



ONMISBARE TIPS VOOR HET VERKOPEN VAN EEN HUIS

Hierbij geef ik je een aantal tips die je kunnen helpen jouw huis sneller maar vooral voor een hogere prijs te kunnen verkopen. Sommige verkooptips zijn makkelijk toe te passen en anderen heb je iets meer tijd voor nodig. Schakel een vakman in wanneer je zelf geen tijd of zin hebt om het te doen. Je zult zien dat na het toepassen van deze tips je huis er voor geïnteresseerden een stuk aantrekkelijker uitziet.

Zoek hierin de balans tussen hetgeen je doet. Je hoeft niet je hele huis te verbouwen maar kleine ingrepen kunnen al een groot verschil maken in de presentatie.

1: De Voortuin

De eerste indruk is bepalend.

Wat veel verkopers onderschatten is de voortuin. Deze tuin is meestal het eerste contact met het huis. Deze moet er netjes en verzorgd uitzien.

Langsrijden

Vaak rijden woningzoekers eerst eens door de straat om te kijken hoe het er daar allemaal uitziet. Soms kennen ze de buurt maar ook soms niet. De eerste indruk begint al in de straat.

Belangrijke eerste indrukken zijn;

- Wat is het gevoel wanneer je de straat inrijdt. Hoe komt de buurt op je over.
- Is er genoeg parkeerruimte. Hoe ruim voelt het hier.
- Hoe zien de tuinen eruit. Welk type auto's staan er. Welk soort mensen wonen er.
- Zijn er leuke speelplekken voor de kids.

Zoals je ziet is het erg belangrijk wat een potentiële koper van de straat denkt. Dat is meestal een gevoel. De eerste indruk en het eerste gevoel bepaalt vaak het slagingspercentage van een succesvolle verkoop.

Wat vind je zelf van de straat?

Wanneer je zelf de straat binnenrijdt, wat is dan jouw eerste indruk? Ziet het er verzorgd uit of is het een rommeltje. Staan er overal auto's half op de stoep of is het op het eerste gezicht een nette straat. Is de straat ruim opgezet of moet je om de hoek parkeren omdat de straat vol met auto's staat.

Wat vind je van de voortuin?

Hoe ligt jouw voortuin erbij is voor kopers vaak een belangrijk punt. Dat is het eerste contact met hetgeen ze misschien gaan kopen. Dat gevoel moet goed zijn. Maai het gras, snoei de bomen en spuit de stoep netjes schoon. Vergeet vooral het onkruid niet.



En die van de buren?

Hoe ziet de tuin van de buren eruit, is het daar netjes of liggen er autobanden in de voortuin. Staat onkruid meer dan een meter hoog of ziet het er allemaal verzorgd uit.

Geïnteresseerden vragen bij de meeste bezichtigingen welk soort mensen ernaast wonen. Als de tuin een rommeltje is kan de makelaar wel zeggen dat er nette mensen naast wonen maar dat is niet erg geloofwaardig.

Tip: Maak je voortuin in orden zodat alles er netjes en verzorgd uitziet. Dat is meestal een kleine moeite maar levert de kijker een enorm positief gevoel op wanneer de woning wordt bekeken. Is het bij de buren niet netjes? Help ze dan een keer op een zaterdag de tuin in orde maken. Ik weet dat dit ver is gezocht maar het is voor je eigen bestwil.

Tussenwoning

Wanneer je in een tussenwoning woont lukt het bijna niet om een foto van de voorgevel te maken zonder dat er een stukje van de buren bij op komt. Dat zien kijkers al op de online presentatie. Dat wil je als verkoper echt niet.

Zoals je ziet is het eerste contact met een huis enorm belangrijk, als verkoper kun je daar iets aan doen om het zo mooi mogelijk en interessant te maken.

Tips van de stylist:

Wanneer er een tuin is zal dat een van de redenen zijn dat de potentiële koper bij jou huis komt kijken, zorg er dan voor dat je tuin netjes en mooi is.

- Ruim dorre bladeren zo veel mogelijk op. Maai het gras en zorg dat dit netjes is.
- Verwijder onkruid, mos e.d.
- Snoei grote bomen en struiken. Halen ze veel licht weg uit je huis? Haal ze dan eventueel helemaal weg.
- Geef je tuin wat meer kleur door er wat potten met planten neer te zetten.
- Verwijder groene aanslag van het terras.

2: De Entree/hal

Veel mensen zijn op zoek naar een huis, dat begint vaak op internet. Nadat ze een selectie hebben gemaakt gaan ze vaak even op pad om even langs het huis te rijden. “De eerste indruk buiten”. Valt dit huis in de smaak zal de zoeker naar alle waarschijnlijk een afspraak plannen. Tijdens die afspraak is vaak de entree/hal het eerste contact binnen. Dat geeft een bepaalde indruk. De entree/hal is dus een ondergewaardeerd stukje van het huis maar wel verschrikkelijk belangrijk.



Leeg

Zorg ervoor dat de entree/ hal leeg is en er geen dozen of schoenen staan. Dit is het eerste contact in het huis. Wanneer er in een smalle gang ook nog eens een kapstok hangt die overvol hangt met jassen wordt een koper daar niet vrolijk van.

Licht

In veel gevallen is een hal wat donker, soms hanger er gordijnen voor of zit er folie op het raam geplakt. Probeer zoveel mogelijk licht in het huis te krijgen.

Lekker ruiken

Heb je als verkoper huisdieren? Dan kan het voorkomen dat een potentiële koper dat ruikt. Zorg ervoor dat tijdens een bezichtiging de huisdieren niet aanwezig zijn. Meestal ruikt de verkoper het zelf niet meer maar iemand die fris van buiten komt en misschien niet van huisdieren houdt kan daarop afknappen. Zorg dat het schoon is en lekker ruikt bij binnenkomst.

Toegang meterkast

Zorg ervoor dat de meterkast niet geblokkeerd is door kapstokken en andere spullen. Dit staat rommelig en de bezoeker wil ook even in de meterkast kijken. Ruim de spullen (tijdelijk) op.

Voorbeeld

Het bovenste plaatje laat zien hoe het moet. De verkoper hee! alle fotolijsten e.d. van de wand afgehaald en ook de jassen zijn even ergens anders opgeborgen. Een neutraal sausje over de muur doet wonderen. De rest van het huis zag er ook netjes uit dus deze woning is binnen 3 dagen verkocht.

3: De Toiletruimte

Kort maar krachtig

Over de toiletruimte kunnen we kort en krachtig zijn. De toiletruimte moet schoon zijn en fris ruiken. De toiletpot behoort helemaal schoon te zijn. Zorg ervoor dat deze neutraal is. Ik heb ooit een huis verkocht waarbij de verkopers een roze toiletruimte hadden, zie foto. Ze waren geenszins van plan dit te veranderen. Het huis is verkocht maar de aandacht werd steeds op deze ruimte gevestigd terwijl dat nou niet de eye-catcher van de woning was.

Toiletbril

Bij een bezichtiging behoort de toiletbril dicht te zijn, vaak doe ik die zelf nog even dicht wanneer ik iets eerder kom op de afspraak voor bezichtiging.

Privé spullen en bladen weg

Haal zoveel mogelijk de privé spullen weg zoals foto's en andere kleine prulletjes. Sommige mensen plakken het hele toilet vol met posters en vakantiefoto's. Niet doen als je woning de



verkoop in gaat. Boeken en bladen die op het toilet worden gelezen horen daar niet en mogen worden opgeruimd vóór een bezichtiging.

Kleur toiletruimte

Een roze of paarse kleur in een toiletruimte is killing voor een presentatie. Het is slimmer om die wit te maken. Mocht dat geen optie zijn plaats die foto dan niet op internet. In veel gevallen kan de foto van de toiletruimte in de presentatie achterwege worden gelaten tenzij je een fantastisch nieuw en modern toilet hebt die qua steil doorloopt in de rest van het huis.

Geen spullen op de grond

Extra bankjes, kindertoilet-potjes en een toilet-zit verkleinen voor kinderen behoren tijdens de ronde van de fotograaf en een bezichtiging niet thuis op het toilet. Ruim deze spullen netjes op.

Schoon en fris

Zorg ervoor dat het toilet fris ruikt. Er is niets zo vervelend voor een geïnteresseerde om in een vies en stinkende toiletruimte te moeten kijken. De fontein en vloer moet schoon zijn en de toiletrollen netjes op z'n plaats.

Verlichting

Zorg voor voldoende verlichting. Sommige toiletten zijn amper te bekijken omdat er verlichting hangt met een lage capaciteit wattage. Kijkers willen ook het toilet goed bekijken.

Kortom

Schoon, fris, neutraal en leeg is het motto voor de toiletruimte.

Tips voor een bezichtiging:

Voor een bezichtiging het toilet schoonmaken en een scheutje chloor erin voor een aangename.

- Toiletdeksel altijd dicht.
- Het wc-matje, toiletborstel, toiletpapier-houder weghalen.

4: De Trapopgang

Schoon en fris

Meestal kom je in de entree/hal de trapopgang tegen. Ook komt het voor dat in de woonkamer een trap is gesitueerd. Hetgeen ik hieronder schrijf geldt voor de eerste verdieping maar ook voor de trapopgang naar de zolder of overige ruimtes.



Schoon

Ook de trap moet natuurlijk mooi schoon en fris zijn. De randen verdienen voldoende aandacht en het saus of schilderwerk springt vaak direct in het oog wanneer je binnenkomt. In de hoeken zien we nogal eens spinnenwebben, dat heeft ermee te maken dat je op sommige plekken er lastig bij komt in verband met de hoogte. Werk beschadigingen bij en soms is een kitspuit nodig om de naden dicht te kitten.

Vloerbedekking

Veel trappen zijn bekleed met vloerbedekking. Soms is deze erg versleten, overweeg dan om dat te vervangen. Enige tijd geleden kwam ik bij een woning waar er allemaal vlekken (van wasmiddel) op de trap (in de vloerbedekking) zaten. Dat staat lelijk in een presentatie en kan kijkers afschrikken. Mijn advies in dit geval is vervangen.

Leuningen

Leuningen behoren vast te zitten, loszittende leuningen kunnen zelfs gevaarlijk zijn. Indien dat het geval is zet ze dan vast. Dat geeft een betere indruk van onderhoud naar zo'n kijker.

Schilderwerk

Trappen hebben veel te verduren. Tientallen malen per dag wordt zo'n trap gebruikt. De verf kan dan ook slijten waardoor er kale of vieze plekken ontstaan. Overweeg de trap te schilderen indien dat nodig is.

Leeg

Geen spullen op de trap leggen. Dit is verleidelijk en we doen het allemaal wel eens maar is voor een bezichtiging "not done".

Conclusie:

Een trap moet niet opvallen. Wanneer een trap opvalt mag dat alleen positief zijn. Bijvoorbeeld een mooie authentieke trap is fantastisch om te zien. Zorg dat het schoon is en de trap goed in de verf zit.

5: De Woonkamer

In de meeste gevallen kom je via de hal/entree de woonkamer binnen. De woonkamer is enorm belangrijk voor het gevoel voor je woning. De meeste zoekers laten de woonkamer ook even op zich inwerken. Valt de woonkamer tegen haken de meeste kopers gevoelsmatig al af.

Opgeruimd staat netjes

Zorg ervoor dat de woonkamer neutraal en netjes opgeruimd is. Niet te veel spullen zodat je de ruimte goed laat zien. Sommige huizen staan van muur tot muur vol met allerlei kastjes, speakers en tafeltjes om elke ruimte op te vullen. Dat is niet nodig. Het mag zelfs aan de lege



kant zijn. Kopers kunnen dan alvast bedenken waar ze hun eigen spullen neer willen zetten en zijn soms in het hoofd al bezig met het inrichten.

Ramen schoon

Zorg ervoor dat de ramen mooi schoon zijn. Veel woningen hebben aan de achterkant een grote raampartij, openslaande deuren of een schuifpui. Wanneer je de woning binnenloopt en de zon schijnt vallen vieze ramen enorm goed op. Dat is afleiding en moet je als verkoper niet willen.

Huisdieren

Zorg ervoor dat tijdens de bezichtigingen de huisdieren weg zijn en verwijder hondenmanden en kattenbakken. Sommige mensen zijn zelfs allergisch voor huisdieren dus het pakt soms negatief uit wanneer er drie katten in de woonkamer je tegemoetkomen.

Schoon en fris

De geïnteresseerde moet een goed gevoel aan de bezichtiging overhouden. Dat kun je stimuleren door het huis mooi schoon en fris achter te laten. Wanneer je huisdieren hebt kunnen er vervelende luchtjes achter blijven. Lucht voor de bezichtiging even de woning en gebruik een lekker luchtje. Een fris huis is enorm belangrijk voor een bezichtiging.

Persoonlijke foto's

Het is fantastisch om een grote trouwfoto of kinderfoto boven de bank te hangen. Maar niet voor de verkoop van een huis. Dit leidt de kijker af en geeft ze het gevoel dat ze in het huis van iemand anders rondlopen. Dat is natuurlijk ook zo maar je wilt dat ze het gevoel krijgen dat ze in hun toekomstige huis rondlopen.

Bankzitten

Ik laat vaak de kijkers even op de bank zitten. Het versterkt het belevingsgevoel en de woonkamer lijkt daardoor (gevoelsmatig) iets groter. Beleving is een belangrijk onderdeel van de bezichtiging. Zorg er ook voor dat er geen spullen onder de kasten worden gepropt die je kunt zien als je zit.

Sfeer

Het is belangrijk dat een huis wel sfeervol is. Een fruitmand met "nieuw" fruit of een fris bloemetje op tafel doet wonderen.

Kleuren

Ook te veel verschillende kleuren op wanden en vloeren kunnen de bezichtiging afleiden. Maak de woonkamer zo neutraal mogelijk. De kleur wit is altijd goed en vinden de meeste mensen mooi. De woonkamer lijkt daardoor groter en frisser. Wanneer één wand een andere kleur heeft is dat prima als het maar mooi staat bij de rest van de wanden en het interieur.



Styliste

Werk altijd met een verkoopstylist die een analyse van de woning maakt. Zij zorgt voor alle benodigde tips en adviezen zodat ook de woonkamer fantastisch wordt gepresenteerd.

Tips van de stylist:

De woonkamer kan alles bepalend zijn voor het kopen van een huis, laat daarom de ruimte goed zien door een juiste meubelopstelling. Zorg ervoor dat de zichtlijnen niet geblokkeerd worden. Voeg wat kleuraccenten toe met bijvoorbeeld kussens op de bank of kaarsen op tafel. Donkere gordijnen kunnen de woonkamer kleiner doen lijken, lichte gordijnen maken de ruimte weer groter.

6: De Trapkast

De Trapkast is meestal een plek waar alles even ingedrukt wordt tijdens een bezichtiging. Dat is natuurlijk heel begrijpelijk maar bezoekers kijken ook in de trapkast. Het is slimmer om overtollige spullen in de berging of schuur op te bergen. Soms is het verstandig om even een kennis of familielid te vragen of er spullen gestald kunnen worden. Overweeg eventueel een opslagruimte te huren. Je krijgt maar één kans voor een eerste indruk.

Apparatuur

Het komt nogal eens voor dat er een koelkast of vriezer in deze kast wordt gepropt. Tenzij er voldoende ruimte is adviseer ik om dat niet te doen. Doordat er een groot apparaat in de kast staat kan de “koper” niet goed inschatten hoe groot de trapkast is.

Electra

Ik zie nogal eens wat losse draden die aan elkaar zijn geknoopt in een trapkast hangen. Zorg ervoor dat die netjes zijn gemonteerd en vastgezet.

Verlichting

Zorg ervoor dat de verlichting goed werkt. Vervang een lamp die stuk is en repareer een automatische schakelaar die niet werkt.

7: De Keuken

Ook de keuken is verschrikkelijk belangrijk. Het moet schoon, fris en opgeruimd zijn. Het aanrecht kan zoveel mogelijk leeg worden gelaten.

Smaakgevoelige keuken

Een keuken is erg smaakgevoelig en de ene is nou eenmaal de andere niet. Een keuken die enigszins gedateerd is hoeft geen afknapper te zijn wanneer het er allemaal netjes en fris uitziet.



Eisen van kopers

Sommige “kopers” zijn echte koks en die verwachten veel van een keuken terwijl een ander vaak eenvoudig kookt. Daar kun je als verkoper niet echt rekening mee houden. Een mooie keuken is natuurlijk fantastisch maar niet voor iedereen weggelegd.

Restyling

Tegenwoordig kan een keuken ook worden gerestyled. De keuken ziet er naderhand als nieuw uit en kan dan vaak nog jaren mee.

Apparatuur

Zorg ervoor dat de apparatuur goed schoon is. Dat geeft een goed gevoel bij de kijker. Gaspitten, combi-oven en de koelkast mooi schoon geeft kijkers een goed gevoel. De combi-oven of oven wordt nog wel eens vergeten maar ook hierin kijken de bezichtigers vaak even om te kijken hoe groot de oven is.

Afzuigkap

Roosters in een afzuigkap moeten mooi schoon zijn en de verlichting moet werkend zijn. Werkt de verlichting niet? Herstel dat dan voordat de bezichtiging plaats vindt. Roosters zijn vaak vet en kunnen met ontvetter worden schoongemaakt. Daarna even in de vaatwasser en het ziet er weer mooi schoon uit.

Kastjes

Bezoekers kijken ook vaak even in de kastjes. Zorg ervoor dat ze netjes opgeruimd en schoon zijn. Ruim overtollige spullen die je niet gebruikt op in de trapkast of berging. Eventueel wat spullen naar de zolder is ook een goede optie.

Hang en sluitwerk

Wanneer een keuken wat ouder is en intensief wordt gebruikt beginnen de deurtjes vaak wat te hangen. In de meeste gevallen kan dat worden gesteld. Neem daar even de tijd voor om dat aan te pakken. Het staat op de foto's mooier als de lijnen recht lopen en ook de kijker zal het over het algemeen netter vinden.

Tips voor een bezichtiging:

Een keuken dient vooral netjes en schoon te zijn. Dit geldt niet alleen voor het werkblad en de spoelbak, maar ook voor de kastjes en de apparatuur. Voor een bezichtiging check je je koelkast en in de vaatwasser kun je een luchtverfrisser hangen. Zorg dat de bovenkant van de kastjes leeg zijn en hang een schone handdoek en theedoek op.

8: De Garage

In de garage staat meestal geen auto, daar is deze ruimte van oorsprong wel voor bedoeld. Meestal worden daar spullen in opgeslagen of als klusruimte gebruikt. In alle jaren dat ik nu



taxeer en huizen verkoop heb ik maar een aantal malen een auto in de garage gezien. Ook staan de fietsen, brommers, scooters en de motor vaak in een garage.

Opruimen

Stal de garage niet helemaal vol met spullen. De kijker wil namelijk de ruimte zien. Wij zorgen zelf meestal voor plattegronden maar dat doet niet elke makelaar. Kijkers willen ruimtes voelen, dat geldt ook voor deze ruimte.

Gereedschap netjes opgeruimd of aan het bord en verfpotten in de kast(en).

Schoon

Zorg ervoor dat het schoon is. Het is natuurlijk geen woonkamer maar zaagsel op de grond en spinnenwebben aan het plafond is niet nodig.

Garagedeur en deuren

Zorg ervoor dat de garagedeur en andere deuren open kunnen en soepel draaien of losgaan. Ook hier zijn kijkers nieuwsgierig naar. Is het een elektrische deur dan de afstandbediening klaarleggen zodat de makelaar hiernaar niet hoe! te zoeken.

De vloer

De vloer netjes aanvegen en indien mogelijk schrobben. Een verzorgde vloer gee! een nette indruk. In sommige garages kom ik zelfs plavuizen tegen. Dat ziet er heel erg netjes uit.

9: De Overkapping of Serre

Het gebruik van de overkapping

Sommige huizen hebben een overkapping of serre waar ze gebruik van maken. In de meeste gevallen is het aangebouwd aan de achterzijde van het huis maar dat is niet altijd het geval.

Gebruik overkapping

Vaak wordt die gebruikt om lekker onder te zitten of te roken. Aan de overkapping wordt meestal niet zoveel aandacht aan besteed en dat is zonde want dat maakt toch deel uit van hetgeen de geïnteresseerde misschien wil kopen.

Doorzichtige golfplaten

Zorg ervoor dat de doorzichtige golfplaten op de overkapping mooi schoon zijn. Dat staat netter en geeft meer licht. Ook in het huis. Vaak is het redelijk makkelijk schoon te maken met een hogedrukreiniger. Wanneer je een "donkere" overkapping hebt overweeg dan 1 of 2 platen te vervangen door doorzichtige zodat er meer licht in de woning binnenkomt.

Roken

Gebruik je die ruimte om te roken zorg dan dat de asbakken weg zijn en gooi geen peuken op de grond of in de tuin.



Tuinset

De tuinset behoort netjes te staan, het mooiste is dat er wat kussentjes in liggen en wat planten in de buurt staan. Denk aan het gevoel wat geïnteresseerden krijgen wanneer ze vanuit het huis via de overkapping de tuin in lopen.

Deel uit van het huis

Een overkapping maakt natuurlijk ook deel uit van het huis en is een soort verlengstuk. Zorg voor een verzorgde indruk en veeg bijvoorbeeld de vloer ook netjes aan.

Gevoel versterken

In de zomer is het heerlijk om tijdens een bezichtiging samen met de geïnteresseerden nog even op het terras of onder een overkapping te zitten. Dat versterkt het “blijde” gevoel van een potentiële koper. Alle kleine beetjes helpen om de “koper” te overtuigen dat dit hun droomhuis is.

Schilderwerk

Een overkapping staat natuurlijk in weer en wind, dat zie je vaak terug in het schilderwerk. Herstel planken die aangetast zijn door houtrot of vervang ze. Even de verfkwest erover heen en je kent het niet weer.

10: De Overloop

De overloop is een ondergewaardeerde ruimte. Het is de toegangsruimte (verkeersruimte) tot meerdere kamers zoals de slaapkamers, badkamer en overige ruimtes.

Ruimtelijke overloop

Laat het er ruimtelijk uitzien. Er hoeven op een overloop geen spullen te staan. Denk eraan dat het tijdens een bezichtiging met meerdere mensen erg krap kan worden wanneer je daar met z'n vieren loopt.

Enorme overloop

Wanneer je woning over een enorme overloop beschikt kan het soms sfeervol lijken door er wel wat leuke accessoires neer te zetten maar ook weer te veel.

Foto's in het trapgat

Mooie foto's of schilderijen kunnen de sfeer positief beïnvloeden maar persoonlijke spullen hebben juist weer een negatieve invloed en leiden af van een bezichtiging.

Licht

Laat voor een bezichtiging de deuren van de slaapkamers iets open staan zodat er meer licht invalt. Veel overlopen beschikken zelf niet over een raam waardoor het wat donker is. Het is niet voor niets dat veel woningen ramen boven de deuren hebben.



Hoe hoger des te slechter afgewerkt

Hoe hoger je over het algemeen in een woning komt des te slechter het vaak is afgewerkt. Nu je dat weet kun je er iets aan doen. Werk de plinten af en zorg ervoor dat ook deze ruimte mooi schoon is. Verwijder ook de spinnenwebben want kijkers hebben nu eenmaal de neiging om tijdens een bezichtiging veel naar boven te kijken.

Tot slot

De overloop is een ruimte waar je minimaal 2 keer langs komt wanneer je het huis doorloopt dus zorg voor ruimte en licht. Haal overvloedige spullen weg en zorg dat het er netjes uitziet.

11: De Slaapkamer(s)

Slaapkamer als privédomein

De slaapkamer is eigenlijk een privédomein, iets wat je normaal gesproken niet aan anderen laat zien. In een presentatie op internet of tijdens een bezichtiging ligt dat natuurlijk anders.

Als kijker kom je in iemand anders z'n slaapkamer. Voor de verkoper geldt hetzelfde. Opeens komt er iemand in je slaapkamer. Haal dan ook de spullen die echt privé zijn weg en houd er rekening mee dat bezichtigers ook in vaste kasten kijken. In losse kasten mogen de bezichtigers over het algemeen niet inkijken.

Netjes en opgeruimd

Ook deze kamer moet netjes en opgeruimd zijn. Geen kleding op de stoelen en niet te vol. De styliste kan hier ook weer tips en adviezen over geven.

Spullen onder het bed

Stof en rommel onder het bed hoort niet. In sommige gevallen kun je wanneer je de trap oploopt onder het bed kijken. Haal daar de spullen weg en maak het stofvrij.

Ramen

Zorg ervoor dat de ramen mooi schoon zijn. Via de slaapkamers wordt er vaak nog even in de tuin gekeken. Van boven zie je het totaalplaatje van de tuin inclusief dat van de burens.

Fris ruiken

Zet ramen en deuren een beetje open. Op de slaapkamer mag het best een beetje fris zijn in tegenstelling tot de benedenverdieping.

De ruimtes

Laat goed de ruimtes zien. Kijkers willen vaak weten of hun bed in de slaapkamer past. Plattegronden bij de presentatie wordt erg gewaardeerd.



Kleuren

Soms zie je op elke slaapkamer een andere kleur. Vooral de meisjesslaapkamer is vaak enorm roze. Ook legerwanden en grote posters zijn erg populair. Het is verstandiger om alles zo neutraal mogelijk te houden (maken). De kijker (en dat begint al online) is dan minder snel afgeleid. Een neutrale kleur maakt de ruimtes ook rustiger.

12: De Badkamer

Trots op je badkamer

De badkamer is soms het paradepaardje waar verkopers trots op zijn. Een mooie moderne badkamer verkooptips badkamer geeft een wauw gevoel en versterkt de drang (wanneer de rest van het huis ok is) om te kopen. Een badkamer vervangen kost al snel tussen de 10 en 15 duizend euro. Een belangrijke ruimte dus.

Smaakgevoelig

Een badkamer is enorm smaakgevoelig. Badkamers veranderen ook telkens in de loop der tijd. In veel gevallen kun je zien uit welke periode een badkamer komt. Je kunt dan ook snel zien of deze ruimte gedateerd is ook al is het verder netjes. Met de smaakgevoeligheid van verschillende mensen kun je geen rekening houden bij het vernieuwen. Een neutrale badkamer doet het altijd goed. Overweeg je om na een aantal jaren weer te verkopen adviseer ik een neutrale badkamer.

Schoon

Of je nu een nieuwe of oude badkamer hebt. Hij moet gewoon (brand)schoon zijn. Schone tegels en glasplaat of schuifdeur. Voegen moeten helder zijn, het komt dikwijls voor dat de voegen schimmel vertonen. Reinig dat grondig.

Kitranden en voegen

Gemiddeld moet een kitrand elke 7 jaar vervangen worden maar dat gebeurt in de praktijk niet. Misschien is het slim om voordat de fotograaf komt de zitranden te reinigen of te (laten) vervangen. Dat geeft “kopers” een goed gevoel, wie koopt er nou een huis met een versmeerde badkamer en vieze kitranden.

Douchebak

De douchebak is alweer uit de tijd. Toch bevindt zich in veel huizen nog een douchebak. Nadeel hiervan is dat er vaak aan de onderkant veel vuil tussen zit. Dat is bijna niet schoon te houden omdat er naden tussen zitten. Vooral in de hoeken blijft vuil achter waar je bijna niet bij kunt. Maak het schoon of haal desnoods de strippen of glasplaat even los om erbij te kunnen.

Wasmanden

Wasmanden gebruiken we allemaal maar moeten niet de bezichtiging afleiden. Gooi vieze was in de wasmand en doe de deksel dicht. Laat niet te veel losse spullen slingeren en zet



zoveel mogelijk flessen en tubes in de kastjes. Houdt er rekening mee dat kijkers ook in de lades en kasten kijken die bij het wandmeubel horen.
Prop er dus niet alles in maar ruim het netjes op.

Spiegels

Met spiegels blijf je soms aan de gang om ze schoon te houden. Doe dat toch! Spiegels hebben soms de neiging om veel stof en vuil aan te trekken. Een mooie spiegel blijft mooi als die schoon is. Het effect van een mooie grote spiegel wordt tenietgedaan indien die smerig is. Maak de spiegel ook streep vrij. Roest aan de randen van spiegels is een veel voorkomend probleem. Kijk daar naar wat je eraan kunt doen of overweeg de spiegel te vervangen.

Radiator

Ook de radiator verdient soms aandacht. Door het vocht in de badkamer kan de radiator gaan roesten. Bij oudere radiatoren is dat meestal aan de onderkant. De verf bladert af doordat er roest ontstaat. Herstel dit door de roest weg te schuren en de radiator (plaatselijk) te verven. Is het te erg geworden overweeg dan om deze te vervangen. Ook designradiatoren kunnen hier last van hebben. Dat komt omdat er vaak een natte handdoek overheen wordt gehangen.

Schimmel aan het plafond

Ook schimmel aan het plafond is een veel voorkomend verschijnsel. Maak dat schoon of overweeg het plafond te sausen. Gebruik hiervoor het juiste materiaal zodat de schimmel weg blijft. Schimmel komt vaak voor doordat de badkamer niet goed wordt geventileerd.

Ventilatie

Zorg voor een goede ventilatie. Tegenwoordig wordt er vaak een mechanische ventilatie gebruikt maar in oude huizen ontbreekt dat nogal eens. Zit er een raam?
Gebruik deze dan om te ventileren.

Tips van de styliste:

Net als in de keuken geldt ook hier: zorg dat het netjes en schoon is. Je kunt nog zo'n mooie, luxe badkamer hebben, als er kalkresten en vieze kitranden te zien zijn, vindt de potentiële koper dat niet meer interessant.

Conclusie:

De badkamer moet hoe modern of gedateerd ook moet schoon zijn. Vraag bij twijfel de styliste of verkopend makelaar voor advies.

13: De Zolderruimte

Zolderruimtes zijn er in verschillende soorten en maten. Wanneer hier slaapkamers van zijn gemaakt gelden dezelfde tips dan bij punt 11. Is het een open lege ruimte probeer het dan stijlvol in te richten. Heb je hier te veel spullen staan ruim ze dan op of huur tijdelijk



opslagruimte. Prop niet alles achter de knieschotten want daar willen de bezichtigers ook even in kijken.

Een open ruimte kun je heel mooi inrichten met een bed, dat kunnen ook 4 dozen met een matras erop zijn. Een dekbed of spreij met kussens erop en het ziet er direct heel anders uit. Kom je hier zelf niet uit schakel dan een stylist in.

14: De Achtertuin

Maai het gras, snoei de bomen, haal het onkruid weg en spuit de tegels netjes schoon. Zorg ervoor dat de tuin er netjes uit ziet. Leg kussens op de stoelen en een plant of mooie schaal op de tuintafel. Ook het schuurtje in de achtertuin moet er verzorgd en netjes uitzien. Is het schuurtje helemaal afgebladderd door de zon, trek er dan een middag voor uit en zet het opnieuw in de verf. Is de schuurdeur aan de onderkant aangetast door houtrot? Repareer dat. Schakel desnoods een timmerman en schilder in om dat te fixen.

Tot slot:

Hieronder een aantal zaken die makelaars vaak tegenkomen.

Rolluiken aan de binnenkant

Rolluiken zijn fantastisch, maken de kamer donker en houdt de warmte buiten. Daarnaast geven ze je vaak een gevoel van veiligheid. Tijdens een bezichtiging laat de makelaar de werking van deze rolluiken ook vaak zien. Soms vraagt een potentiële koper erom. Wanneer dan de luiken naar beneden gaan zie je vaak aan de binnenkant vuil. Dat ziet er echt vies uit. Daar kun je lastig bij komen maar is toch belangrijk om schoon te maken. Kun je dat zelf niet? Schakel dan een schoonmaakbedrijf in die dit wel kan.

Beschadigde wanden

Een huis kopen is gevoel en als een geïnteresseerde door de woning loopt en overal beschadigde wanden ziet geeft dat een bepaalde indruk over hoe de woning is gebruikt. Herstel dit zoveel mogelijk om “kopers” een beter gevoel te geven over hoe jij met de woning om bent gegaan. Je hoeft niet het hele huis te stuken maar repareer en saus waar nodig.

Lekke of smerige ramen

Je kent het wel, je zit op de bank en de zonnestralen schijnen naar binnen. Je kijkt door de ramen en schrikt je rot. De ramen zijn wel erg vies. Maak ze schoon voor een bezichtiging en let extra op ramen waardoor de zon naar binnen schijnt. Zijn er ruiten bij die lek zijn zoek daarvoor dan een oplossing. Laat de makelaar jou adviseren.

Loszittende of ontbrekende plinten

Plinten zitten los of ontbreken nogal eens hier en daar. Vooral bij kozijnen en lastige hoeken. Herstel dit, makelaars komen vaak tegen dat plinten ontbreken en dat is ook logisch. De



plakplinten gaan er snel af bij hoeken en gaten. Besteed hier even aandacht aan en rijd naar de bouwmarkt om een paar nieuwe te halen. Misschien ben je hier een paar uurtjes mee bezig maar het plezier is daarna groot.

Muffe geur of kookgeur

Geuren en kleuren bepalen mede iemands gevoel over een huis. Natuurlijk moeten we allemaal eten en hebben we vaak huisdieren. Toch komen makelaars in huizen bepaalde geuren tegen die ze liever niet zouden ruiken. Zet na het koken de ramen eventueel los en laat vieze luchtjes verdwijnen.

Schoon en lekker ruiken

Zorg ervoor dat de hele woning lekker ruikt en schoon is. Vergeet het plafond niet want daar zijn vaak nog stof en spinnenwebben te zien. Tijdens een bezichtiging wordt er ook vaak naar het plafond gekeken. Laat zien dat je huis met aandacht is schoongemaakt.

Algemene tips van de stylist

Het belangrijkste is dat jouw huis een droomhuis voor iemand anders moet worden. Daarom is het van belang je huis zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor zoveel mogelijk mensen. Bedenk hierbij dat steeds meer mensen een huis willen waar 'ze zo in kunnen'. Hieronder vind je daarvoor een aantal algemene tips.

Algemeen

Het belangrijkste is dat je jouw woning neutraal maakt en dus depersonaliseert. Persoonlijke foto's weghalen zodat potentiële kopers hier niet blijven hangen. Onbewust gaat de aandacht hiernaartoe, terwijl de aandacht bij het huis moet liggen. Naast foto's is het belangrijk ook andere 'emotionele' en 'smaakgevoelige' dingen te voorkomen. Denk hierbij aan voorkeur voor een bepaalde voetbalclub of religie.

Veiligheid

Zorg ervoor dat je huis veilig is. Denk aan loszittende trapleuningen, kreukelige vloerkleden waarover je kan struikelen of uitstekende voorwerpen.

Mankementen

Het zijn vaak de kleine klusjes waarvan je denkt dat dit niet direct opvalt, maar voor een potentiële koper kunnen dit storende elementen zijn. Denk aan:

- Behang wat los zit.
- Verf wat aan vernieuwing toe is.
- Klemmende en piepende deuren.
- Loszittende deurklinken.
- Lekkende kranen.



Eenheid en kleurkeuze

Eenheid zorgt voor rust en ruimte in het huis. Dat wil zeggen dat je zorgt voor dezelfde kleurkeuzes op muren en kozijnen door het hele huis. Kies ook zoveel mogelijk je accessoires in dezelfde accentkleur. Hierdoor vloeien ruimtes in elkaar over en dat gee! de potentiële koper een beter gevoel. Een nieuw laagje verf zorgt er bovendien voor dat je huis er weer fris en schoon uitziet. Kies voor neutrale, lichte kleuren.

Huisdieren

Als je ze hebt kun je ze niet meer wegdenken, maar voor de potentiële koper die geen huisdieren heeft kan dit een belemmering zijn om bij een huis te gaan kijken.

Zorg dat tijdens het maken van de foto's en bij bezichtigingen het huisdier en zijn spullen niet in huis zijn. Mocht er een sterke geur in huis zijn is het verstandig om op een aantal plekken in huis een neutrale luchtverfrisser te plaatsen.

Eerste indruk

Er is maar 1 kans voor een eerste indruk! Zorg dat de potentiële kopers zich buiten al welkom voelen.

- Zorg dat de voortuin er netjes en verzorgd uitziet.
- Zorg dat de voordeur schoon is en dat deze goed open en dicht gaat.
- Controleer of de deurbel het doet. Zorg dat de ramen schoon zijn.
- Eventuele buitenverlichting moet goed werken.

Houd er rekening mee dat potentiële kopers vaak al voor een bezichtiging naar je huis gaan kijken. Om een beeld te krijgen van de straat en wijk bijvoorbeeld. Zorg er dus voor dat je huis er aan de buitenkant altijd netjes uitziet. Let erop dat je huisnummer goed te zien is en vooral dat het duidelijk is dat jouw huis te koop staat!

Natuurlijk valt er nog veel meer te vertellen over een huis maar met deze tips kom je ver genoeg om je huis op een goede manier aan te bieden. Zoals ik aan het begin aangaf zoek de balans tussen hetgeen je wel en niet wilt doen. Ga geen lastige klussen uit de weg en doe wat je kunt doen. Schakel vrienden, familie en kennissen in om je te helpen. Lukt dat niet? Schakel dan een expert in en vraag de makelaar of stylist om advies wanneer je over bepaalde zaken twijfelt.

Staat je huis al leeg of zijn de meubelen dermate gedateerd dat je de woning leeg moet halen? Dan kun je het inrichten met karton. Veel mensen hebben hier nog nooit van gehoord maar met het inrichten van kartonnen meubelen geef je een modern uiterlijk aan het interieur. Kleurige kussens, een vloerkleed, een paar planten en wat accessoires geven de woning veel meer sfeer.

Succes!