

Laat huis zichzelf verkopen

door PETRA SLAATS

Je verkoopt je huis voor zeg maar drie ton. Voor één procent, dus drieduizend euro, kun je heel veel doen. Sterker; met de helft kom je al een heel eind." Janet rekent van € 175 voor een appartement tot 75 m2 tot € 425 voor een villa. Ze neemt daarvoor de positieve en negatieve kenmerken met je door en geeft adviezen, tips en ideeën hoe je eenvoudig je huis verkoopklaar kunt maken. Je kunt dan zelf aan de slag.

Maar wij willen natuurlijk nu al een paar tips. Janet: „Ruim op, ook de dingen die voor jou een persoonlijke waarde hebben. Een wand vol foto's leidt af. Dat doen ook drukke gordijnen, rondslingerende tijdschriften, een volle vensterbank, allerlei apparaten op het keukenblad en de kliko bij de voordeur. Deel de ruimte eens anders in. Meestal is het zitgedeelte rond de tv geplaatst. Die tv is niet belangrijk voor de kijker. Voor hem of haar telt de ruimte."

Waarom dat opruimen zo belangrijk is volgens Janet: „Een slordig interieur geeft de kijker het gevoel dat de verkoper dan vermoedelijk ook weinig aan de buitenkant heeft gedaan. De buitenkant moet er sowieso goed uitzien, want kijkers rijden vaak eerst even door de straat."

Nog een paar nuttige tips van Janet: „Woon je in een wijk die niet zo goed aangeschreven staat, maar waar binnenkort volop gerenoveerd gaat worden, wijs de koper daar dan op. Maak ook een plattegrond van je woning en laat die op de website van de makelaar zetten."

Grote verbouwingen raadt Janet nooit aan. „Maar bijvoorbeeld een dakkapel kan een extra ruime kamer betekenen. Je hoeft hem er als eigenaar niet op te zetten, maar laat zien wat de mogelijkheden zijn. Je brengt daarmee mensen op een idee. Glimmend witte plavuizen? Kijkers zien dan alleen de vloer en niets anders meer. Leg daar nu eens het goedkoopste

In Amerika en Engeland is het al gemeengoed. Daar schakelt men bij de verkoop van een woning een woonstylist in om het huis er tip top uit te laten zien voor potentiële kopers. „In Nederland denkt men echter dat dit een dure kwestie is, maar niets is minder waar” volgens Janet Dunning van Look4more Woningstyling en medewerker aan het tv-programma De Makelaar.

Woningstyliste Janet Dunning geeft je huis op eenvoudige wijze meer flair voor een snellere verkoop.

FOTO: RICHARD MOUW

TIPS OM JE WONING ZO AANTREKKELIJK MOGELIJK TE PRESENTEREN

Door allerlei frutsels en teveel van alles ziet de koper de ruimte niet meer.



Janet is geweest en zie hoe ruimtelijk de kamer is geworden.

laminaat met een ondervloer overheen en je huiskamer ziet er meteen een stuk beter uit." Janet helpt niet alleen met de verkoop van het huis. „Ik laat ze ook met andere ogen naar hun inrichting kijken. Ze doen als het ware inspiratie op en

kunnen dat in hun nieuwe huis weer gebruiken."

Eigenlijk bestaat er volgens Janet geen Top Tien voor tips. „Elk huis is anders en kent zijn eigen problemen. Mijn beste tip is te proberen niet als eigenaar, maar als koper naar je woning te kijken, te bedenken waarom je er ooit verliefd op bent geworden en je af te vragen of je dat nu nog terug ziet." Meer info: www.look4more.nl

Filmpje!

Een internet video of dvd met filmimpressie van je woning biedt natuurlijk helemaal een goed verkoopplaatje. Daniëlla Schabelreiter van Digiwoman: „Afhankelijk wat men wil kan niet alleen het interieur worden gefilmd, maar ook de buitenkant en de straat waarin het huis staat. Daarnaast kunnen we de omgeving presenteren. Al naar gelang wens kan er tekst (voice-over/visueel) of muziek bij worden geplaatst." Vanaf € 129,- excl. btw. Voor meer info: www.digiwoman.nl



Een internet video is de manier om het hele huis live te zien.

Praktische handleiding

In de handleiding 'Huis verkopen' van Vereniging Eigen Huis vind je een schat aan informatie die handig is als je je huis gaat verkopen. Of je dat nu zelf doet of door een makelaar laat doen. Zoals het vaststellen van de vraagprijs, beste manier van adverteren, onderhandelen, een model koopovereenkomst, nuttige tips en adressen etc. Tevens ontvang je bij de handleiding een 'Te koop'-poster'. De handleiding kost voor leden € 10,20, voor niet-leden € 13,40. Te bestellen via www.veh.nl



Meer tips

- Als er foto's of een film van je huis worden gemaakt, haal dan kostbaarheden weg of laat ze niet fotograferen of filmen. Potentiële inbrekers mochten eens via internet op een idee worden gebracht.
- Ga je je huis in de winter verkopen, maar weet je dat allang van tevoren? Maak dan veel eerder foto's van je tuin, als die in volle bloei staat en er aantrekkelijk uit ziet.
- Wijs in je advertentie op de voordelen van je huis, zoals gunstige ligging (zon of aan park), een perfecte staat van onderhoud, dichtbij winkels, scholen, openbaar vervoer etc.
- Ben je al verhuisd en staat het huis leeg, plaats er toch wat meubels in. De verhoudingen worden daardoor duidelijker.
- Laat kijkers bij voorkeur in het weekend komen. De mensen hebben dan de tijd.

Goede foto's

De eerste indruk die men van een huis krijgt is vaak bepalend. Goede foto's zijn dan ook cruciaal. Ben je zelf niet zo goed in het plaatjes schieten, dan kun je een professioneel bedrijf inschakelen. Hugo Lingeman en Bram Donkers van Huizentour.nl bijvoorbeeld. Hugo: „Wij bieden drie pakketten aan (vanaf € 295,- incl. btw), met presentaties van 9, 12 of 15 foto's, die geschikt zijn voor ieder type huis. De makelaar krijgt van ons een kant-en-klare 'button' toegestuurd om vanuit zijn site door te linken naar jouw Huizentour website." Meer weten? Kijk op www.huizentour.nl



Foto's van alleen een keukenblok zeggen niet zo heel veel.



Hier zie je de hele keuken en krijg je een betere indruk

BOU NOU
 (VER)BOUWEN
 30% GOEDKOPER
 60% SNELLER
 100% KWALITEIT
BOU NOU B.V.
 020-6000634
 INFO@BOUNOU.NL