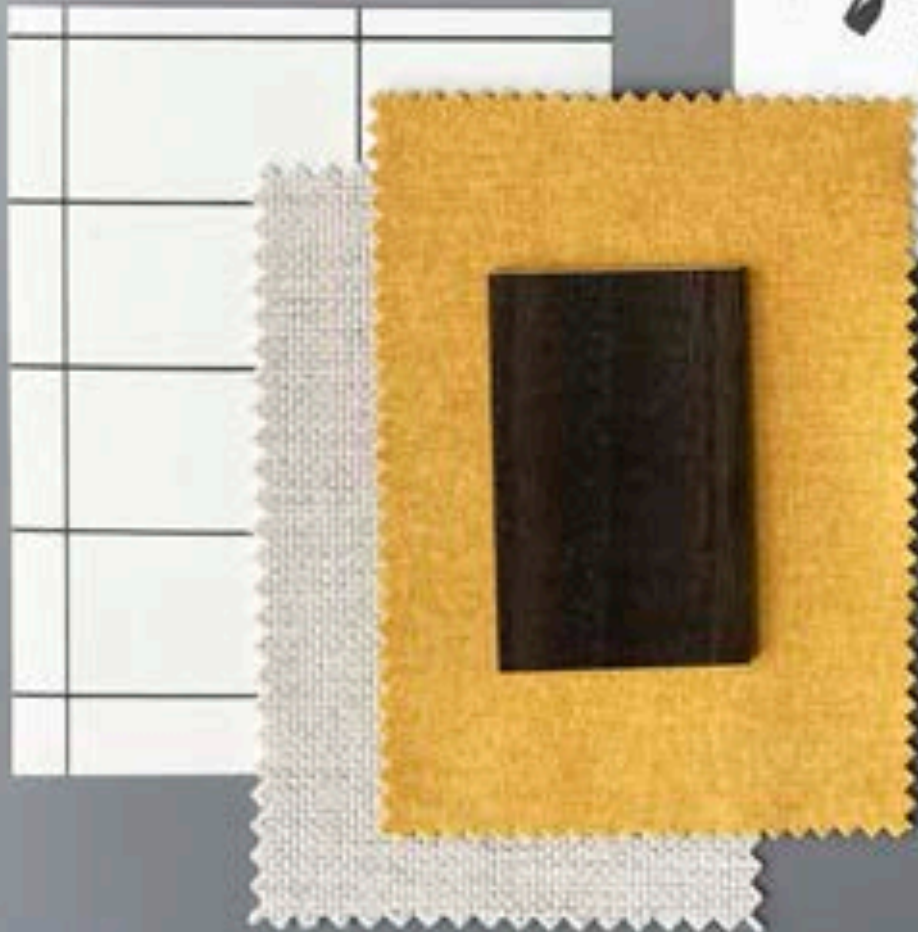


Gusto Casa



Maak jouw huis verkoopklaar



7 praktische stappen naar een succesvolle verkoop van jouw huis

Een nieuw avontuur

Je wilt jouw huis verkopen om te beginnen aan een volgend hoofdstuk in je leven.

Een goede voorbereiding is daarbij het halve werk. Jouw woning perfect presenteren zorgt ervoor dat jouw huis nog beter verkoopt.

Dit werkboek zit vol praktische handvatten, tips die hét verschil maken en een stappenplan om van jouw huis een droomhuis te maken. Een huis waar iedereen wil wonen.

Je zou denken: waarom zoveel moeite steken in de styling als het gaat om het huis?

Door aandacht te besteden aan de presentatie van jouw woning laat je mensen zich thuisvoelen. Mensen zoeken geen huis, maar een thuis.

Dit werkboek is dus voor iedereen die zijn huis goed wil verkopen. Maar ook als je jouw huis wil verhuren staan er handige tips in dit werkboek.

Heb je hulp nodig? Of wil jij een concreet stylingplan? Dat kan! Wij hebben jarenlange ervaring in de styling en helpen je graag bij het verkoopklaar maken van jouw huis.

1.



Mijn huis is fantastisch, omdat ...

Ieder huis zit vol met verhalen. Je hebt er tenslotte in geleefd. Dat maakt elk huis uniek.

Weet jij nog waar je voor viel toen jij dit huis kocht? Grote kans dat potentiële kopers dit ook grote pluspunten vinden.

Wat waren voor jou belangrijke redenen om een bod te doen op dit huis?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Jouw huis is te gek!

Toen wij onze huidige woning kochten was het een bouwval, maar het had een prachtig oud geveltje met een knipvoeg.

Het perceel was groot en groen. We hadden een achterom. En de woning was wat breder dan de gemiddelde arbeiderswoning in Utrecht. Voor ons allemaal pluspunten. Maar voor menig ander was het gewoon een krot. Nu, na de verbouwing, ziet iedereen de pluspunten.

Voorbeelden van pluspunten:

1. Een brede woonkamer
2. Een grote leefkeuken
3. Goede lichtinval
4. Een achterom of eigen oprit
5. Opbergruimte, extra bergruimte
6. Vrij uitzicht
7. Dichtbij het centrum
8. Goed geïsoleerd
9. Mogelijkheden tot uitbouwen
10. Kindvriendelijke buurt



2.



Mijn huis door de ogen van een vreemde

Er komen mensen op visite, ineens zie je dat de plinten nog niet geplaatst zijn. Je schaamt je voor de trapleuning die nog steeds niet vast zit.

Zo hebben wij nog steeds geen deurmat, is ons toilet niet afgestuukt en mist er een drempel. Dat daardoor de kou omhoog trekt... Wij merken het niet meer. Maar schamen ons dan ineens als er mensen komen die we niet kennen.

Bekijk jouw huis eens door de bril van een ander. Film je huis vanaf de voordeur tot de zolder of berging. Kijk daarna het filmpje terug.

Wat valt je op?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Handen uit de mouwen

Voor dit actiepunt is het belangrijk om jouw huis te bekijken alsof je er nog nooit eerder bent geweest. Of je bekijkt het huis alsof de koningin op bezoek komt. Wat zie je dan?

Je kunt ook vragen of een vriend(in) kritisch door jouw huis loopt. Door foto's en video's te maken krijg je een heel ander beeld dan wanneer je zelf haastig door het huis loopt.

Je kunt uiteraard ook een stylist inschakelen. Bij Gusto Casa krijg je per ruimte een lijst met tips.

Voorbeelden van actiepunten:

1. Los zittende plinten
2. Losse stopcontacten
3. Rommelhoekjes
4. Een overdaad aan kruiden en sauzen op het aanrecht
5. Kapotte of vieze raambekleding
6. Groene aanslag in de tuin
7. Smoezelige muren
8. Schimmel in de badkamer
9. Vieze kozijnen
10. Kapotte of niet aangesloten lampen



3.



Mest je huis uit

Wat heeft een mens toch veel spullen! Veel troep, maar ook veel dierbare spullen. Een huis met zo min mogelijk overbodige spullen verkoopt goed. Tijd om op te ruimen dus.

Begin met de ruimtes waar je de meeste tijd doorbrengt. Dan heb je er zelf veel profijt van.

Begin zo snel mogelijk met het uitzoeken van je spullen. Spullen die nog een tweede ronde mee kunnen zet je op Marktplaats of breng je naar de kringloop. Kleding zet je op Vinted of breng je naar de tweedehandswinkel.

Spullen die geen tweede ronde meer mee kunnen breng je direct naar de stort.

Alle spullen die je dagelijks gebruikt houd je binnen handbereik. De spullen die je de komende periode niet nodig hebt, zoals ski's, kerst-of kampeerspullen berg je op in de schuur, berging of in een (gehuurde) garagebox.

Welke vragen moet je jezelf stellen?

Als je gaat opruimen gaan er veel herinneringen door je handen. Kopen is makkelijker dan weggooien.

Stel jezelf bij ieder item de volgende vragen:

1. Word ik er blij van?
2. Is het nog heel?
3. Wanneer heb ik het voor het laatst gebruikt?
4. Heeft dit item een grote waarde (emotioneel of kostbaar)?
5. Kan ik het lenen van iemand mocht ik het nodig hebben?
6. Is het lastig of kostbaar om een nieuw exemplaar aan te schaffen?
7. Kan ik het voorwerp weggeven of verkopen?
8. Is het nog te repareren?



Nee, weg ermee!

Gooi de spullen die je niet wil bewaren direct weg of verkoop het. Zo creëer je meteen ruimte. Vind je opruimen ingewikkeld? Er bestaan opruimcoaches. Maar ook vrienden of familie vragen om je te helpen kan verfrissend zijn. Zij hebben geen emotionele band of verhaal bij de spullen, waardoor ze sneller en efficiënter opruimen.

Maak een lijst met spullen die weg kunnen:

Item	Kringloop	Weg ermee



4.



Plannen

Agenda open en plannen maar. Wat moet er gebeuren en wanneer ga je dit doen? Heb je hulp nodig van vrienden, familie of klusjesmannen?

Probeer reëel in te schatten wat je zelf kunt doen, wat je uit moet besteden en hoe lang dit gaat duren. Op dit moment hebben klusjesmannen lange wachttijden. Houd hier rekening mee.

Wat, wanneer en wie?

Klus	Deadline	Door wie

Schakel hulp in

Stiekem nemen klusjes best veel tijd in beslag. Denk daarom goed na in welke volgorde je de klussen uit wil voeren. Geef ze een nummer van meest belangrijk tot het minst belangrijke klusje.

Heb je toch te weinig tijd? Dan kun je die klusjes nog uitvoeren in de periode tussen het maken van de foto's en de bezichtigingen.

Voorbeelden van klusjes die je uit kunt besteden:

1. Schilderen van de kozijnen
2. Plinten laten zetten
3. Opnieuw kitten van de badkamer
4. Een nieuw keukenblad laten plaatsen
5. Tuin onder handen nemen
6. Ramen waar je niet goed bij kunt laten wassen



Do's bij het verkoopklaar maken van jouw huis

Wat is belangrijk bij het verkoopklaar maken van jouw huis?

Jij ...

1. Start op tijd
2. Begint met het opruimen en uitzoeken van jouw spullen
3. Maakt het huis goed schoon
4. Zet accessoires op de juiste manier in
5. Pakt achterstallig onderhoud aan



Laatste check?!

Bijna is het zo ver.

Check nog even de volgende punten:

1. Wie is mijn doelgroep? Spreekt de woning zo aan?
2. Is de routing van mijn huis goed? Staan er geen spullen in de weg?
3. Zijn alle kabels weggewerkt?
4. Is alles stofvrij?
5. Is alle raambekleding open en recht?
6. Heeft iedere kamer een doel?
7. Zijn de pluspunten goed benadrukt?
8. Hangen alle lijsten recht?
9. Welke omgevingsfactoren wil ik op beeld?
10. Zijn er gekleurde bloemen en planten en vers fruit?

CHECK, CHECK, CHECK?! Dan kan het beginnen!

Of toch niet? Bij de fotograaf zijn namelijk nog een aantal zaken van belang...



5.



Bereid je voor op de fotograaf

De foto's zijn een zeer belangrijk onderdeel van jouw verkooppresentatie. Online kijkers zijn erg visueel ingesteld. Binnen een paar seconde besluiten ze of ze een foto wegvegen. Je wil natuurlijk dat kijkers jouw huis de moeite waard vinden om te blijven kijken.

Foto's van een woning maken is echt een vak apart. Ruimtes moeten goed in beeld komen. De foto's moeten knus en gezellig zijn, maar vooral licht en ruimtelijk. Bij Gusto Casa hebben wij een top fotograaf. Zonder groothoeklens brengt hij de woning ruimtelijk in beeld en kan hij een goede sfeer neerzetten.

Net voordat de fotograaf langskomt:

1. Doe je alle lampen uit
2. Plak je alle snoeren vast en uit het zicht
3. Haal je alles onder de banken, kasten en bedden vandaan
4. Zorg je ervoor dat de vette vingers van ramen, televisie en deuren af zijn
5. Zorg je ervoor dat de douche droog is
6. Zorg je ervoor dat er niets meer op het aanrecht staat
7. Zorg je ervoor dat iPads, telefoons en afstandsbedieningen uit het zicht zijn

10x de meest voorkomende missers bij een verkooppresentatie

Hoe verkoop je jouw woning nog beter?

Wat je juist wel, maar vooral ook niet moet doen:

1. Rommel
2. Verkeerde meubels of meubels op een verkeerde plaats
3. Sfeerloos: té steriel of clean
4. Kamers zonder doel
5. Vastgoedstyling? Onzin!
6. Verkeerd gebruik van licht
7. Het belang van een eerste goede indruk



Wat maakt jouw huis zo aantrekkelijk?

Naast dat de foto's perfect moeten zijn, wil je mensen natuurlijk ook in de **verkooptekst** meenemen. Wat moeten ze echt weten over jouw huis en over de wijk? Waarom moeten ze echt jouw huis kopen?

1

Wat is jouw favoriete winkel in de wijk?

2

Wat is jouw favoriete plek in de wijk?

3

Wat is het best bewaarde geheim uit jouw buurt?

4

Voor welk gebouw in de wijk moeten mensen even stil staan?

5

Wat is jouw lievelingsplek in huis?

6

Wat is het grootste pluspunt van jouw huis?

7

Wat ga je het meeste missen?

8

Wat is de beste horecagelegenheid in jouw wijk?

9

Hoe ziet de wijk er over 5 jaar uit?

6.

De vraagprijs

De presentatie ziet er perfect uit, maar ook de vraagprijs van zeer grote invloed tijdens de verkoop. Laat je informeren over een goede vraagprijs. Dit kan een groot verschil maken. Een hogere vraagprijs zorgt niet automatisch voor een hogere opbrengst.

Bij Gusto Casa maken we gebruik van **NEUROMARKETING**. Als NVM-makelaar hebben wij inzicht in het input- en outputmodel van Funda. Funda verzamelt het zoekgedrag van alle zoekers op Funda. Op basis van het klikgedrag krijgt de zoeker een score. Zo weten ze wie de FUNkijkers zijn en wie de serieuze kijkers zijn. De gegevens worden anoniem verwerkt.

Wij kunnen als makelaar zien bij welke vraagprijs ten opzichte van de kenmerken en de wijk de interesse het grootst is.

Voorbeeld: tot € 350.000,— zijn er 50 zoekers, vanaf € 375.000,— zijn er maar 25 zoekers. Dan kan het dus slimmer zijn om een lagere in plaats van een hogere vraagprijs te hanteren.



Wat staat je te wachten?

Er gaat de komende tijd een hoop veranderen. En er komt veel op je af. Wil je dit niet allemaal zelf hoeven doen? Wij helpen je graag. Om je een idee te geven van wat je kunt verwachten, hebben we hieronder de weg naar een succesvolle verkoop uitgestippeld.



7.

Tips voor tijdens de bezichtigingen

De bezichtigingen zijn een belangrijk onderdeel van het verkoopproces. Mensen beslissen heel snel of ze een woning leuk vinden of niet.

Onze tips:

1. Zorg dat het lekker ruikt: geurkaars of -stokjes van bijvoorbeeld Marie Stella Maris, Lampe Berger of Rituals
2. Zet neutrale, maar vrolijke muziek aan: bijvoorbeeld de Gusto Casa bezichtigingen afspeellijst op Spotify
3. Zorg voor een 'chique' hapje: denk aan een macaron, koekje, bonbon of domtorentjes
4. Zorg voor lekkere kussens op de tuinset
5. Vers fruit en verse bloemen
6. Zorg voor hotelkwaliteit handdoeken
7. Schoon beddengoed op het bed
8. Ventileer de woning goed
9. Zorg voor een aangename temperatuur



Opknappertje?

Is jouw huis een opknappertje? Of beheer jij een huis uit de erfenis? Is de woning wat oubollig, maar wil jij wel de **allerbeste prijs** voor het huis?

Dat kan! Het is belangrijk om de woning helemaal op te ruimen. Alle rotzooi eruit. Daarna kan er een stylingplan op maat worden gemaakt. Er zijn **twee** opties:

1. De woning leeg presenteren met een stylingplan
2. De woning presenteren met accessoires en extra meubels

Wij komen graag langs om te kijken wat de beste optie is om jouw woning zo goed mogelijk te presenteren.



3x waarom jij kiest voor Gusto Casa

Hebben wij jou kunnen overtuigen dat je je huis niet 'zomaar even' te koop zet? De perfecte woningpresentatie zorgt voor de allerhoogste opbrengst.

Wij hopen dat we je hebben kunnen motiveren om in deze hectische periode geen dief te zijn van je eigen portemonnee. Heb je ondanks dit werkboek nog vragen of hulp nodig? Neem dan gerust contact met ons op.

1

Persoonlijk

Iedereen heeft andere wensen en verwachtingen. Wil jij graag betrokken worden bij het proces? Of geef je liever zoveel mogelijk uit handen? Bij ons kan het allemaal. Wij staan als een kundige vriend naast je.

2

Kundig

Noem Lindy gerust een **NERD**, ze kent de cijfers van de woningmarkt uit haar hoofd. Net als de veranderende regelgeving. Haar hobby? Blogs schrijven over de woningmarkt, marketingboeken lezen en interieurblogs lezen. Suf he? Maar hier heb jij profijt van. Deze kennis helpt ons bij het kopen en het verkopen van huizen. Geen verrassingen van ons en een super gestroomlijnde marketingstrategie.

3

Eerlijk

Wij geven eerlijk advies. Dat is niet altijd het advies wat het beste is voor onze portemonnee.

Bijvoorbeeld om nog even te wachten met verkopen, zodat de prijzen nog even door stijgen. Om voor een voorstel te kiezen met voorbehoud van financiering. Of om aan de particulier in plaats van de aankoopmakelaar te verkopen. Voor ons meer werk, maar voor jou een beter **resultaat**.



Bedankt voor het werken in ons boek.

Wij wensen je succes met het verkopen van jouw woning!

Hopelijk sluit jij straks de deur met een lach en een traan.



Heb je hulp nodig bij het verkoopklaar maken van jouw woning?

Neem dan gerust contact met ons op.

We helpen je graag verder!

Gusto Casa
1e Daalsedijk 228
3513 TJ Utrecht

Telefoon: 030 - 251 32 50

Fax: 030 - 254 02 34

info@gustocasa.nl

www.gustocasa.nl