

Tips om uw huis beter tot zijn recht te laten komen

- De eerste indruk is belangrijk. Zorg ervoor dat, als u het huis laat zien aan een potentiële koper, de eerste indruk een goede is. Schijnbaar onbelangrijke details spelen daarbij een grote rol.
- Verhelp kleine mankementen en zorg ervoor dat het huis er opgeruimd uitziet. Pak zonnodig de kwast om een en ander bij te werken. Het is makkelijker een potentiële koper te laten zien hoe mooi het huis er uitziet, dan duidelijk te maken hoe fraai het zou kunnen zijn.
- Het kan rendabel zijn een beetje geld en tijd te investeren om het huis op te knappen. Een klemmende toiletdeur, een lekkende kraan, een deurknop die los zit zijn allemaal zaken die ergernis kunnen opwekken. U kunt proberen de koper duidelijk te maken dat kleine reparaties eenvoudig en goedkoop uitvoerbaar zijn, in de hoop dat hij u gelooft. U kunt ook zelf een en ander herstellen om teleurstellingen te voorkomen, die een verkeerde invloed op de koop kunnen hebben. Geef de garage en schuur een schoonmaak- en opknapbeurt. Is de tuin netjes en verzorgd? Het loont beslist daar enige uren aan te besteden. Want bedenkt u goed: de eerste en zo belangrijke indrukken worden opgedaan op de stoeprand. Een goed verzorgde tuin is daarbij van groot belang. De verlichting is belangrijk. Een heldere vrolijke sfeer maakt uw woning aantrekkelijker. De kans is groot dat de potentiële koper zich meer op zijn gemak voelt. Laat overdag de gordijnen open. Wanneer de zon niet schijnt haal dan de jaloezieën of zonneschermen op. Tijdens een bezichtiging in de avonduren is het raadzaam overal de lichten te ontsteken. Laat elke kamer vrolijk lijken. Dit geeft de bezoeker niet de indruk dat u iets te verbergen heeft. Kelders en souterrains lijken groter en helderder als de muren in frisse kleuren geschilderd zijn. Veiligheid voor alles. Verwijder meubilair en spullen waarover de potentiële koper zou kunnen struikelen of waaraan hij zich kan bezeren. Onderzoek uw hele huis op dingen die een gevaar voor lijf en leden kunnen betrekken.
- Spijker losse tapijtranden vast, repareer losse leuning en traproeden, verwijder oneffenheden in de vloerbedekking en dergelijke. Kasten lijken groter als alles keurig op zijn plaats ligt. Een rommelige kast staat erg slordig. Gooi spullen die er niet in thuis horen weg. Badkamers zijn erg belangrijk. Een extra boenbeurt, reparatie van lekkende kranen, verwijdering van roestplekken en controle van afvoerputjes kunnen de verkoopkans aanzienlijk vergroten. Vaak is de gedachtegang: ‘Als de badkamer en de keuken niet goed onderhouden zijn, zal dat ook wel het geval zijn met de rest van het huis.

- Zorg dat de aspirant-koper zich thuis voelt. Vermijd alles wat het gevoel zou kunnen opwekken dat hij ongewenst is. Laat de televisie uit en beperk gezinsactiviteiten tot het absolute minimum. Hoe minder personen er tijdens de rondleiding in huis zijn, hoe beter het is. U moet zo veel mogelijk op de achtergrond blijven, uzelf als het ware onzichtbaar maken. Laat de informatieverstrekking en het onderhandelen aan de makelaar over, dat is zijn beroep. Daar betaalt u hem voor en de koper voelt zich op zijn gemak. Laat, voor zover mogelijk, tijdens de rondleiding geen huisdieren binnen. Er zijn mensen die niet van dieren houden en ze dan ook niet graag zien rondlopen in het huis waarin zij geïnteresseerd zijn. Dierenliefhebbers zullen wellicht weg zijn van uw schattige kat of leuke hond... en daardoor minder aandacht voor het huis hebben. En dáár komen ze tenslotte voor. Praat niet over het verkopen van meubilair en andere spullen, voordat zeker is dat de potentiële koper uw huis echt wil kopen. Het zou er wel eens op uit kunnen draaien dat u geen van beide verkoopt.
- Het verkopen is de taak van de makelaar. Nogmaals, u draagt bij tot een succesvolle rondleiding, als u zelf zo veel mogelijk op de achtergrond blijft. De makelaar van de koper kent vaak al de speciale wensen en behoeften van zijn cliënt, voordat hij het huis laat zien. Hij zal die kennis gebruiken de koper te tonen of uw huis aan de wensen en behoeften voldoet. Om het ijs te breken kunt u een kop koffie of thee aanbieden; de koper kan even rustig zitten en rondkijken. Hij moet zich tenslotte 'thuis' voelen.