



VERKOPEN ANNO 2007

10 do's en don'ts

De economie trekt aan en twee januari ging de beurs al meteen door de 500-punten grens. De consument heeft begin 2007 weer meer vertrouwen in de groei van onze welvaart en dus meer moed om grote aankopen te doen.

En wat is een grotere aankoop dan de aanschaf van een huis? Kortom, mocht u uw stulp waarin u al die jaren met zo veel plezier heeft gewoond van de hand willen doen, dan is dit een gunstige tijd. En wilt u er zeker van zijn dat uw pand snel van eigenaar verandert, dan heeft *Vivenda* een aantal belangrijke verkooptips voor u. Tien *do's* en *don'ts*.

1

OBJECTIEVE BEOORDELING

Naast de taxatie van de makelaar is ook de sfeer en inrichting in een huis van groot belang voor een goede verkoopbaarheid. Deze tip is niet altijd even leuk, maar zéér de moeite waard: loop met een goede maar eerlijke vriend of vriendin door uw huis en laat ze eerlijk vertellen wat ze niet prettig vinden aan uw huis of aan uw inrichting. Waar is het rommelig? Waar missen ze een lichtpunt? U als bewoner en eigenaar kunt al lang niet meer objectief oordelen over de plussen en minnen van uw huis. Iemand in uw kennissen-, familie- of vriendenkring wiens oordeel u ten opzichte van stijl en smaak respecteert, kan dan van grote waarde voor u zijn. Bent u het niet eens met één van de opmerkingen? Laat het dan voor wat het is, maar als u zelf ook het gevoel krijgt dat uw kennis een tip geeft waar écht wat in zit, neem het dan ter harte.



2

ACHTERSTALLIGE KLUSJES? NÚ DOEN!

Een lamp in de plafondiere verwisselen, een muurtje opnieuw witten, een gebluste vensterbank vernieuwen, nu eindelijk dat planket in de badkamer eens bevestigen of een vochtvlek wegsausen, het zijn klusjes die soms jaren blijven liggen. Had u het eerder gedaan, dan had u er zelf ook nog plezier van gehad, maar nu u uw huis verkoopt is het van essentieel belang dat u al die kleine ‘things to do’ ook daadwerkelijk dóet! Het draagt enorm bij aan de uitstraling en het gevoel over de staat van onderhoud. Kortom: las nog voordat het Te Koop-bord wordt opgehangen een klusjesweekend in.



3

PRIJS UW HUIS NÓÓIT TE HOOG!

De zegswijze ‘Wie het onderste uit de kan wil hebben, krijgt het deksel op z’n neus’ geldt in het bijzonder voor de huizenmarkt. Makelaars verschillen onderling zeer van mening over de manier van prijzen van uw huis. En als een makelaar zegt 20.000 euro meer te kunnen krijgen voor uw woning dan zijn concullega, bent u natuurlijk al snel geneigd om voor de eerste te gaan. Maar vergis u niet: een huis dat te hoog is geprijsd en te lang te koop staat, raakt als het ware ‘besmet’. Zelfs als u na maanden zonder verkoopresultaat uw prijs naar beneden doet, blijft het imago van ‘er is iets mis met dit huis’ aan uw woning kleven. U loopt dan het risico om de spreekwoordelijke gifbeker leeg te drinken en dat u uw pand uiteindelijk zelfs voor een lagere prijs zult moeten verkopen dan de daadwerkelijke marktwaarde, zéker wanneer u na verloop van tijd haast krijgt met de verkoop omdat u zelf inmiddels al een andere woning heeft gekocht.



4

NEUTRALE KLEUREN ALS BASIS WERKEN HET BEST

Erg modieus, maar niet iedereen vindt mauve en aubergine, donkerbruine en donkergrijze kiezelkleuren op de muren mooi. Daarbij kunnen donkere muren een huis kleiner doen lijken dan het is. En zuurstokroze en azuurblauwe muren kunt u dan wel het einde vinden, wij verzekeren u dat de meeste kopers het niet met u eens zullen zijn. In dit soort gevallen doet de verfkwest wonderen! Neutrale kleuren doen het verreweg het beste omdat iedereen zich wel iets kan voorstellen bij bijvoorbeeld gebroken wit of roomgeel. Daarbij is een vers geveerd huis, zonder nicotineanslag of donkere randen die verraden dat daar ooit een schilderij gehangen heeft, een lust voor het oog én een grote verkooptroef!

ZORG VOOR EEN OPGERUIMDE EN UITNODIGENDE ENTREE

Uw hek of toegangspoort, de tuin, de entree, het portiek en de hal, ze vormen gezamenlijk het visitekaartje van uw huis. Vers geschilderd hout, een opgeruimde tuin, een uitnodigend en verlicht portiek, een mooie deur - strak in de lak, een opgeruimde hal zonder jassen, paraplu's of spullen op de trap die naar boven moeten, het wordt allemaal geregistreerd tijdens de eerste blik van de kijkers. Het is statistisch bewezen dat

huizen over het algemeen al tijdens de eerste 15 seconden worden verkocht. Maar al te vaak horen we de zin: “Ik stapte het huis binnen en wist het meteen: dit moest het worden.” of: “Al meteen toen ik binnenstapte wist ik dat het niets zou zijn.” Kortom, maak van die eerste indruk een verpletterende indruk. Vuilnisbakken voor de deur of overwoekerde padjes naar de hoofdingang doen de verkoopbaarheid van uw huis geen goed.



6

EEN GOEDE GEUR MAAKT VAN EEN HUIS EEN THUIS

Een huis dat ruikt naar verschaald bier of sigaren- of sigarettenrook kan gevoelsmatig voor een koper zo maar tienduizenden guldens in waarde dalen. En pas op: want dat de geur van versgebakken brood, appeltaart of koekjes het goed doet bij de verkoop, is

inmiddels zo algemeen bekend dat het juist tegen u kan werken. Kopers zijn ook niet gek! En als ze voor de zoveelste keer een huis met die bekende luchtjes binnenstappen, is het niet origineel of uitnodigend meer, maar wordt het vervelend. Dan liever kijken of u uw huis subtiel kunt parfumeren met een ander lekker luchtje. Er is de laatste jaren een heel scala van lekkere luchtjes voor in huis op de markt gekomen. Laat de geijkte luchtverfrissers bij de supermarkt even voor wat ze zijn en loop bijvoorbeeld langs een Rituals Store of the Body Shop, waar u kunt kiezen uit diverse subtiele luchtjes (uw huis niet helemaal onder spuiten, aub! Het moet subtiel blijven!). Een paar tips: Anti-stress pillow mist van Earth Therapeutics is verrukkelijk en verfrissend. En Parfums d'Atmosphere is een hele serie kwaliteitsgeuren speciaal gecreëerd voor in huis.



7

NIET HELEMAAL KAAL

Woont u al niet meer in uw te koop staande huis? Laat dan in ieder geval wat meubels staan zodat de kijkers zich een beeld van de ruimte kunnen vormen. Lege ruimtes zijn qua grootte heel moeilijk in te schatten. Met een paar meubels hebben kopers een referentiekader.



8

DENK OOK AAN DE ANDERE ZINTUIGEN

Geur is een belangrijk zintuig omdat het direct naar de hersenen gaat én in herinnering het langst blijft hangen. Maar ook andere zintuigen bepalen of een huis aantrekkelijk overkomt of niet. Staat uw huis te koop in de winter? Zorg dan in ieder geval voor een aangename temperatuur, doe desnoods de open haard aan. En ook wat brandende lampen tijdens de lente, herfst en winter, doen wonderen omdat mooi licht ook overdag meteen een huiselijke sfeer geeft.



9

PERSONIFICEER!

Deze tip is nieuw. Jarenlang was het devies: haal de fotolijstjes van oma, de tekeningen van de kinderen en de souvenirjes van de vakantie vooral zo veel mogelijk weg. Maar tijden veranderen en professionals hebben gemerkt dat dat kale helemaal niet werkt. Een huis krijgt door het weghalen van persoonlijke accessoires juist een wat klinische uitstraling; niet bepaald uitnodigend! Natuurlijk geldt het credo: alles met mate, maar juist die persoonlijke tuttels laten kopers zien dat de verkopers in dit huis gelukkig zijn en zich senang voelen of hebben gevoeld. Wat persoonlijke touches mag dus bést!

10

ZET UW BESTE BEENTJE VOOR

Als u zelf tijdens de bezichtiging in contact komt met de kijkers, zet dan uw beste beentje voor zonder ook maar in één opzicht te gaan overdrijven. Mensen zijn over het algemeen betere mensenkenners dan u denkt en als er een daadwerkelijke 'klik' is tussen u en de potentiële kopers is dat een enorme pré. Het kopen en verkopen van een huis gaat ook om het elkaar wederzijds gunnen. Het helpt als verkopers het idee krijgen dat hun huis met de nieuwe eigenaars 'in goede handen is', maar even zo belangrijk is het als kopers weten dat ze in een huis terecht komen waar 'een goede

sfeer heeft geheerst'. Wat die goede sfeer is, is van iedereen persoonlijk afhankelijk. Maar als de kopers een goed persoonlijk contact hebben met de verkopers, dan voegt dat toe aan de neiging tot aanschaf. Overigens, het is algemeen bekend dat huizen die te koop staan vanwege een scheiding slechter verkopen dan huizen waarin gelukkig is geleefd. Ook kopers beschikken dus duidelijk over dat zesde zintuig, intuïtie, en voelen veelal haarfijn aan wat voor sfeer de vorige bewoners in een huis achterlaten...