



25 tips om je huis te verkopen

*Mevrouw
Vastgoed*

MAKELAARDIJ

sta zekerder in je schoenen bij het
verkopen van je huis.

25 tips om je huis te verkopen



Over Angela & Mevrouw Vastgoed Makelaardij

Ik ben Angela Timmerman, makelaar en eigenaar van Mevrouw Vastgoed Makelaardij.

Wij helpen mensen een thuis te creëren door ze te helpen met het verkopen, aankopen en taxeren van hun huis.

Een fijn thuis is belangrijk. Ik ervaar het zelf ook: thuis kom ik tot rust, kan ik mezelf zijn, laad ik op, krijg ik nieuwe ideeën. En vanuit die basis en rust ben ik weer klaar voor de buitenwereld. En dat gun ik jou ook!

En met mijn kennis en ervaring kan ik jou daar ook goed bij helpen. Ik heb ruim 20 jaar ervaring in het vastgoed.

Bij Mevrouw Vastgoed Makelaardij vinden wij aandacht voor elkaar en voor onze klanten belangrijk. Open en transparant zijn woorden die bij ons passen. Dat uit zich in snel terugbellen, er bovenop zitten en directe terugkoppeling bij onderhandelingen.



Met als resultaat een succesvol en prettig aan- of verkoopproces met maximale opbrengst!

25 tips om je huis te verkopen



Wat is Mevrouw Vastgoed haar missie

Mevrouw Vastgoed haar missie is om zoveel mogelijk mensen te helpen hun thuis te creëren. Dat doen wij door aankopen, verkopen, taxeren en creëren.

Natuurlijk is deze missie ontstaan vanuit een visie. Mevrouw Vastgoed haar visie is dat iedereen een dak boven zijn of haar hoofd verdiend, een plek waar je je zelf kunt zijn, waar je veilig bent, waar je je op kunt laden en een plek waar je jezelf omringd met gelijkgestemden.

Want in een fijn thuis kom je tot rust, laad je op en is er ruimte voor liefde, ideeën en creativiteit om jouw idealen en dromen te verwezenlijken. Een van de onderdelen om je thuis te creëren is je huis verkopen.

Ben jij op zoek naar een ander huis? Waar droom jij van? Wil je groter of misschien kleiner gaan wonen? Of zoek je meer rust en natuur? Zeg jij het maar.....

Hierbij hanteert Mevrouw Vastgoed een systeem dat ik heb ontwikkeld om je ideale thuis te creëren.

Het IDEALE systeem bestaat in het kort uit:

De I staat voor: Inventariseren

De D staat voor: Dromen

De E staat voor: Evenwicht

De A staat voor: Actie

De L staat voor: Leven

De E staat voor: Evalueren

Bij de verkoop van je huis kun je gebruik maken van de eerste 4 stappen van dit systeem. Hierbij geef ik jou 25 tips om je huis succesvol te verkopen. Deze tips zijn gebaseerd zijn op logica maar ook op een mind-set die nodig zijn voor een succesvolle verkoop van jouw woning! Dit betekent een fijn verkoopproces met het beste rendement!

25 tips om je huis te verkopen



25 TIPS OM JE HUIS TE VERKOPEN!

INVENTARISEREN

Tip 1: Budget

Weet jij wat jouw budget is om een nieuw huis te kopen? Vraag altijd vrijblijvend een offerte aan bij een onafhankelijke financieel adviseur. In eerste instantie is het oriënterende gesprek meestal gratis.

Tip 2: Waarde woning

Als je een eigen huis te verkopen hebt, doe onderzoek naar wat de waarde is van jouw huis. Nodig Mevrouw Vastgoed Makelaardij uit. Zelf kun je ook al veel doen. Door bijvoorbeeld op Funda te speuren naar soortgelijke woningen en wat die doen in de markt.

Tip 3: Wees dan wel reëel

Een vraagprijs op Funda wil nog niet zeggen dat daarvoor de woning ook verkocht wordt. Neem altijd de onder marge om mee te rekenen voor jou financiële plaatje. Als bij verkoop je huis hoger verkocht wordt is dit altijd meegenomen. Per slot van rekening zijn de kosten vaak hoger dan begroot ;-).

Al met al weet je nu ongeveer voor welk budget je kunt zoeken in “woning land”.

DROMEN

Dromen ontstaan, er gaat iets kriebelen, zou ik misschien?
Natuurlijk waar zou je het liefst wonen? Groter? Kleiner? Praktischer?
Groener? Dichter bij familie? etc etc....

25 tips om je huis te verkopen



Tip 4: dromen

Zorg dat je dromen opschrijft. Hoe ziet je huis eruit? Hoeveel kamers? Heeft het een tuin? Schrijf zo veel mogelijk op!! Waarom opschrijven?

Hoe specifieker je bent des te meer profijt heb je ervan. Schrijf gewoon alles op waar jij blij van wordt. No limit!!!! Denk bijvoorbeeld ook aan Pinterest of maak een moodboard.

EVENWICHT

Tip 5: Onderzoek de markt

Vervolgens ga je kijken of met deze dromen jouw droomwoning binnen handbereik ligt. Tijd voor research. Kijk op Funda. Bel deskundigen, bijvoorbeeld een aankoop makelaar als Mevrouw Vastgoed Makelaar. Zij kunnen je een reëel beeld geven omtrent de markt. Wat de huizenprijzen doen, hoe snel gaan de verkopen?

Tip 6: Eerst verkopen of kopen?

Kun je een tijdelijke overbrugging krijgen via de bank zodat je een korte periode twee huizen kunt financieren? Dan is het misschien verstandig om eerst te kopen en dan te verkopen.

Valt e.e.a. toch financieel minder gunstig uit, en moet je toch eerst je huis verkopen voordat je kunt aankopen? Overleg dan goed met jouw makelaar omtrent termijnen van oplevering en maak eventueel een plan voor tijdelijke woonruimte. Mevrouw Vastgoed denkt graag hierbij met je mee en heeft tal van creatieve oplossingen.

Tip 7: Woning verkocht? Is jouw droomhuis wel te koop?

Ook hiervoor geldt heb vertrouwen. Met de juiste acties en stappen, gaat jouw droomhuis er zeker komen. Ik heb in al die jaren nog niet meegemaakt dat het niet goed gekomen is zolang je de juiste middelen inzet en blijft focussen.

Als jouw dromen met de door jouw geïnventariseerde feiten qua financiën te realiseren zijn. Kom je in actie!!

ACTIE: VERKOPEN

Tip 8: De juiste makelaar

Hoe weet ik of ik de juiste makelaar heb? Er zijn er zo veel! Mooie praatjes vooraf wil nog niet zeggen dat zij het beste rendement voor je ophalen.

- Check daarom de referenties van het betreffende kantoor.
- Krijg inzicht in de waardebeoordeling.
- Geeft de makelaar jou een actieve indruk? Of zit de agenda altijd vol?
- Denk ook, met welke makelaar zal jouw koper blij zijn? Tenslotte gaat het om de kracht van verkopen.

Tip 9: Samen met een makelaar verkopen?

Bij Mevrouw Vastgoed Makelaardij kun je zelf je verkoopproces kiezen. Je kunt zelf nadenken om samen met Mevrouw Vastgoed je huis te verkopen.

Bijvoorbeeld kun jij de bezichtigingen zelf doen? Of misschien heb jij de koper al wel gevonden en heb je alleen maar hulp nodig bij de laatste afwikkeling?

Uiteraard kun je ook kiezen voor een full-servicepakket waarbij Mevrouw Vastgoed alles voor jou regelt!

Keuze gemaakt?

Tip 10: Verkoopprijs bepalen

Zorg dat je een goed onderbouwd verhaal hebt waarom je tot een bepaalde vraagprijs komt. Als je makelaar jou adviseert, vraag naar openheid van zaken. Dit proces is heel belangrijk voor de uiteindelijke verkoop. Wees in ieder geval altijd zelf leading in dit proces.

Tip 11: Kunnen accelereren voor een optimaal resultaat

Hoe ga je het verkoopproces aanpakken? Zorg dat er ruimte is in je agenda. Soms is het noodzakelijk dat je zodra de woning in verkoop komt, dat je snel moet handelen. Als er meerder bezichtigen bij elkaar gepland kunnen worden kan dat een beter resultaat opleveren. Het zou natuurlijk zonde zijn als door jouw agenda een minder resultaat geboekt wordt.

25 tips om je huis te verkopen



Ditzelfde geldt natuurlijk ook voor de agenda van de makelaar!! Heeft de makelaar de capaciteit, de tijd en de ruimte om te accelereren om voor jou een optimaal resultaat te behalen?

Tip 12: Je huis verkoop klaar maken

Zorg dat je zo min mogelijk spullen in huis hebt zodat de ruimtes goed zichtbaar zijn. Kaal en ongezellig? Nee, dat zeker niet. Maar zorg dat je zo veel mogelijk vloeroppervlak ziet en dat de ruimtes goed tot zijn recht komen.

Mevrouw Vastgoed kan je hierbij helpen door je tips en adviezen te geven. Vaak is met een paar kleine aanpassingen al veel resultaat te behalen.

Zorg dat je je huis al verhuis klaar hebt voor de verkoop. Natuurlijk nog niet zodat de dozen in de gang opgestapeld staan! Maar ga vooraf door al je kasten en spullen en vraag je af; “Neem ik dit straks mee naar een ander huis of gaat het toch weg”. Dit creëert ruimte en brengt rust in de woning.

Tip 13: Loslaten woning

Doordat je zo intensief bezig bent met je woning ga je ook door alle herinneringen. Verkopen is een proces, je hebt zoveel herinneringen aan fijne momenten of misschien ook wel aan mindere momenten. Nu is het tijd voor een ander om zijn of haar thuisbasis te creëren. Hiermee creëer je onbewust een warm welkom voor jouw toekomstige kopers.

Tip 14: De eerste indruk de beste

Als laatste tip om je huis verkoop klaar te maken is dat de eerste indruk de beste is. De eerste 7 seconden dat je potentiële koper je perceel oploopt is al bepalend. Wees dus kritisch en kijk hoe ziet de tuin, de voordeur en de hal eruit?

Tip 15: Foto's

Gebruik, of laat de fotograaf, geen breedbeeldlens gebruiken. Waarom? Je wil dat je kopers een goed beeld krijgen van jouw woning. Komen ze erachter dat ze voor de gek gehouden zijn? Sta je al met een één nul achter.

Tip 16: Voorkom achter af veel ellende

Wees daarom altijd open en eerlijk. Zorg dat je zorgvuldig alle vragen beantwoord die je verplicht bent om als verkoper te vertellen over de woning. Mevrouw Vastgoed heeft standaard lijsten die je zorgvuldig in kunt vullen. Hiermee voorkom je dat je je kopers niet per ongeluk niet alles verteld. Zo voorkom je dus narigheid achteraf.

Tip 17: Onderzoekplicht koper

Ook de koper heeft zijn onderzoekplicht. Wat voor jou heel gewoon is, bijvoorbeeld een raam die wat moeilijk sluit of een douche die weinig druk heeft, kun je vergeten te vertellen want het is al zo gewoon..... Geef daarom de kijkers voldoende gelegenheid om alles te onderzoeken.

Klaar voor de bezichtigingen?

Tip 18: Geluismomenten

Zorg dat je je huis aan kant hebt zoals ook op de presentatiefoto's. Zorg ervoor dat je woning neutraal ruikt. Bijvoorbeeld een appeltaartgeur kan een warm geluismoment creëren bij de kijkers, maar een chloor- en of oude schoenenlucht daarentegen niet.

Tip 19: Meest gemaakte fouten

Zorg dat de WC brillen naar beneden zijn, de natte washandjes en tandenborstels opgeborgen zijn. De vaatwasser niet laten draaien en doe zo veel mogelijk de gordijnen en luxaflex open! Laat licht en frisse lucht binnenkomen.

Biedingsproces

Tip 20: Openheid naar jezelf en de makelaar

Als jij met jezelf en of je makelaar duidelijke afspraken hebt gemaakt sta je sterk en heb je een goede onderbouwing naar de kopers. De beste onderhandeling is weten waar de ander naar toe wil. Zorg voor een win-win situatie voor alle partijen! Bepaal samen met je makelaar het onderhandel proces vooraf. Dit kan natuurlijk alleen als jij openheid van zaken geeft.

Tip 21: Verkeerde makelaar tijdens het verkoopproces

Je makelaar moet een bemiddelaar zijn die het beste met jou voor heeft. Laatst kreeg ik de vraag hoe een ik e.e.a. aan pak. Helaas was deze persoon met een ander makelaarskantoor in zee gegaan. Dit kantoor had een goed verhaal, voor hun genoeg vertrouwen om hun woning in handen van deze bemiddelaar te leggen. Echter werd het gevoel anders.

Er ontstond een situatie dat de eigenaar van de woning het gevoel kreeg dat deze makelaar met de kopende partij onder één hoedje speelde. Met deze makelaar is het geen fijn zakendoen meer en is het vertrouwen weg. Daar blijf je last van houden. Lees daarom de algemene voorwaarden vooraf goed. Zodat je zonder extra kosten over kunt stappen naar een andere makelaar.

Tip 22: Onderhandelingen

Weet waarover je onderhandeld. Natuurlijk over de vraagprijs. Maar vergeet niet om ook mee te nemen; de datum van aanvaarding, roerende zaken, en overige voorwaarden zoals onder voorbehoud van financiering. Spreek duidelijk af wat wel en niet mee gaat uit de woning. Als je over al deze zaken overeenstemming hebt dan heb je een deal.

Natuurlijk kan zodra de koop definitief rond is, altijd nog met elkaar besproken worden wat wel of niet nog over te nemen is. Bijvoorbeeld gordijnen, lampen, tafels, banken, tuinmeubels en andere zaken. Omdat ze zo goed bij het huis passen. Daarin ben je vrij om dit zonder tussenkomst van de makelaar met elkaar overeen te komen.

Tip 23: Bedenktijd

Een koper van een bestaande woning heeft altijd nog drie dagen bedenktijd. Hierin kunnen ze zonder enkele reden de aankoop annuleren (dit is bij de wet geregeld). Zorg daarom dat de kopers altijd voldoende gelegenheid hebben gehad om e.e.a. te onderzoeken. Laat ze bijvoorbeeld twee keer je woning bezichtigen.

25 tips om je huis te verkopen



De eerste bezichtiging gaat vaak over het gevoel. Waarbij de tweede bezichtiging ook meer het “verstand” gaat spreken. Geef ze tevens de ruimte om deskundigen mee te nemen. Zo neemt de koper een weloverwogen beslissing. En maak jij als verkoper de kans kleiner dat ze zich gaan bedenken.

Tip 24: Financieel inzicht

Belangrijk is om te weten hoe jouw koper er financieel voor staat. Natuurlijk kunnen we niet eisen dat ze hun financiële gegevens op tafel moeten leggen om aan te tonen of ze wel of niet capabel zijn om de financiering voor het huis rond te krijgen. Maar vraag er in ieder geval wel naar.

Want er is niets vervelender als een koper bijvoorbeeld de koop moet ontbinden op basis van financiering na een paar weken. Hierdoor sta je één nul achter op de huizenmarkt.

Tip 25: Afspraken goed vastleggen

Weet wat je tekent, weet wat er in je koopovereenkomst en in leveringsaktes staan. Zijn de afspraken zoals jij bedacht hebt ook werkelijk ook op papier gekomen? Laat je goed voorlezen en of informeren en e.e.a. uitleggen door je makelaar.

Bepaal zelf hoe jij je huis verkoopt

Mevrouw Vastgoed Makelaardij helpt jou graag en goed. Denkt met je mee in alle facetten. Heeft de know how en het netwerk om samen met jou je huis succesvol te verkopen! Mevrouw Vastgoed Makelaardij is flexibel, zodat jijzelf bepaald hoe jij je huis verkoopt!

Door de diverse mogelijkheden is er altijd eentje passend voor elk budget. Wil je meer informatie? Ga naar www.mevrouwvastgoed.nl en vraag vrijblijvend een offerte aan. Of neem geheel vrijblijvend [contact](#) met ons op!

Mevrouw Vastgoed is jou graag van dienst!

Hartelijke groet,
Angela Timmerman