

123 [VERKOCHT



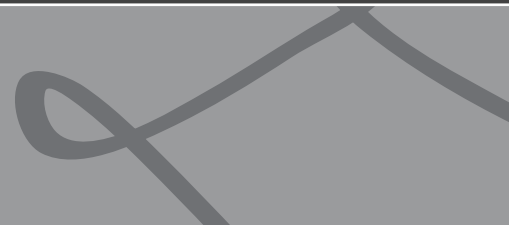
Succesverhalen

Leny en Liesbeth Noordman delen hun positieve ervaring met de verkoopstyliste.

**Bak een appeltaart
Voor een betere verkoop**

Van een kleurrijke naar neutrale woning
5 redenen om een verkoopstylist in te schakelen
Je huis goed gevonden op het internet

Tips voor de financieën



COLOFON

123Verkocht is een uitgave van
Target M
Kwekerijstraat 7
4817 MT Breda
telefoon: 076-5210136

www.123verkocht.info
info@123verkocht.info

Uitgever
Leon Colbers

Redactie:
Janneke Vermeulen

Vormgeving: Target M
info@targetm.nl

Advertentie-acquisitie: Target M
076-5210136 | info@forcez.nl

Deze uitgave is met grote zorg tot stand gekomen. Ondanks dat zijn fouten nooit helemaal uit te sluiten. Wij aanvaarden derhalve geen aansprakelijkheid voor eventuele prijs-, zet- en drukfouten en de gevolgen daarvan. Niets uit deze uitgave van 123Verkocht mag geheel of gedeeltelijk, op welke wijze dan ook, veelevoudig worden zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

Te koop!

Uw huis: uw grootste (materiële) bezit. Uw trots, uw stekkie, uw thuis. En nu gaat het in de verkoop. Of misschien staat het al even te koop. Een spannende tijd, dat is zeker. Zullen er veel geïnteresseerden zijn? Zit die ene koper ertussen? Wanneer kunt u het bordje ‘te koop’ inruilen voor ‘verkocht’? En krijgt u dan de vraagprijs?

De weinig rooskleurige situatie op de koopmarkt versterkt waarschijnlijk uw onzekerheid. De economische crisis heeft z'n weerslag op de woningmarkt, die volgens deskundigen "muurvast" zit. Huizen staan langer te koop dan voor de crisis. Sommige zelfs een aantal jaren. En niet zelden wordt een huis verkocht voor een veel lager bedrag dan de (oorspronkelijke) vraagprijs.

Daar komt bij dat de hypotheekrenteaftrek mogelijk heden wordt beperkt.

Conclusie: het eind van de roerige tijden is voorlopig niet in zicht.

“We leveren een totaal pakket voor woningverkoop“

Diana Mennen

123 [VERKOCHT

Inhoud

Te koop	pag 2
5 redenen om een verkoopstylist in te schakelen	pag 5
Over smaak...	pag 7
Ron Stevens aan het woord	pag 10
Huisraad] Alles uit de kast	pag 12
Ervaring zusjes Noorman	pag 14
Top 3 Verkoopstylingtips	pag 16
Appeltaart	pag 18
Uw huis online] Mogelijkheden	pag 19
Planten houden van huizen	pag 21
Kansen in de huidige tijd	pag 22



Kijk hier voor
de beste verkoopstylisten
www.123verkocht.info

Wat kunt u doen?

Maar, het goede nieuws is dat u iets kunt doen! Hoe? Dat leest u in deze glossy! We laten u zien wat u kunt doen om uw woning zo optimaal mogelijk te presenteren. Want presentatie, dat is het sleutelwoord voor succes op de verkoopmarkt!

Klinkt logisch. Maar dat ligt minder voor de hand dan u misschien denkt. De meeste verkopers zijn namelijk zo emotioneel gehecht aan hun huis dat ze (de inrichting van) hun woning niet meer objectief kunnen beoordelen. Ze zijn gewend geraakt aan de losliggende stoeptegel voor het huis en kapotte gordijnrails. Ze zien niet meer dat hun vintage bloemetjesbehang niet de smaak is van de meeste potentiële kopers en dat de wasmachine op zolder veel strategischer staat dan in de kleine badkamer.

Om het optimale uit uw te koop staande woning te halen kunt u onder andere een verkoopstylist inschakelen. Iemand die weet dat de formule van de geur van zelfgebakken appeltaart en een vers bosje bloemen op de keukentafel meestal niet genoeg is om een woning te verkopen. Iemand die kennis heeft van wat aspirant kopers willen. Die met een frisse blik door uw woning gaat en u helpt uw huis te 'depersonaliseren'.

Daarvoor hebben zij allerlei diensten ontwikkeld die ze, altijd in samenspraak met de verkoper, kunnen inzetten. In deze eerste editie van 1-2-3 Verkocht! belichten we er een aantal. Zo leest u op pagina 12 alles over meubelverhuur – ontzettend handig voor bijvoorbeeld leegstaande woningen.

Verder vindt u in deze glossy een interview met een makelaar en leest u de adviezen van verkoopstylisten bij de verkoop van uw woning. En we geven u het recept voor een overheerlijke appel-crumble taart.

Kortom, met de tips in deze glossy is uw huis 1-2-3 Verkocht!



Vijf redenen waarom het inzetten van een verkoopstylist loont:

1

Omdat verkoopstylisten weten hoe ze een huis aantrekkelijk kunnen presenteren voor een zo groot mogelijke groep potentiële kopers!

2

Omdat uit onderzoek blijkt dat u uw huis eerder verkoopt. Dat scheelt u een hoop kopzorgen!

3

Omdat verkoopstylisten de kunst verstaan van het versterken van de unieke en positieve kanten van uw huis en het camoufleren van de minder charmante elementen!

4

Omdat u al uw aandacht kunt richten op de op handen zijnde verhuizing en de inrichting van uw nieuwe huis, terwijl de stylist zich bezighoudt met uw te koop staande woning!

5

Omdat onderzoek uitwijst dat huizen die zijn aangepakt door een verkoopstylist een voorsprong hebben op andere huizen. Én: voor meer geld worden verkocht!





“Gezellig maar neutraal, is het uitgangspunt”





Over smaak...

... valt niet te twisten. Maar sommige mensen hebben nu eenmaal meer verstand van hoe je een huis inricht dan anderen. Of in ieder geval: hoe je een huis zo aantrekkelijk mogelijk maakt voor een zo groot mogelijke groep huizenzoekers. Omdat het hun vak is.

Verkoopstyliste van het eerste uur Karin Ballizany deinst er niet voor terug om aan de slag te gaan met een woning die al twee jaar in de verkoop staat. 1-2-3 Verkocht! sprak met haar over leegstaande en overvolle huizen, over de (on)bekendheid van haar vak en over vieze handen op badkamertegels.

Geld en tijd

Over de vraag waarom huizenverkopers een verkoopstylist in moeten schakelen hoeft Karin Ballizany niet lang na te denken: "Het levert geld op. En tijd, huizen worden eerder verkocht." Dat is duidelijk. Bewijzen van de positieve effecten van haar werk, heeft Ballizany te over. Zo werd ooit haar hulp ingeroepen voor een huis dat voordat het de verkoop in ging door de makelaar werd getaxeerd op 220.000 euro. "De bewoners waren gek op boeken, het hele huis stond vol boekenkasten. Ook hun tuin was compleet overwoekerd. Eerst heb ik de verhuizing geregeld en vervolgens hebben we het huis en de tuin aangepakt. Toen de makelaar weer kwam om foto's te maken, taxeerde hij het huis ineens op 259.000 euro. Binnen een week was het verkocht, voor bijna 30.000 euro meer dan de oorspronkelijke taxatiewaarde.

Wonen is persoonlijk...

Ondanks veel succesverhalen weten nog te weinig verkopers de weg naar de verkoopstylist te vinden. Volgens Ballizany heeft dat te maken met de onbekendheid van haar vak. "Nog niet genoeg mensen weten van het bestaan van verkoopstylisten."

En als ze het kennen denken ze dat het heel veel geld kost en we met een vrachtwagen met een compleet nieuwe inboedel komen voorrijden."

Ook makelaars, via wie consumenten meestal in contact komen met verkoopstylisten, zijn huiverig om hun klanten er op te wijzen. "Ze zijn toch bang dat hun klanten het interpreteren als kritiek op hun huis. Terwijl dat natuurlijk niet aan de orde is. Wonen is heel persoonlijk. Het enige dat wij doen is met de beschikbare spullen en eventuele aanvullende diensten van de woning een zo commercieel aantrekkelijk mogelijk plaatje maken, liefst vóóordat het huis in de verkoop gaat. Zodat het zich onderscheidt op de verkoopmarkt."

**FELIX
VAN DER PUTTEN
VERF**

uw partner
in business



Van roze naar aardetinten

Als Ballizany's hulp wordt ingeschakeld, gaat ze eerst op bezoek in de desbetreffende woning. Samen met de verkopers loopt ze het hele huis door. Ze beginnen op de zolder en tegen de tijd dat ze beneden zijn en alles – inclusief de garage, voordeur en tuin – hebben gezien, heeft ze de verkopers al tientallen tips gegeven. Vervolgens bepaalt Ballizany samen met de verkopers de volgorde van de werkzaamheden. En wat de verkopers zelf gaan doen en waarbij ze eventueel haar hulp nodig hebben: hoeft er alleen maar een muurtje geverfd te worden en de aanwezige meubels strategischer ingezet te worden, dan blijft het bij dat ene consult. Dat geldt voor zo'n driekwart van de gevallen. Ballizany: "Ik kwam laatst in een woning die al twee jaar te koop stond. Overal zag ik roze kussens, kaarsen en beeldjes staan. Die zijn vervangen door accessoires in aardetinten. Op zolder is nog een plekje op de muur geverfd dat na een lekkage was ontstaan. Binnen een paar dagen was het huis verkocht."

In sommige gevallen zet Ballizany grover geschut in. "Dat varieert van het inhuren van een tuinman of stukadoor tot het uitlenen van meubels. Belangrijk is volgens Ballizany dat huis en tuin een goede balans hebben in kleur, licht en ruimte. Volgens haar draait alles om de beleving die potentiële kopers hebben als ze binnen komen. "Emotie is belangrijk. Uit onderzoek blijkt dat 85% van de huizenverkopen uiteindelijk worden beslist door de vrouw. Als zij geen goed gevoel heeft als ze een huis binnenkomt, gaat de verkoop niet door."

In sommige gevallen is die vrachtwagen wel noodzakelijk. Ballizany: "Bij leegstaande woningen denken kijkers vaak dat er iets mis is met ofwel het huis, ofwel de burens. Dat gevoel kan je wegnemen door het goed in te richten. Bovendien kunnen mensen beter de ruimte inschatten als er meubels in staan."



Samen de verkoop van uw won

Voor Rabobank is het een uitdagende tijd. De woningmarkt staat onder druk. Als grootste hypotheekverstrekker merken we dat natuurlijk, evenals onze klanten. Vooral naar hen gaat onze aandacht uit. Wij zijn behalve hypotheekverstrekker namelijk vooral ook financieel raadgever. We ondersteunen onze klanten bij het waarmaken van hun dromen. In elke tijd, in elke levensfase. Dat is onze coöperatieve plicht.

In onze advisering kijken wij altijd verder dan de hypotheek. Voor veel mensen ziet het leven er nu totaal anders uit dan op het moment dat ze hun eerste huis kochten. Tijden veranderen, net zoals gezinssituaties en persoonlijke ambities. Daarom hebben wij er een goede gewoonte van gemaakt onze klanten van tijd tot tijd uit te nodigen voor een goed gesprek. Gezamenlijk gaan we dan na of de in het verleden gemaakte keuzes nog steeds in de huidige situatie passen. Dat financiële inzicht schept rust, iets dat mensen in deze turbulente tijd goed kunnen gebruiken.

Het kopen en verkopen van een huis is een weloverwogen beslissing. Meestal niet gebaseerd op emoties of impulsen. Zelfs dan kan het niet zo vlekkeloos gaan als je had gedacht. Als gevolg van de economische crisis en negatieve sentimenten zijn er wat meer hobbels te nemen. De verkooptijd van de gemiddelde woning is volgens de laatste berichten van de Nederlandse Vereniging van Makelaars bijna 150 dagen. Voor vrijstaande woningen zelfs meer dan 200 dagen. Voor woningverkopers geen prettig vooruitzicht, maar toch: er worden nog dagelijks woningen verkocht. De moeilijkere markt vereist van makelaars, maar ook van de verkoper zelf nu eenmaal meer creativiteit, maatwerk en klantgerichtheid. De koper heeft een ruime keuze. Dan moet je als verkoper dus opvallen. In vaktermen: je huis positioneren. Dat kan met reclame en social media, met de prijs, maar ook fysiek. Je huis verkoopklaar maken heet dat. Mijn boodschap: laat je als verkoper niet ontmoedigen. Niet bij de pakken neerzitten dus!

Professionals lieten vorig jaar al weten dat een groot deel van de huizen te hoog geprijsd is. De winstverwachting is soms niet meer van deze tijd. 'Realistisch prijzen' is dan ook het eerste advies dat makelaars hun nieuwe opdrachtgevers geven. Ook van de verkoper zelf wordt een actievare rol verwacht. Om te beginnen moet hij objectiever naar zijn woning kijken. Omdat emoties een rol spelen, is dat vaak een probleem. Daarom is het nuttig een externe adviseur zoals The Staging Company er tegenaan te laten kijken. Dan wordt er kritisch, vanuit kopersperspectief naar het huis gekeken: hoe kan ik het huis zo aantrekkelijk mogelijk in de verkoop zetten?

**‘Zowel aan kopers- als verkoperszijde
betrokken zijn en meedenken’**

Woning stimuleren. Dat is het idee.

Praat ook eens met de makelaar over een andere marketing. Om te beginnen: hoe ziet uw 'te koop' bordje eruit? Onderneem samen actie om de verkoop van uw woning te bevorderen.

Als Rabobank willen wij niet vanaf de zijlijn toekijken hoe het onze klanten in de woningmarkt vergaat. Zowel aan kopers- als verkoperszijde willen we van dichtbij acteren, ons betrokken tonen en meedenken. Daarmee willen we herkenbaar zijn. Als coöperatieve bank onze kennis delen met onze klanten. En waar we zelf niet over die expertise beschikken huren we die in. Zo ondersteunen wij huizenverkopers met een speciale avond waarop wij hen, samen met The Staging Company, laten zien hoe zij hun verkoopkansen kunnen vergroten. Een informatieve en laagdrempelige avond die puur in het teken staat van kennis delen met onze klanten. Passend bij het karakter van onze bank.

Ron Stevens

Adjunct-directeur Particulieren Rabobank Roermond-Echt

particulieren@re.rabobank.nl

www.rabobank.nl/roermond-echt



Over de auteur:

Ron Stevens is adjunct-directeur Particulieren van Rabobank Roermond-Echt. Rabobank afficheert zich graag als stabiele partner voor bankzaken en bewijst dat ook met indrukwekkende marktaandeelen op het gebied van sparen en hypotheek. De reden volgens Ron Stevens: Rabobank is in alle turbulentie en tarievenstrijd van de afgelopen jaren, als bank met ledenzeggenschap in plaats van aandeelhoudersdruk, steeds met beide benen op de grond blijven staan. "Dat Rabobank kiest voor kwaliteit en klantenbelang is niet onopgemerkt gebleven."

Licht, ruimtelijk en neutraal

De eerste indruk die potentiële kopers van uw woning hebben is van cruciaal belang. Of ze nu toevallig met de hond langs uw huis wandelen en nieuwsgierig een blik naar binnen werpen, ze uw huis op internet zien of langskomen met hun makelaar voor een bezichtiging. U heeft vaak maar een paar seconden om mensen die op huizenjacht zijn te verleiden.

Voor twee slaphangende planten voor het raam heeft u misschien zelf totaal geen oog, het kan voor een aspirant koper een ontzettende afknapper zijn. Hetzelfde geldt voor een te volle of juist helemaal leegstaande woning. De inrichting van een huis is in veel gevallen een maker of kraker voor geïnteresseerden. Ook al nemen zij bij de verhuizing hun eigen meubels mee, bij binnenkomst moeten ze zich meteen thuis voelen ook al is het niet hún inrichting. En die kans is vele malen groter bij een fris en fruitig huis dan bij een woning met een gedateerde inrichting.



Helder, denkt u misschien, maar hoe kom ik zo snel aan een nieuwe inboedel, die mogelijk niet eens mijn eigen smaak is? En hoeveel geld gaat dat me eigenlijk kosten? De verkoopstylist helpt u daarbij. Hij (of zij) gaat als een soort huisdokter door uw woning en bepaalt wat er moet gebeuren om het te 'depersonaliseren' (de uitpuilende boekenkast leidt af) en te neutraliseren (de rode slaapkamer muur moet wit) om zo de woning zo optimaal mogelijk te presenteren. Samen met de stylist neemt u vervolgens een plan van aanpak door.

De stylist kan vaak met relatief beperkte middelen een woning aantrekkelijk maken. Soms hoeven er alleen maar wat meubels te worden verschoven, een paar kussens in de bank te worden gelegd en een spiegel aan de muur te worden gehangen om uw woonkamer optimaal tot z'n recht te laten komen.



“Interieur, tijdloos en sfeervol” Diana Mennen

Soms kiest de stylist ervoor alleen de hal een opknopbeurt te geven zodat kopers ervaren welke potentie een huis heeft. En in andere gevallen wordt de zware eikenhouten eetkamerset ingeruild voor een frisse, moderne tafel en stoelen.

Leegstaande woningen (bijvoorbeeld huizen van erven of mensen die inmiddels zijn verhuisd) krijgen vanzelfsprekend meer sfeer met een paar mooie fauteuils, mooie vitrage voor de ramen en een schilderij aan de muur. Ook daarvoor kunt u een verkoopstylist inschakelen.

En het mooie is, die meubels hoeft u helemaal niet zelf aan te schaffen! Die kunt u namelijk huren, via de stylist. Zij beschikt over een uitgebreid assortiment van meubels en accessoires. Van slaapkamers tot spiegels en van kastjes tot kunst aan de muur. Vraag uw makelaar of verkoopstylist(e) naar de mogelijkheden.



Zusjes Noordman

In het oosten van Brabant staat in de plaats Geldrop een mooi twee-onder-een-kaphuis. Het huis werd van 1976 tot 2010 bewoond door Leny en Liesbeth Noordman.

De zussen groeiden ooit op in een groot gezin op een boerderij in Sterksel. Net toen Leny, die als verpleegkundige al op kamers woonde, een flatje aangeboden kreeg in Geldrop was ook Liesbeth eraan toe het ouderlijk huis te verlaten. De zussen besloten samen de flat te betrekken. Inmiddels twee huizen verder wonen ze tot op de dag van vandaag tot grote tevredenheid samen in Geldrop.

Met oog op de toekomst besloten de zussen in 2008 om het twee-onder-een-kaphuis in te ruilen voor een kleiner huis zonder tuin, dus makkelijker in onderhoud. De dames kochten een appartement in het centrum van de plaats, schakelden een makelaar in en in januari 2009 zetten ze hun huis in de verkoop. Zo gezegd, zo gedaan.

Helaas verliep het vervolgtraject minder voortvarend. Het huis raakte niet verkocht. Liesbeth Noordman vertelt: “Er kwamen wel wat kijkers, maar niemand deed een bod. Terwijl er eigenlijk niks mis was met het huis. Het was goed onderhouden en het staat in een leuke, rustige buurt. Maar na een jaar was het nog niet verkocht.”





Tips en complimenten

Na overleg met de makelaar besloten de zussen een verkoop-stylist in te schakelen. In februari van 2010 kregen ze bezoek van verkoopstylist Karin Ballizany. De dames waren meteen enthousiast. Liesbeth: “We vonden het leuk en waren benieuwd wat er uit zou komen. Karin luisterde goed en was heel doortastend.

En ze gaf niet alleen tips van wat er anders kon, maar complimenteerde ons ook met het huis. Dat was heel prettig.” Op advies van de verkoopstylist deden de dames de vloerkleden de deur uit, gooiden de vitrage open en zetten hier en daar een plantje weg. Ook haalden ze wat persoonlijke spullen uit het zicht en schakelden ze een schilder in om het buitenwerk iets op te knappen.

De inspanningen hadden succes. “Op de openhuizendag in maart kwamen acht kijkers. Een aantal van hen waren enthousiast en één kijker heeft uiteindelijk een paar maanden later het huis gekocht”, aldus Liesbeth.

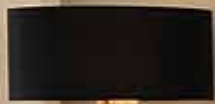
Volgens de zussen heeft het bezoek van de stylist zeker geholpen bij de verkoop van hun huis. Liesbeth: “Als je al 34 jaar in een huis woont, kijk je niet meer neutraal naar je inrichting. Een stylist ziet de zaken anders. En het klikte zo goed met Karin, dat we haar ook gevraagd hebben ons te helpen bij de inrichting van ons nieuwe huis!”

Top 3 verkoopstylingtips

- 1** Ruim op en orden: tafeltjes en vensterbanken met allerlei prullaria evenals open kasten ogen rommelig en maken uw huis vol. De boeken in de boekenkast hoeven niet op kleur geselecteerd te worden, maar kunnen tijdelijk opgeborgen worden en plaatsmaken voor egale opbergboxen.
- 2** Depersonaliseer: dat wil zeggen dat u alle duidelijk persoonlijke spullen zoals foto's en verzamelingen uit het zicht haalt. Kijkers kunnen zich dan beter inbeelden dat uw huis ook hún huis kan worden.
- 3** Neutraliseer: is paars uw lievelingskleur en staat uw huis vol met paarse beeldjes en kussentjes? Wees ervan bewust dat dat niet geldt voor de gemiddelde kijker. Vervang daarom in ieder geval uw kleurrijke kandelaars en kussentjes door accessoires met een neutrale, zachte kleur.



“Minimaal ingericht,
zodat iedereen maximale mogelijkheden ziet“



APPELTAART

Het verhaal gaat dat de geur van versgebakken appeltaart de slagingskans bij de verkoop van uw huis aanzienlijk vergroot. Helaas, zo eenvoudig werkt het niet. Maar baadt het niet dan schaadt het niet.

En... een versgebakken appeltaart gaat er natuurlijk altijd in! Hieronder staat het recept van de meest eenvoudige variant, de applecrumble.

Ingrediënten:

- 4 zoetzure appels
- 2 eetlepels bruine basterdsuiker
- 1 flinke theelepel kaneel
- 2 eetlepels rozijnen,
10 min geweld in heet water
- 75 gram kristalsuiker
- 150 gram bloem + voeg extra bloem toe als het deeg klef wordt
- 150 gram roomboter + boter om de bakvorm in te vetten
- crème fraîche naar smaak

Bereiding:

Verwarm de oven voor op 200 graden. Vet een bakvorm (welke vorm dan ook) in met boter. Schil de appels, verwijder het klokhuis en snijd ze in kleine stukjes. Meng met de bruine basterdsuiker, kaneel en de rozijnen. Doe in een andere kom de gewone suiker, bloem en roomboter in kleine blokjes.

Was en droog de handen goed en meng de suiker, bloem en boter handmatig tot een kruimelig deeg. Doe de appels in de bakvorm en verdeel het kruimeldeeg erover. Zet de taart twintig minuten in de oven. Nog geen bruin korstje? Verleng de baktijd met tien minuten.

Laat een beetje afkoelen en eet lauwwarm. Serveer met een flinke dot crème fraîche.

Bekijk de video op:

www.123verkocht.info/appeltaart

Activeer alle zintuigen!

Een goede website is het halve werk!

Voor het overgrote deel van de aspirant huizenkopers start de zoektocht voor een woning op internet. Spreekt een huis daar aan, dan is de kans groot dat ze beslissen om een kijkje te gaan nemen. De online presentatie van een te koop staande woning is dus erg belangrijk om zo veel mogelijk huizenzoekers te verleiden tot een bezichtiging!

De huidige verkoopsites zijn vooral gericht op feitelijke beschrijving van woningen: het woonoppervlak, het aantal slaapkamers, het bouwjaar van de woning, op welke locatie het huis ligt en er is maar beperkte ruimte voor foto's. Een compleet beeld van de woning blijft uit.



Uitgebreide mogelijkheden

Uiteraard wilt u geïnteresseerden in uw huis een completer beeld geven van wat uw woning te bieden heeft. Dat is tenslotte veel meer dan alleen een 'woning van 120 vierkante meter met een tuin op het zuidwesten aan de rand van het dorp'. Onlangs is een unieke module ontwikkeld waarmee u uw te koop staande woning online optimaal kunt presenteren: een eigen website! Hierop kunt u alle gewenste foto's plaatsen en kunt u zo veel begeleidende tekst kwijt als maar nodig is.

Ook kunt u de stijl van uw woning helemaal doortrekken naar de lay-out van de website. Dus woont u in een boerderij, dan ademt de website een landelijke stijl. En als u een strak stadsappartement bezit, dan straalt de hele website een meer ingetogen sfeer uit. Bovendien is uw huis op internet uiterst makkelijk vindbaar, het adres van uw woning is namelijk de domeinnaam! Kortom: met de aanvullende mogelijkheden van een eigen website heeft uw woning een streepje voor op andere woningen en zullen geïnteresseerden uw woning beter 'beleven'. En het handige is dat u daar helemaal geen professionele websitebouwer voor hoeft te zijn of in te schakelen, want uw verkoopstylist(e) maakt deze voor u!



Uw huis snel online

Met dit eenvoudige vijfstappenplan bent u snel online:

- 1** Uw verkoopstylist adviseert/draagt zorg voor de juiste sfeer in de woning
- 2** Maakt professionele foto's van uw woning
- 3** De verkoopstylist meldt uw woning aan via het klik en klaar systeem van 123 Verkocht.
- 4** Er wordt voor u een domeinnaam aangemaakt, bijvoorbeeld kerkstraat1breda.nl.
- 5** Nadat de bevestiging van de aanmelding binnen is, gaat uw verkoopstylist aan de slag. Het is nu slechts een kwestie van invullen: de stijl van de website, de kenmerken van uw huis, een beschrijving per ruimte, informatie over de buurt, het aanmaken van een foto-album, etcetera.

Voilà, uw huis heeft z'n eigen website op een eigen domeinnaam!

Planten houden van huizen

In de jaren '70 stonden de vensterbanken vol met planten of ze dienden al hangend als raamdecoratie. Tegenwoordig zijn we gecharmeerd van een woning die wat minder de uitstraling heeft van een oerwoud. Maar, planten brengen sfeer in huis. Bovendien filteren ze het binnenvallende licht en zuiveren ze de lucht.

Genoeg redenen dus om wat planten aan te schaffen! Heeft u geen groene vingers? Kies dan voor een eenvoudig te onderhouden plant zoals de palm, Yucca of een vetplant. Laat u altijd goed informeren over hoeveel licht, water de plant nodig heeft, bij welke temperatuur hij het beste gedijt en welke grondsoort u moet gebruiken.

Olijfbomen zijn momenteel erg populair, vaak staan ze in tweetallen bijvoorbeeld aan weerszijden van de deur. Zet olijfbomen weg op een plek waar de boompjes veel zon vangen (minimaal 6 uur per dag), maar niet te dicht bij het raam, radiator of andere warmtebron. Denk eraan dat ze in de winter minder water nodig hebben dan in de zomer.

Besteed ook altijd aandacht aan de potten, zowel vanuit praktisch aspect als voor het oog. Ze moeten uiteraard wel matchen bij het interieur!



Kansen in de huidige tijd

Het is u ongetwijfeld niet ontgaan: het is zwaar weer op de huizenmarkt en verbetering is nog niet in zicht. Toch raadt makelaar Hartger van Loon huizenbezitters aan om juist nú te bewegen op de huizenmarkt. Hoe dat precies zit, legde hij uit aan 1-2-3 Verkocht!

Eén hardnekkig misverstand wil Van Loon meteen rechtzetten: “Dé woningmarkt bestaat niet. De woningprijzen verschillen ontzettend per stad en per wijk.” Niet in elke stad slaat de huizen crisis dus even hard toe. “Maar,” beaamt Van Loon, “zoals het vóór 2008 was, wordt het voorlopig niet meer. Wij makelaars hebben het aantal transacties de afgelopen jaren met 40 tot 50% zien dalen. Het aantal kopers is afgenomen terwijl het aanbod is gestegen. Dan krijg je scheve verhoudingen en een druk op de prijs. De koper heeft het voor het zeggen. Die heeft nu de mogelijkheid tot ruim 40 woningen binnen zijn profiel, terwijl dat een aantal jaren geleden nog zo’n acht woningen waren.”



Ver/koopklimaat

Waarom dan juist nu bewegen? Van Loon, al zes jaar werkzaam in de makelaarsbranche legt uit: “Wij proberen de koper ervan te overtuigen dat het koopklimaat uiterst gunstig is nu.

De rente is laag, evenals de overdrachtsbelasting. Dat kan over een jaar weer heel anders zijn. Oké, verkopers krijgen misschien minder voor hun woning dan voor 2008, maar beter wordt het er de komende jaren waarschijnlijk niet op.” Volgens Van Loon zouden woningverkopers en –zoekers zich meer moeten richten op de huidige en toekomstige situatie dan die van voor de crisis. Hij vervolgt: “Meer mensen raken zich daarvan bewust. Wij zeggen ook: pak eventueel een stukje verlies bij de verkoop van je huis en neem je winst op de koop van een nieuwe woning.”

Het adviseren van kopers en verkopers beschouwt Van Loon als één van zijn belangrijkste taken. Een goede relatie met de klanten is volgens Van Loon van cruciaal belang voor beide partijen. Hij licht toe: “De makelaar begeleidt het traject van het verkopen en kopen van een woning. Voor veel mensen is dat een grote stap. Het is dus van groot belang dat de makelaar de juiste ondersteuning biedt. Hij moet goed luisteren en regelmatig met de klant evalueren. Wij onderhouden veel contact met onze klanten. Veel mensen die hun woning te koop zetten gaan zitten wachten totdat het verkocht is. Als dat te lang duurt, gaan ze ons bellen. Dat zijn we voor door regelmatig met ze te bespreken hoe het gaat, hoeveel bezichtigingen er zijn geweest en of we eventueel ergens moeten bijsturen. Dat kan door de vraagprijs iets te laten zakken, maar ook door een andere marketingstrategie toe te passen.”

ERA-makelaars

Volgens Van Loon zijn er meerdere manieren om te koop staande woningen extra onder de aandacht te brengen. Service, een pro-actieve houding en marketing staan hoog in het vaandel. Zo benadrukt Van Loon het belang van een goede fotograaf, de vindbaarheid van een woning op internet en adviseert hij verkopende klanten altijd een verkoopstylist in de arm te nemen. “Die zorgt ervoor dat de woning er keurig ingericht uitziet,” aldus Van Loon. Volgens hem zijn de sommige klanten in het begin wat huiverig, maar “over het algemeen wordt er goed op gereageerd. Meestal zijn er maar lage kosten aan verbonden en volstaat een oppervlakkige ‘cosmetische’ styling.”

Van Loon ziet dus weinig reden voor huizenverkopers om bij de pakken neer te gaan zitten, al moeten kopers en verkopers scherp zijn. Van Loon: “Laat je bijstaan door een goede makelaar en besteed extra aandacht aan de marketing. En kijk naar de kansen die de huidige markt biedt.”



123[VERKOCHT

In de volgende editie

Sneller en beter uw huis verkopen
Een interview met een top-stylist
Voor en na de verkoopstyling

**Een extra exemplaar ontvangen?
Vraag er naar bij uw verkoopstylist**

123[Verkocht is een gratis blad met info ter verbetering van de verkoop van uw huis. Wij hopen dat ook u met de nuttige tips in dit blad sneller resultaat boekt.

Kijk op www.123verkocht.info
voor aangesloten verkoopstylisten