



Advertentie opstellen

1. Let op de volgorde van de informatie. Laat eerst weten in welke plaats en buurt de woning staat. Vermeld adres en type woning. Beschrijf daarna de indeling en laat telefoonnummer en e-mailadres achter. Zo kunnen de potentiële kopers een afspraak maken.
2. Benadruk de pluspunten, maar blijf wel reëel. Als er bezoekers komen voor het huis mag het geen teleurstelling worden.
3. Zorg voor kwalitatief goede foto's. Laat kostbare (en persoonlijke) spullen uit beeld: Inbrekers bekijken de advertenties ook!

Presentatie is alles

Denk je eraan je huis te verkopen, loop er dan eens kritisch omheen. Want de eerste indruk is het belangrijkste. Presenteer het huis daarom zo goed mogelijk. Geïnteresseerden beslissen al binnen een minuut of het huis een kans maakt of niet. Zorg er dus voor dat de buitenkant van het huis er netjes uitziet. Maak mooie foto's van het huis, liefst op een zonnige dag.

Stylist

Toch extra tips nodig om het huis aantrekkelijker te maken? Dan kan een verkoopstylist een optie zijn. Het fenomeen is overgewaaid vanuit de Verenigde Staten. De stylisten gaan te werk alsof zij het huis willen kopen en bedenken hoe het er zo ideaal mogelijk uitziet: met veel sfeer, maar zonder al te veel persoonlijke items. Zo spreekt het een breed kooppublik aan en ziet een koper zichzelf eerder in het huis wonen. Sommige stylisten zetten 'eigen', meestal gehuurde, meubels en kunstobjecten in de woning om het interieur meer cachet of een eigentijdse uitstraling te geven. Die service brengt



vaak wel extra kosten met zich mee. De stylist ziet vaak de dingen die je zelf niet meer ziet. Dus niet alleen de foto's, maar ook de volle wasmand, tekeningen van de kinderen en de speeltjes van de hond. Het zicht op doosjes medicijnen of kapotgekauwde tandenborstels kan potentiële kopers een 'opgelaten' gevoel bezorgen.

Nog een gouden tip: geef elke ruimte een duidelijke functie. De slaapkamer is een slaapkamer, dus verplaats bijvoorbeeld de computer naar de studeer- of werkkamer. Heb je die aparte ruimte niet in je huis, berg de pc (zo mogelijk) dan even op.

Kijkers

Neem de tijd, ongeveer een uur, voor de rondleiding en laat de geïnteresseerden hun gang gaan. Blijf niet continu aan het woord en draag alleen zinvolle toelichtingen bij. Het is verstandig meerdere afspraken op een dag te plannen. De potentiële kopers merken dan dat zij niet de enigen zijn. Dit vormt meestal een steuntje om snel te handelen, waardoor het huis misschien sneller wordt verkocht. Zorg tijdens de rondleiding voor rust en voor zo min mogelijk mensen in huis. Huisdieren doen het niet goed tijdens een bezichtiging. Liefhebbers zijn sneller afgeleid en mensen die niet van dieren houden, zien ook in hun toekomstige huis liever geen beesten.



Opknapbeurt

Is de advertentie geplaatst, dan is het wachten op kijkers. Ga niet stilzitten, maar benut de tijd om verbeteringen aan te brengen. Bekijk je huis zelf eens objectief (of laat het een bekende doen), voordat eventuele toekomstige bewoners op de stoep staan. Zo komen kleine mankementen aan het licht, zoals een losse deurknop en tapijtranden of een lekkende kraan. Dit achterstallige onderhoud is makkelijk te herstellen en kan veel schelen. Kopers kunnen afknappen op een slordig afgewerkt huis. Opruimen en een schoonmaakbeurt, van met name de badkamer en keuken, doen het goed bij kijkers. Ook een opnieuw gewit plafond helpt. Dit geldt zeker in een huis waarin regelmatig is geroookt. Een plafond witten, kan binnen een halve dag.

Zorg bovendien voor ruimte in het huis. Laat overtollige meubels en het tapijt weg. Is het niet mogelijk de meubels op te slaan bij familie, dan kun je altijd een opslag huren. Dit kan bijvoorbeeld bij City Box of Shurgard.

Val op

Om nog meer op te vallen, kun je proberen ludieke acties te bedenken. Zoals de Engelse sudokufan, die een puzzel heeft uitgeschreven om van zijn huis af te komen. Door het oplossen van deze sudoku en de inleg van 50 Engelse ponden kun je zijn huis winnen. Dan moeten overigens wel 11.999 anderen ook 50 euro inleggen, anders blaast de Brit de wedstrijd af. De waarde van het huis is namelijk 600.000 pond. De actie loopt tot 1 februari 2010 of als de 14.000 deelnemers zijn bereikt.

Maar het kan ook minder opzienbarend. Meerdere Nederlandse verkopers bieden waardevolle extra's aan bij de verkoop van hun huis. Zo gooit een desperate verkoper - zijn woning staat al sinds december 2007 te koop - zijn auto in de strijd. Hij hoopt zo de twijfelaar over de streep te trekken.

Een actie van kleinere waarde: laat de twijfelende koper alvast een nachtje in het 'toekomstige' huis slapen. Zo kan de kopende partij wennen aan de woning en de omgeving.

Hoewel je met de geur van appeltaart tegenwoordig amper nog opvalt, blijft het de moeite waard voor een bezichtiging naar de supermarkt te racen voor de ingrediënten van die (zesde?) appeltaart.

