



**Tips om jouw woning
verkoopklaar
te maken**



DE 10 MEEST VOORKOMENDE MISSERS BIJ EEN WONINGPRESENTATIE:

- Rommel
- Verkeerde meubels of meubels op een verkeerde plaats
- Onvoldoende schoonmaken
- Ontbreken van leven, te steriel, te clean
- Kamers zonder doel
- Verkeerd gebruik van accessoires
- Vastgoedstyling? Onzin
- Verkeerd gebruik van licht
- Onderschatten van het belang van een goede eerste indruk
- Achterstallig onderhoud (we gaan tenslotte verhuizen)

Een woning verkoopt zich in deze markt vanzelf.

Maar hoe verkoop jij jouw woning nog beter?



1. ROMMEL

Iedereen weet dat je je woning moet opruimen voordat de fotograaf langskomt. Maar je moet echt heel erg goed opruimen. Het moet zo leeg mogelijk zijn en alle losse spullen moeten uit het zicht zijn.

Er zijn 4 soorten rommel:

- 1) dingen die kapot of vies zijn
- 2) dingen die je niet gebruikt, of niet leuk/mooi meer vindt
- 3) te veel dingen in een te kleine ruimte
- 4) dingen die niet af zijn

- ✓ Er is nog een vijfde soort 'rommel' die moet worden opgeruimd: datgene wat je niet nodig hebt in je dagelijks leven, rondslingerende spullen, kleine prullen en papieren op sidetables en dressoirs. Dit alleen al opruimen zorgt ervoor dat je huis toegankelijker wordt voor de verkoop.
- ✓ Rommel kan kijkers de indruk geven dat er voor hun spullen ook niet genoeg ruimte is.
- ✓ Rommel leidt af, een geeft een negatief gevoel. En tegenover ieder negatief punt van je woning moeten minstens 3 positieve punten staan om dit te neutraliseren. Je staat meteen met 3-0 achter.
- ✓ Rommel kan de indruk geven dat de woning slecht onderhouden, of misschien wel verwaarloosd is.
- ✓ Door rommel lijken kamers kleiner. Het kost niets, maar levert meer op.
- ✓ Opruimen kost tijd. Heb jij hier hulp bij nodig? Neem even contact met ons op. Je kunt hiervoor professionele hulp krijgen. Ook een box om jouw spullen op te slaan kan enorm helpen.



2. VERKEERDE MEUBELS OF MEUBELS OP EEN VERKEERDE PLAATS

Verkeerde meubels, het gaat nog niet eens zo zeer om smaak en stijl. Wel om plaats en de afmetingen van de meubels. Uiteraard hoe meer VT-wonen hoe beter de woning verkoopt.

- ✓ In veel woonkamers in Nederland en Utrecht zijn de meubels niet in verhouding met de ruimte. Te kleine meubels in een grote ruimte of andersom.
- ✓ Als je een kamer objectief wilt beoordelen en hem door de ogen van een koper wilt zien ga dan niet in het midden van de ruimte staan, maar in de deuropening of aan de zijkant en kijk waar je oog naar toe getrokken wordt.
- ✓ Zorg voor een focuspunt, een eyecatcher. Met name in de woonkamer is dit van belang. Denk hierbij aan een schouw, grote eettafel of kookeiland.
- ✓ Vermijd hoge (boeken)kasten. Heb je ze wel staan? Zorg er dan voor dat de bovenste en onderste plank leeg zijn. Dit creëert een ruimtelijk gevoel.
- ✓ Plaats de meubels iets van de wanden af voor een ruimtelijk effect.
- ✓ Zorg ervoor dat meubels nooit in een zichtlijn staan. Zorg voor niet al te massieve meubels.



3. ONVOLDOENDE SCHOONMAKEN

Schoonmaken, het klinkt vanzelfsprekend. Maar vaak genoeg zijn woningen niet helemaal schoon. Zorg ervoor dat alles goed schoon is. Het moet blinkend en brandschoon zijn. Maak zelf alles goed schoon en indien mogelijk vraag ook de schoonmaakster, je over ijverige (schoon-)moeder of vriend of vriendin om nogmaals alles na te lopen. Het geeft aan dat je zorgvuldig met het huis bent omgegaan en mensen kunnen zichzelf er makkelijker zien wonen.

- ✓ De keuken en de badkamer zijn de belangrijkste ruimtes van je huis. Tijdens het maken van de foto's en tijdens de bezichtigingen moet het brandschoon zijn. Geen kalkresten, geen vettigheid, geen schimmel, vieze voegen of spinrag.
- ✓ Was de ramen vooral voor een bezichtiging nog een keertje. Vooral op een dag met lekker zonnetje valt een vieze raam meteen op. Ook de kozijnen schoonmaken zorgt ervoor dat het schilderwerk al een stuk beter oogt.
- ✓ Vergeet de koelkast niet: kopers kijken erin! Schimmels of rubbers die aan vervangen toe zijn zorgen weer voor onnodige minpunten. Ook de afzuigkap of onder de keukenkastjes zijn plaatsen die je misschien snel over het hoofd ziet en ongemerkt toch vies kunnen zijn.
- ✓ Zorg voor een frisse schone lucht in het hele huis: geen kookluchtjes, geuren van huisdieren. Lucht de slaapkamers nog eens extra. Een lampe Berger met het geurtje Cashmere doet wonderen. Zet het aan voor de bezichtiging. Het reinigt je huis en doet men denken aan een frisse was.
- ✓ Een huis wat niet goed schoon is, zorgt ervoor dat mensen kritischer worden. Ze gaan er automatisch vanuit dat de woning minder goed verzorgd is.



4. ONTBREKEN VAN LEVEN, TE STERIEL

Soms is het te steriel en vragen mensen zich af of er iemand woont. Helemaal als de styling al VT-wonen is, kan men ook denken dat het gekocht is voor een snelle winst. Het gevoel in huis is het belangrijkste. Men moet zich thuisvoelen. Maak je huis zo steriel mogelijk. Maar zet je mooiste parfum op het wastafel meubel, gekleurd fruit op het aanrechtblad, zorg voor kruidenplantjes in de keuken, mooie bloemen en planten bij jouw buitenruimte en zorg voor fris ogend beddengoed. Maar een flesje wijn en een gedekte tafel dat is dan weer iets te veel van het goeden.



Zien

Kopers zijn gevoelig voor harmonie, symmetrie & balans: let op plaatsing van meubilair, accessoires, en kleurgebruik. De stemming van de verkoper wordt sterk beïnvloed door wat hij ziet. Vers fruit, mooie bloemen, een verzorgde tuin hebben een positief effect. Haal alle persoonlijke attributen uit jouw interieur.



Ruiken

De geur beïnvloedt meer dan welk ander zintuig de reacties. Je kent het zelf vast wel: de herinnering aan een geur blijft lang hangen. Iedere woning heeft zijn eigen unieke geur. Zorg dat de geur in jouw huis neutraal is. Ik ben denk ik de grootste ambassadeur van Lampe Berger met de geur Cashmere. De Lampe Berger zuivert de lucht. Geen sigarettenrook, geur van dieren of kookluchtjes. Het ruikt met de Lampe Berger naar fris wasgoed. Een appeltaart bakken kan uiteraard, maar veel werk en weinig effect.



Horen

Stilte is dodelijk: zet een zacht achtergrond muziekje op. Onderzoek heeft aangetoond dat zachte muziek in winkels de verkoop met 20% vermeerderd. Zorg voor een achtergrond muziekje. Een vrolijk deuntje zorgt ervoor dat mensen zich thuisvoelen. Men loopt met een gelukkiger gevoel door de woning en beïnvloed het gevoel van de potentiële kopers.



Voelen

Voelen? Jazeker, de koper moet zich thuisvoelen. Het moet huiselijk aanvoelen. Zorg ervoor dat alle vertrekken goed op temperatuur zijn. Niet te warm in de zomer en aangenaam warm in de winter.



5. KAMERS ZONDER DOEL

- ✓ Zorg voor een bestemming. Laat een kamer geen rommelkamertje, maar maak er een kantoor van, hobbyruimte of een extra slaapkamer. Voor een koper is het dan beter te visualiseren waarvoor de kamer gebruikt kan worden.
- ✓ Je weet zelf waarschijnlijk wel dat een lege kamer veel kleiner oogt dan een ingerichte kamer. In een ingerichte kamer is het veel makkelijker te beoordelen of er wel/geen bed in past, en of er dan nog een bureau of kast bij kan.
- ✓ Maar let wel op dat je in een te klein kamertje beter geen bed plaatst als dat niet nodig is. Beter is het in dat geval om er een inloopkast of studeerkamer van te maken. Sowieso doet een studeerkamer of kantoorruimte het altijd goed bij een bezichtiging.



6. VERKEERD GEBRUIK VAN ACCESSOIRES

Iedereen vindt zijn eigen huis mooi en fijn. Inrichting is een kwestie van smaak. Het gaat er niet om of ik het wel of niet mooi vind. Het gaat erom dat de meeste kijkers zich kunnen inbeelden dat het hun '(t)huis gaat worden.

- ✓ Verwijder daarom zoveel mogelijk persoonlijke zaken zoals familiefoto's, kindertekeningen, souvenirs, boeddha's & religieuze uitingen.
- ✓ Wandversiering is erg persoonlijk, maar het geeft een ruimte wel een aandachtspunt en een eigen karakter. Bij de Kwantum koop je al voor een paar tientjes een leuk doek voor aan de muur. Het wordt dan een eye-catcher en geeft een bepaalde sfeer in huis.
- ✓ Wandversiering wordt vaak te hoog opgehangen. Geadviseerd wordt om ooghoogte van 1,50 m (gemeten vanuit het midden van de afbeelding) aan te houden, mits je van een redelijk afstand kunt bekijken. Boven de bank mag de afstand tussen de bank en de onderkant van de lijst 20-25 cm. zijn.
- ✓ Een woning stylen voor de verkoop is iets heel anders dan 'gewoon' een woning stylen door bijvoorbeeld een interieurstylist. Een vastgoedstylist richt zich op het tijdelijk restylen op een enigszins neutrale maar toch sfeervolle manier met een klein budget. Waardoor de woning voor de zo groot mogelijke doelgroep aantrekkelijk wordt. Het is wel degelijk een vak apart.
- ✓ Zorg ervoor dat er niet teveel accessoires staan. Haal zoveel mogelijk weg en laat een aantal mooie stukken staan. Zorg daarnaast voor groen in huis. Zorg voor planten, deze mogen verschillende hoogtes hebben, maar groepeer ze.
- ✓ Sla niet door met accessoires, laat het er niet te geforceerd uit zien. Geen ontbijt op bed, flessen wijn op tafel of gedekte tafels. Het is geen hotel.



7. VASTGOEDSTYLING? ONZIN!

Vastgoedstyling? Dat heeft mijn huis helemaal niet nodig, mijn inrichting is modern en niet uitgesproken.... Ik hoor het vaak. Helaas denken de meeste woningverkopers bij het woord vastgoedstyling nog steeds aan dramatische verbouwingen, sloopwerkzaamheden, complete nieuwe keukens enz. Zeg maar a la TV Makelaar. Maar bij 90% van alle woningen die ik in de afgelopen jaren heb gefotografeerd is een likje verf het enige geweest wat je 'klussen' kunt noemen. Dat lijkt me nog wel te doen, toch?

Maar wat is vastgoedstyling dan nog meer?

Vastgoedstyling is de techniek van het verkoopbaar maken van je woning en de woning zodanig presenteren dat deze snel, en tegen de hoogst mogelijke prijs wordt verkocht. Statistieken wijzen uit, dat huizen die op een professionele manier verkoopklaar zijn gemaakt, sneller verkopen en tegen een prijs die tot 10-15% hoger ligt dan soortgelijke woningen.

Hoe komt het dat het werkt?

- ✓ Een koper koopt de woning die het beste bij hem past. Vastgoedstyling is erop gericht om een zo groot mogelijke doelgroep aan te spreken: sfeervol neutraliseren.
- ✓ Kopers willen vaak een woning die instapklaar is. Hier kom ik later nog op terug.
- ✓ Kopers kijken door een vergrootglas. Zoals al eerder gezegd: tegenover elk minpunt moeten minstens 3 pluspunten staan om het negatieve gevoel te neutraliseren.
- ✓ Kopers kopen ruimte, geen inrichting, meubels, of je verzameling. Vastgoedstyling vestigt de aandacht op de ruimte door opvallende en persoonlijke elementen te minimaliseren.
- ✓ Slechts 10% van de mensen kunnen 'door een woning heen kijken' en zien de potentie van het huis of bepaalde ruimtes. Aan jou, of de vastgoedstylist, de taak om dit makkelijker te maken voor een kijker.



8. VERKEERD GEBRUIK VAN LICHT

Licht is misschien wel het moeilijkste en tegelijkertijd het meest onderschatte aspect bij een goede woningpresentatie.

- ✓ Een lichte woning vinden veel mensen prettig. Zorg ervoor dat alle gordijnen en rolgordijnen goed open zijn. Zorg ervoor dat er geen grote attributen voor de ramen staan.
- ✓ Zorg ervoor dat alle lampen uit zijn tijdens het maken van de foto. Zo lijkt de woning donker en worden de foto's gelig. Heldere foto's geven een fris aanzicht.



9. HET BELANG VAN EEN GOEDE EERSTE INDRUK

De eerste indruk is belangrijk. Een koper beslist heel erg snel of hij de woning de moeite waard vindt of niet. Zorg voor een lik verf op de voordeur en vrolijke bloemen. Moet de koper heel even wachten, dan kijkt hij in ieder geval naar een sfeervol geheel. De voordeur en het vooraanzicht maakt een groot onderdeel uit van de eerste indruk. Vergeet de voorkant dus niet.

Heldere, sfeervolle en realistische foto's zijn een van de belangrijkste dingen in de verkooppresentatie.

Zorg voor:

- ✓ Symmetrisch opgehangen gordijnen;
- ✓ Vervang zaken die kapot zijn zoals lekke ramen, kapotte sloten & loszittende trapleuningen
- ✓ Verwijder voor het huis alle onnodige zaken zoals fietsen, containers en lege bloempotten
- ✓ Zorg voor een werkende bel

