

# Maak je huis verkoopklaar

Het 7 stappenplan voor een succesvolle presentatie en verkoop van elke woning

Marieke Blezer, Casa&Co.

Casa  
&CO.



## Maak je eigen huis verkoopklaar

Wat leuk dat je dit Ebook hebt aangevraagd.

Heb je plannen om jouw huis te verkopen? Een goed gepresenteerd huis trekt meer kijkers. En hoe meer kijkers, hoe groter de kans dat partijen tegen elkaar gaan opbieden. Wie weet verkoop je wel jouw woning boven de vraagprijs. Een huis moet er uit springen om veel kijkers te trekken. Doorgaans is echt geen enorm budget nodig om een huis goed te presenteren. Vaak kun je met wat al aanwezig is in huis een mooi resultaat bereiken.

In dit e-book staat de potentiële koper centraal. Wat zoekt deze in een woning en wat niet? Hoe krijg je de potentiële koper zover dat hij de woning gaat bezichtigen en uiteindelijk gaat kopen?

**Ter overdenking:** Je kleedt je netjes aan voor een sollicitatiegesprek. Je poetst de auto als je deze wilt gaan verkopen. Je huis maak je dan ook verkoopklaar.

## Het verkoopklaar-stappenplan

In 7 stappen leer je eventuele minpunten van jouw woning te neutraliseren en juist de pluspunten van de woning te benadrukken. De woning krijgt een frisse, neutrale en sfeervolle uitstraling, die ruimtelijk en overzichtelijk overkomt. Klaar voor een woningpresentatie op internet en bezichtigingen.

### Stap 1

Leren kijken naar jouw woning door de bril van de potentiële koper. Hoe kijkt een potentiële koper naar een woning? Wat zoekt de gemiddelde huizenkoper? Voor wie is de woning geschikt?

### Stap 2

Indeling van de woning. Hoe deel je de woning logisch in? Welke indeling voelt prettig?

### Stap 3

Kleurgebruik. Welke kleuren werken goed? Wat schrikt misschien af?

### Stap 4

Interieur. Per kamer tips om deze zo goed mogelijk te presenteren.

### Stap 5

De buitenkant. Vaak het eerste wat de potentiële koper ziet: Hoe zorg je er voor dat die buitenkant uitnodigt tot bezichtigen van de woning.

### Stap 6

Lege woning. Een stijlvol ingerichte woning verkoopt in de praktijk sneller dan een lege woning. Wat te doen als de woning leeg staat. Mogelijkheden genoeg.

### Stap 7

Is de woning volledig verkoopklaar gemaakt, dan is het tijd om de woning aan de rest van Nederland te presenteren. Hoe fotografeer je de woning? Hoe kies je, mocht je die nog niet hebben, een makelaar? En hoe ga je om met een open huis of bezichtiging?

## Even voorstellen

Hoi , ik ben Marieke Blezer en vind niets leuker dan huizenverkopers helpen bij het goed presenteren van hun woning. Van een wel aardige woning een heel gewild object maken. Met weinig middelen heel veel effect bereiken. Ben dan ook elke keer super blij als een woning verkocht of verhuurd is nadat ik het gestyled heb. Daar doe ik het voor. Dat doe ik voornamelijk voor beleggers en woningcorporaties. Daarom vind ik het juist zo leuk om door middel van dit Ebook de particuliere huizenverkoper ook te helpen.



Verder praat en schrijf ik graag over mijn favoriete onderwerp: vastgoedstyling. Zo mocht ik op de VTWonen & Designbeurs, de vroegere Woonbeurs, lezingen geven en blog ik op mijn eigen blog.

Een paar jaar geleden hebben wij ons eigen huis verkocht. Ik begrijp dus als geen ander dat het best even tijd en energie kost om je huis verkoopklaar te maken. Maar weet ook dat deze energie zich echt terugbetaald. Zo trok ons huis 39 kijkers tijdens de Open Huizen Dag en verkochten wij ons huis heel snel. Natuurlijk aan nummer 39 die juist 10 minuten na afronding van de Open Dag toch kwam kijken.

Ik wens je veel plezier met het doorlopen van alle stappen en wens je vooral veel succes met de verkoop van de woning.

Marieke Blezer

casa  
&CO.

## **Stap 1: Jouw huis met andere ogen bekijken.**

Ongetwijfeld heb je in de woning plezierig gewoond en er mooie momenten beleefd. Er is gelachen en misschien ook wel een traan gelaten. De woning maakt deel uit van jouw geschiedenis. De inrichting heb je met zorg samengesteld. Het is jouw persoonlijke smaak en echt jouw thuis waar je je prettig voelt. Nu het besluit is genomen om het huis te gaan verkopen ga je stapje bij stapje al een beetje afscheid nemen van de woning. In deze stap leer je anders kijken naar jouw eigen woning. Van jouw thuis naar een product dat verkocht gaat worden. We gaan er een gewild object van maken.

### **Doelgroep**

De ene woning is geschikt voor een gezin met veel kinderen, de andere voor starters. Elke woning heeft zo zijn doelgroep.

**Opdracht:** Schrijf op voor wie de woning geschikt zou kunnen zijn? Maak dit zo breed mogelijk. Hoe oud zijn ze? Wat is de gezinssamenstelling? Kan er thuis gewerkt worden? Is er een aparte ingang? Hoeveel slaapkamers zijn er? Maar denk ook aan wie woont er in de straat. Is dat zeer gevarieerd? Of zijn het alleen maar gezinnen met jonge kinderen? Denk ook aan dat iemand een ruimte anders kan gebruiken dan dat jij nu doet. Een woning met een schuur of berging, kan ook geschikt zijn voor iemand die een woning met kantoor aan huis zoekt. Denk zo breed mogelijk.

### **Concurrenten**

Regelmatig staan meerdere huizen in één straat te koop. Ook kan het zijn dat hetzelfde type huis in dezelfde wijk te koop staat.

**Opdracht:** Kijk op FUNDA welke huizen in jouw wijk verkocht zijn. Je kunt op wijk of postcode zoeken. Bekijk de foto's en schrijf op waarom je denkt dat de woning verkocht is. Wat spreekt jou aan of waar zou de koper op zijn gevallen?

Je weet nu wie jouw concurrenten zijn en weet waarvoor belangstelling is. De mooiste woning zal meer kijkers trekken en maakt de meeste kans om het best verkocht te worden.

### **De ideale woning**

De ideale woning is ruim, licht en sfeervol. Een woning die instap klaar is en waar men zo, zonder noemenswaardige kluswerkzaamheden, in kan. De meeste huizenzoekers willen een volgende stap maken. Ze zijn op zoek naar een grotere woning, waar voldoende ruimte is voor al hun spullen. Is de woning licht en sfeervol ingericht, dan vergroot dat de kans op een snelle verkoop zeker.

### **Achterstallig onderhoud**

Een woning die helemaal af is, dat is wat de kopers zoeken. Ziet een potentiële koper een plint die los ligt, dan zal deze zich onbewust afvragen of er meer niet af is. Die ene plint straalt af op de kwaliteit van de gehele woning.

Veel voorkomende laatste klusjes die maar blijven liggen zijn:

- Plinten die niet gelegd zijn
- Behang dat los laat
- Schilderwerk niet af, of beschadigd
- Peertje dat nooit vervangen is door een echte lamp
- Verhuisdozen die nooit uitgepakt zijn
- Stopcontact los
- Kitrandje ontbreekt of is vies
- Lekkende kraan.
- Piepende deuren
- Gaan alle ramen, deuren en sloten eenvoudig open?
- Stickers of tekeningen op muren of meubels?
- Doen alle lampen het? Ook in de afzuigkap?

**Opdracht:** Loop door jouw huis en schrijf per kamer op welk klusje nog gedaan moet worden.

Vind je het nou lastig om zelf te zien wat er gedaan moet worden. Vraag gerust familie of vrienden of ze met je mee willen kijken. Vraag of zij met de bril van een potentiële koper naar jouw huis willen kijken. Soms ben je zelf zo gewend aan de woning, dat die achterstallige klusjes helemaal niet meer opvallen.

Een andere methode is om foto's van de woning te maken. Terugkijkend naar de gemaakte foto's, zul je hele andere dingen zien dan met het blote oog. Bepaalde zaken vallen sneller op op een foto.

Voer alle klusjes uit die op de lijst staan. Je zult merken dat uw huis een stuk completer aanvoelt.

## **Opruimen**

Het kost niets, maar levert veel op. Een huis verkopen, betekent ook een levensstijl verkopen. Een opgeruimd huis staat voor een georganiseerd leven. Ook niet geheel onbelangrijk: een opgeruimd huis oogt groter.

Zorg daarom ervoor dat je jouw huis extra goed opruimt. Beter nu al afscheid nemen van spullen in plaats van straks na de verhuizing.

## **De pluspunten van de woning**

Pluspunten heeft elke woning: een open haard, een leefkeuken, originele details of juist een tuin op het zuiden. De kunst is om die naar voren te brengen en daar de focus op te leggen.

OPDRACHT: Bepaal wat de pluspunten van de woning zijn. Sta er eens bij stil waarom jij destijds de woning gekocht hebt. Waar ben je toen opgevallen? Een pluspunt kan ook buiten de woning zijn. Denk bijvoorbeeld aan een eengezinswoning met een speeltuin voor de deur. Benadruk dan in de foto's en tekst hoe geweldig het is dat die speeltuin daar is. Dit maakt de woning uitermate geschikt voor jouw doelgroep: een gezin met kinderen.

## Stap 2: Indeling van de woning

Een woning die logisch is ingedeeld sluit aan bij de verwachting van de meeste potentiële kopers. Klinkt misschien als een open deur, maar is wel goed om even bij stil te staan. Zo verwachten de meeste mensen een eethoek en zithoek in de woonkamer. Tenzij er natuurlijk een aparte eetkamer aanwezig is. Een eethoek dichtbij de keuken, zo zijn de meeste woningen ingericht. De potentiële koper verwacht dat ook. Het omzetten van de kamer is dan ook het overwegen waard.

### Looproute vrij

Zorg voor voldoende loopruimte in de woning. Spullen op de vloer of meubels die in de weg staan maken dat de potentiële koper niet prettig kan rondlopen. Geef ze een plek die de looproute niet belemmert. Een potentiële koper wil ook naar het raam kunnen lopen. Zorg dat die looproute vrij is. Denk ook aan spullen die achter een deur geplaatst zijn of aan de deur hangen. Kan een deur hierdoor niet goed open, zoek dan een nieuwe plek voor deze spullen. Zo zorg je ervoor dat de potentiële koper de kamer prettig binnenkomt.

## Vrije zichtlijnen

Vrije zichtlijnen van kamerhoek naar kamerhoek en van vloer tot het plafond doen een kamer groter lijken. Wanneer je vrij van de ene kant naar de ander kant van de kamer kunt kijken maakt dat, dat de kamer groter lijkt. Houd bij de indeling hier rekening mee. Zorg ervoor dat deze zichtlijn niet wordt onderbroken. Dit geldt ook voor de tuin. Zorg ervoor dat speeltoestellen en tuinmeubilair de zichtlijn niet blokkeren.

Een voorbeeld:

Een niet al te grote woonkamer en toch een grote zithoek kan best. Zet de bank dan in een open opstelling of zet een bank en stoel juist haaks op elkaar. Ook een grote bank geplaatst tegen de langste wand, onderbreekt de zichtlijn niet. Zo creëer je een ruimtelijk effect.



## Elke kamer een functie

Een kamer die geen functie heeft is moeilijk te duiden voor een potentiële koper. Denk aan een zolder, rommelkamer of kastenkamer. Zijn deze kamers niet ingericht, dan worden deze niet als een volwaardige slaapkamer gezien. Gemiste kans.

Je helpt de potentiële koper door te laten zien hoe hij de kamer kan gebruiken. Geef elke ruimte een functie. Staat er een kamer leeg of juist overvol, dan begrijpt de kijker het niet. Maak het de kijker makkelijk. Omgekeerd geldt het ook: Geef een kamer geen dubbele functie. Een studeerkamer met een strijkplank of een werkplek in de woonkamer impliceert dat het huis te klein is.

**Voorbeeld:** Van een kastenkamer maak je eenvoudig een studeerkamer door een smalle sidetable te plaatsen met een krukje er bij. Is er voldoende ruimte voor een bed, plaats in dat geval een bed. Zo laat je zien dat het niet een kleine kastenkamer is, maar een volwaardige slaapkamer.

Hoe meer slaapkamers, hoe beter. De meeste mensen hebben liever een slaapkamer meer dan minder. Uitgangspunt is om een huis met zoveel mogelijk slaapkamers te verkopen. Of de volgende bewoner inderdaad al die kamers als slaapkamers gaat gebruiken is nog maar de vraag. Maar dat is voor het verkoopklaar maken van de woning niet zo belangrijk. Als er een bed in een kamer past, dan past er ook een bureau of een loopband in. De potentiële koper kan als er een bed staat, makkelijker de ruimte inschatten en zelf bedenken wat te doen met de kamer.

**Tip:** Een bed hoeft geen echt bed te zijn. Dat kan ook een mooi opgemaakt opklapbed of luchtbed zijn. Zelfs van een aantal verhuisdozen op een rijtje kun je een bed maken. Bijkomend voordeel is dat de eerste dozen alvast zijn ingepakt en mooi uit het zicht zijn verdwenen.

### Stap 3: Kleurgebruik

De ene kleur is de andere niet. Een kleur kan zeer bepalend zijn voor de sfeer in de woning. Een ruimte die licht is voelt ruimer aan. Lichte kleuren reflecteren meer licht en daardoor lijkt een ruimte groter. Kies dus zoveel mogelijk voor lichte kleuren voor op de wanden, vloer en voor de gordijnen. Dat hoeft helemaal niet allemaal in dezelfde tint te zijn. Variatie mag!

#### Witte muren

Een knalrode muur of wandschildering kan prachtig zijn, maar is ook zeer uitgesproken. Niet iedereen houdt van een rode muur. Paars geschilderde balken geven hetzelfde effect. Niet ieders smaak. De potentiële koper zou ook kunnen denken dat het enorm veel werk is om de muur of balken weer in een neutrale tint te schilderen. Werk waar een potentiële koper veelal geen zin in heeft. Die koopt liever een woning waar hij zo in kan trekken.

De meeste mensen houden wel van een lichte witte muur. Besluit je voor de verkoop van jouw huis een wand te schilderen, dan zijn RAL 9010 of RAL 9016 goede keuzes.

Kijk welke kleur het beste past bij de gordijnen en vloerafwerking. Vraag bij de bouwmarkt of speciaalzaak om stalen van beide kleuren. Houdt beide stalen bij daglicht bij de gordijnen, meubels en vloer en kies de juiste kleur. Een rustige warme lichte tint, zoals lichtgrijs, zand of kiezel, kan ook een goede keuze zijn. Zeker als de woning net een beetje meer sfeer kan gebruiken. Maak het dan niet te donker.

#### Eenheid in kleurgebruik

Zorg dat elke ruimte rust en eenheid uitstraalt, een rustig op elkaar afgestemd geheel. Bij voorkeur in de gehele woning, maar in elk geval per ruimte. Dit bereik je door alle grote stukken, zoals meubels, vloeren, gordijnen op elkaar af te stemmen. Werk met wat al in huis staat.

Dat vaasje van oma, een souvenir van die fijne vakantie, een vrolijk kaartje van een vriendin. Kortom een verzameling mooie herinneringen. Diezelfde verzameling kan een onrustig en bont beeld geven.

Een accentkleur kan juist wel. Accessoires en wanddecoraties in één accentkleur laten een ruimte beter tot zijn recht komen. Accentkleuren gebruiken is uitstekend. Kies liever voor één accentkleur en laat deze op meerdere plaatsen subtiel terugkomen. Doe het wel met mate. Zo zorg je ervoor dat er een harmonieus geheel ontstaat.

**Opdracht:** Verzamel alle accessoires, zoals kussens, plaids, kaarsen, fotolijstjes, beeldjes en groepeer deze op kleur. Kies voor één accentkleur per ruimte. Het kan best dat meerdere kamers dezelfde accentkleur krijgen, omdat u juist de voorkeur heeft voor een bepaalde kleur. De accessoires die niet gebruikt kunnen worden als accentkleur sla je tijdelijk op.

Houd bij de verdeling van de accessoires rekening met de kleuren die al aanwezig zijn in een ruimte. Zijn de gordijnen blauw in de slaapkamer? Gebruik dan de blauwe kussens en het blauwe vaasje in deze kamer. Kies je voor een groene accentkleur voor de woonkamer. Denk dan ook aan bijvoorbeeld het groene stoeltje wat nog op zolder staat, misschien komt deze wel veel beter tot zijn recht in de woonkamer.

## Stap 4: Interieur

Voordat we naar elke ruimte specifiek kijken, eerst wat algemene tips die voor elke kamer in het huis gelden.

### Persoonlijke spullen

Foto's, kindertekeningen en knutselwerkjes zijn heel persoonlijk. Ze laten zien wat voor een leven in het huis wordt geleefd. Een potentiële koper kan door deze spullen zich minder goed voorstellen hoe hij zelf in de woning kan wonen. Bijvoorbeeld omdat hij zelf geen kinderen heeft. Ook kan de potentiële koper door bijvoorbeeld het zien van foto's, het gevoel krijgen dat de woning niet van hem is. Haal de persoonlijke spullen daarom weg. Dat hoeft niet voor altijd. Tijdens bezichtigingen en op het moment dat de woning gefotografeerd wordt, is al voldoende. Jouw huis mag ook tijdens de verkoop wel jouw thuis blijven.

Voorbeeld: Stel, de potentiële koper is voor AJAX en ziet een mooie woning op FUNDA. Hij kijkt naar de foto's en in één slaapkamer ligt een Feyenoord dekbed op het bed. Wordt er een afspraak ingepland? Waarschijnlijk niet. Er staan immers meer woningen te koop. Een gemiste kans.

### Dieren

Mensen zijn soms allergisch of bang voor dieren. Kortom niet iedereen is een dierenvriend. Huisdieren en toebehoren, zoals etensbakjes, manden, en krabpalen kun je beter verwijderen tijdens bezichtigingen. Vergeet ze ook niet uit beeld te zetten als de woning gefotografeerd wordt.

### Kinderen

Kinderen hebben doorgaans veel speelgoed en zijn heuse verzamelaars. Betrek ze in het proces van het verkoopklaar maken van de woning. Laat ze meehelpen met het opruimen van de woning. Zorg voor grote dozen of manden waar zij hun spullen in kunnen doen.

Voorbeeld: Woon je in een appartement en ben je door de komst van kinderen er eigenlijk uitgegroeid. Laat dat niet zien aan de potentiële koper. Grote kans dat de potentiële koper geen kinderen heeft of dat zijn kinderen juist al uit huis zijn. Maak er een neutrale slaapkamer van: een logeerkamer voor vrienden of kleinkinderen.

## Gordijnen

Gesloten vitrage, luxaflex, lamellen, ze hebben allemaal het zelfde effect. Ze sluiten de ruimte af. Er komt minder licht in de kamer. De kamer lijkt onnodig donker en kleiner. Schuif elk gordijn volledig open, haal de luxaflex lekker omhoog en schuif de lamellen naar een kant. Het resultaat is veel meer licht in de woning.

## Ramen

Pas gelapte ramen maken het mogelijk om goed naar binnen en buiten te kijken. Denk ook aan het aantal planten en overige accessoires dat je in de vensterbank plaatst. Een overvolle vensterbank kan licht en uitzicht wegnemen. Zowel van binnen als van buiten.

Raamfolie is een uitkomst als je behoefte hebt aan wat privacy in de woning. Raamfolie houdt namelijk niet alleen nieuwsgierige ogen tegen, maar ook een heleboel licht. Jammer, want hierdoor kan de woning onnodig donker ogen. Ook kunnen geïnteresseerden niet goed zien hoe leuk die woning nu is. Weet dat een kijker meestal eerst al een rondje door de straat heeft gemaakt alvorens deze een afspraak heeft gemaakt voor bezichtiging van die woning.

Een ander punt is dat de potentiële koper zich misschien gaat afvragen waarom dat raamfolie geplaatst is. Hele nieuwsgierige bemoeizuchtige burens? Dat is natuurlijk niet het gevoel dat je wilt verkopen.

Een voorbeeld uit de praktijk: Een woning waar de slaapkamerramen volledig waren afgeplakt, handig voor de privacy. Maar je zag niet dat je vanuit de slaapkamer mooi uitzicht had op de charmante jaren-30-straat. Het weghalen van het raamfolie en een paar andere kleine aanpassingen had hier groots effect. De woning was binnen 3 weken verkocht.

## Verlichting

Niets zo vervelend als een ruimte donker lijkt doordat de verlichting niet voldoende is. Lampen die het niet doen maken een onverzorgde indruk. De potentiële koper zou kunnen denken dat er meer kapot is. Het is wel zo prettig als alle verlichting het doet. Zeker als er ook bezichtiging in de avonduren worden ingepland.

**Opdracht:** Check elke lamp en vervang de kapotte lampen. Bekijk ook of de wattage voldoende is. Oogt de ruimte wat donker, vervang de lamp door een lamp met een hoger wattage.

## Kasten

In alle vaste kasten van jouw huis mag een koper kijken tijdens een bezichtiging. Dat betekent dus ook in de keuken- en badkamerkastjes. Zorg dat deze opgeruimd zijn.

Boekenkasten kunnen al snel rommelig ogen. Sorteert de boeken eens op kleur. Dat geeft een mooi rustig beeld.

## Planten

Met een groene of bloeiende plant of een verse bos bloemen maak je een kamer helemaal af. Let hierbij wel op dat de bloemen en planten fris tonen. Ben je een verzamelaar van stekjes stal deze dan tijdelijk elders. Ze kunnen een somber beeld geven.

## Per ruimte

Elke ruimte in jouw huis heeft zo zijn specifieke vereisten. Per kamer geef ik tips om deze zo optimaal mogelijk te presenteren.

## Entree

De eerste ruimte die een potentiële kijker ziet. Een opgeruimde hal zorgt voor een goede eerste indruk. Wel zo prettig. Een kapstok waar slechts een enkele jas of shawl aan hangt, geeft de indruk dat er genoeg ruimte is voor de spullen van de potentiële koper. Is de hal klein, denk dan aan het hangen van een spiegel om de ruimte groter te laten lijken.

## Checklist:

- Kapstok leeg
- Doos of mand voor rondslingerende schoenen en tassen
- Eventuele kinderwagen of rollator verwijderen

## Woonkamer

Een zithoek en een eethoek, dat is wat de potentiële koper verwacht van de woonkamer. Is de woonkamer niet heel erg groot, zorg dan toch voor een kleine eettafel met een bankje of krukjes. Kost weinig ruimte en laat wel zien dat naast een zithoek ook een eethoek in de woonkamer past. Beschikt de woning over een aparte eetkamer, richt deze dan ook in als eetkamer. Houd rekening met de zichtlijnen en de functies, dan is de woonkamer zo optimaal mogelijk ingedeeld.

### Checklist:

- Gordijnen, vitrage, luxaflex of lamellen open.
- Zichtlijnen vrij: Kun je van de ene kant van de kamer naar de andere kijken?
- Verse bloemen of fruit op tafel.
- Verstop liever geen spullen op de zitting van de stoel.
- Haal het tafelkleed of placemats van de tafel, tenzij de tafel zeer beschadigd is of een erg opvallende kleur heeft.
- Groepeer de accessoires in de accentkleur. Hanteer hierbij een vuistregel van 3 accessoires.

## Keuken

Maar liefst 90% van de verkochte keukens is wit. De gemiddelde Nederlander geeft dus de voorkeur aan een witte keuken. Daarmee is niet gezegd dat als de keuken een andere kleur heeft, deze keuken direct moet worden vervangen. Het kan wel een reden zijn waarom de verkoop van de woning onverhoopt minder snel gaat.

Is de keuken blauw of rood, dan is het overwegen waard om deze wit te maken. Die kleur sluit het meest aan bij de wens van de potentiële koper. Er zijn bedrijven die gespecialiseerd zijn in het spuiten van keukens. Een andere optie is de panelen van de keuken voorzien van een nieuwe folielaag.

Wel een witte keuken, maar zeer uitgesproken tegeltjes boven het aanrechtblad? Er is speciale tegelverf verkrijgbaar. Vrolijke gebloemde tegels zijn eenvoudig om te toveren in een neutrale tint.

Toon de keuken als in een showroom. Haal alle apparatuur van het aanrecht, zoals de waterkoker, koffiezetapparaat en magnetron. De keuken oogt zo rustig en bijkomend voordeel is dat de keuken groter lijkt. De kijker wordt niet afgeleid door spullen. Voor een kleuraccent kunt je een fruitschaal toevoegen.

### **Checklist:**

- Aanrechtblad leeg.
- Fornuis schoon.
- De vaat uit het zicht.
- Ook het vaatdoekje verwijderen.
- Fruitschaal op het aanrecht ter decoratie

### **Slaapkamers**

Met een mooi opgemaakt bed geef je de slaapkamer een hoteluitstraling. Warm, luxe en niet te persoonlijk. Denk bij de opstelling van het bed, dat het prettig is als je de kamer binnenloopt het zicht hebt op het hoofdkussen. Zorg daarbij wel dat er een looproute is naar het raam.

Kinderkamers worden dikwijls ingericht als ware themakamers. Prinsessenkamers met een hemelbed, voetbalkamer boordevol posters van het favoriete elftal, een dekbed van K3. Hartstikke leuk voor kinderen, maar het leidt de aandacht af van de ruimte. En bedenk dat niet iedereen kinderen heeft en/of van voetbal houdt. Beter is om kinderkamers te neutraliseren. Door het bed met een wit spreij te maken en het speelgoed uit het zicht te halen, maak je van een kinderkamer een neutrale sfeervolle slaapkamer.

### **Checklist:**

- Persoonlijke spullen opgeborgen.
- Alle kleding en schoenen in de kast
- Nachtkastjes opgeruimd. Voor foto's mag de wekkerradio uit het zicht.
- Het bed mooi opgemaakt met een licht dekbed of spreij en diverse kussens.
- Eventueel speelgoed van kinderen uit het zicht in manden of dozen.
- Groepeer de accessoires in de accentkleur.



## Studeerkamer

Met een leeg bureau, een geordende boekenkast en een mooie plant, creëer je de perfecte werkplek. Denk ook aan het ordenen van het prikbord. Een prikbord bevat vaak persoonlijke zaken, zoals foto's, briefjes en tekeningen. Dit oogt al snel rommelig. Vervang deze liever door een paar mooie kaarten en houd rekening met de gekozen accentkleur.

### Checklist:

- Boeken en ordners op kleur gesorteerd.
- Clean desk.
- Een plant voor een beetje kleur.
- Orden het prikbord.

## Badkamer en toilet

Met een paar mooie dikke handdoeken en een plantje of bloem, maak je de badkamer eenvoudig verkoopklaar. Alle overige spullen kun je het beste uit het zicht plaatsen. Zo krijgt de badkamer de gewenste hoteluitstraling.

Bonte wandtegels, tegels met een druk patroon of tegels in een gedateerde kleur? Net als in de keuken, kunnen wandtegels in de badkamer overgeschilderd worden met tegelverf. Deze verf is over het algemeen niet geschikt voor de badkamervloer.

### Checklist:

- Wc-bril naar beneden. Altijd!
- Persoonlijke toiletpullen, zoals tandenborstels, tandpasta en crèmes uit het zicht.
- Douchespul, shampooflessen en washandjes: laat ze niet liggen in de douche.
- Schoonmaakmiddelen en ontstoppers uit het zicht.
- Een paar gekleurde handdoeken over de badrand en/of verwarming en een bloem of plantje op de wastafel. Rode handdoeken doen het goed op de foto in een zwart/wit badkamer.

## Stap 5: Exterieur

Vaak het eerste wat de potentiële koper van de woning ziet: de buitenkant. Is de interesse gewekt door de foto's op internet, dan gaat een potentiële koper vaak al een keertje kijken naar de woning. Je zult merken dat als de woning net op de markt is, er opeens wat meer mensen voorbij zullen wandelen of fietsen met een bijzondere interesse voor jouw huis. Het moment om te laten zien dat jouw woning geweldig is. Schuif de gordijnen wijd open, dan bied je de potentiële koper alvast een kijkje in jouw mooie woning. Goed om te realiseren is dat dit bezoek niet aangekondigd is. Zodra de woning op de markt is, moet de woning aan de buitenkant er altijd aantrekkelijk uit zien. Zo goed dat die eerste indruk uitnodigt om direct een afspraak in te plannen voor een bezichtiging.

### Voorkant

Een verzorgde voortuin hoeft niet veel werk te zijn. Aanvegen, onkruid weghalen en een mooie pot met een bloeiende plant bij de voordeur is al voldoende. Staat de kliko uit praktische overwegingen bij de voordeur? Zet die liever achter het huis of in een schuur.

Desnoods tijdelijk bij de burelen. De eerste indruk van jouw huis moet niet gepaard gaan met een eerste kennismaking met jouw afval.

Denk ook bij de voorkant van uw woning aan de voordeur. Zit deze nog goed in de verf?

### Tuin

Een plek, waar het bij het eerste zonnestraaltje al goed toeven is. Door de tuin regelmatig bij te houden word je niet overvallen door een aanvraag voor een bezichtiging. Maai het gras regelmatig. Er zijn een aantal dingen die je kunt doen om de tuin verkoopklaar te maken. Kijk maar:

- Gras maaien.
- Terras schoonvegen.
- Onkruid weghalen.
- Ruim kinderspeelgoed op.
- Zorg dat de tuinverlichting werkt.
- Tuinstoelen plaatsen en met goed weer de kussens.

Ook in de winter.

- Bloeiende planten in potten plaatsen.

Casa  
&CO.

## **Balkon**

Laat de toegevoegde waarde zien van een balkon door het plaatsen van een bistrosetje en een plant. Zo geef je deze ruimte een functie. Vanzelfsprekend is het balkon netjes aangeveegd.

## **Garage of schuur**

Een garage of schuur binnenlopen zonder je te stoten is wel zo prettig. Met een opgeruimde schone garage laat je zien dat er genoeg ruimte is voor al jouw spullen.

## Stap 6: Lege woning

Je bent al verhuisd naar een nieuwe woning en hebt de inboedel geheel of gedeeltelijk meegenomen. Mogelijk heb je als erfgenaam de taak om een woning te verkopen. Veel kopers vinden het moeilijk om in een leegstaand huis hun toekomstige thuis te zien. Lege ruimtes lijken al gauw kleiner, missen sfeer en eventuele oneffenheden in afwerking vallen meer op. Bovendien zijn de verhoudingen niet goed zichtbaar en daardoor wordt het moeilijk in te schatten hoe groot of juist hoe klein een ruimte is. Een lege woning staat vaak langer te koop dan een ingerichte woning.

Om die reden laten mensen regelmatig het meubilair staan. Vaak een goed plan. Bedenk wel dat de smaak en inrichting van een echtpaar op leeftijd misschien niet aansluit bij de doelgroep van de woning.

### Een lege woning inrichten

Om eerder genoemde reden kiezen verkopers er veel al voor om lege woning in te richten.

Mogelijkheden te over:

## Meubels huren

Een tijdelijke inboedel kun je eenvoudig huren bij mij of één van mijn collega's. Er zijn verschillende bedrijven waar je een volledige inrichting kunt huren. De bedrijven zijn er in gespecialiseerd om huizen in te richten met het doel de woning snel te verkopen. Zij weten wat een koper zoekt in een huis. Binnen een dag wordt de kale lege woning tot leven geblazen.

## Kartonnen meubels

Mijn persoonlijke favoriet. Een vriendelijkere oplossing voor de portemonnee zijn meubels van karton van Cubiqz. Een lege ruimte tover je in een handomdraai om tot een realistische woonkamer of slaapkamer. De modules van karton zijn voorzien van een cover met fotoprint of een op maat gemaakte hoes van stof. Van bed tot bank en van open haard tot keuken. Aangevuld met een paar accessoires, zoals een dekbed, een paar kaarsen en kussens, niet van echt te onderscheiden.

Casa  
&CO.

## Zelf samenstellen

Zelf een lege woning inrichten? Dat kan natuurlijk ook. Met wat er nog in huis staat en wat misschien nog op de zolder van familie en vrienden staat, kun je ook een lege woning tijdelijk inrichten. Geen meubels over, denk eens aan de kringloopwinkel of marktplaats. Het is even speuren, maar hier zijn zeker goede meubelstukken te vinden. Zorg wel dat het geen allegaartje van meubels en accessoires wordt. Dan schiet het zijn doel voorbij. Zelf samenstellen van een volledige inboedel kan veel tijd kosten. Houd je ervan om met je huis bezig te zijn en beschik je over vervoer en voldoende tijd, dan is dit een goede optie. Geen tijd of zin in het inrichten van een woning, dan is uitbesteden een prima idee.

## Is jouw huis nu verkoopklaar of niet?

Twijfel je of je genoeg hebt gedaan? Via Face Time adviseer ik jou graag hoe jouw huis het er beste uit kan zien als de fotograaf komt en tijdens bezichtigingen.

De kosten voor een online verkoopadvies zijn **€97,-**.  
Na afloop ontvang je nog een checklist per mail.

## Stap 7: De woning is verkoopklaar

Nu alle 6 stappen zijn doorlopen is de woning klaar om de markt op te gaan. Hoe pak je dat aan? Welke makelaar schakel je in? Hoe zet je het huis het beste op de foto? Wat te doen bij bezichtigingen of open huis? Kortom: hoe zorg je er voor dat jouw huis ook verkocht gaat worden.

### Kiezen van makelaar

Indien nog geen makelaar gekozen dan deel ik graag een paar tips. De keuze voor een makelaar is heel persoonlijk. Het is iemand die waarschijnlijk regelmatig in jouw huis komt en daar moet je je prettig bij voelen. Kies niet per definitie voor de makelaar die de hoogste prijs zegt te gaan krijgen voor jouw huis. Vraag naar de resultaten over de afgelopen maanden: hoeveel woningen stonden er te koop en hoeveel zijn er verkocht. Vraag gerust om referenties. Op de site van Wie is de beste makelaar en op FUNDA vind je ook beoordelingen van klanten over de dienstverlening.

Kijk ook naar de presentatie van andere huizen op internet. Welk huis is mooi gefotografeerd en waar nodigt de tekst uit om de woning te gaan bezichtigen.

Het totaal pakket moet kloppen. De diensten van een makelaar zijn over het algemeen niet goedkoop. Dan mag je best kritisch zijn over zijn aanpak. Je vindt vast een makelaar die bij jou en jouw huis past.

### Fotograferen van de woning

De zoektocht naar een nieuwe woning start in de meeste gevallen op internet. Op basis van de presentatie op internet wordt bepaald of er een afspraak voor bezichtiging wordt ingepland of niet. Nu de woning door jou helemaal verkoopklaar is gemaakt, verdient jouw woning het ook om dit goed vast te leggen. Voor een optimale woningpresentatie.

Weetje: Uit onderzoek is gebleken dat een kijker gemiddeld minder dan 1 seconde kijkt naar een foto van de woning op woningsites. Een eerste goede indruk is het verschil tussen wel of niet een bezichtiging inplannen.

Casa  
&CO.

Woningfotografie is een vak. De ene makelaar fotografeert zelf, de ander huurt daar een fotograaf voor in. Fotograferen van een huis is een andere tak van sport dan het fotograferen van landschappen of kinderen. Een goede hobbyfotograaf kan het wellicht zelf. Voor het fotograferen van een woning heb je een spiegelreflexcamera met groothoeklens nodig. Een statief kan je helpen de camera stil en recht te houden.

### **Een aantal tips voor het fotograferen van jouw huis:**

- Fotografeer vanuit verschillende hoeken elke ruimte.
- Maak bij voorkeur liggende foto's.
- Fotografeer naar het raam toe. De kamer krijgt hierdoor meer diepte en oogt groter.
- Laat de verbinding van de ene kamer naar de andere kamer zien. Zo begrijpt een koper beter hoe het huis in elkaar zit.
- Zorg ervoor dat verticale lijnen in het echt ook verticaal op de foto komen. Deuren en ramen zijn meestal recht, dus ook op de foto.
- Let er op dat jouw huisgenoten en dieren niet op de foto komen.
- Ramen en spiegels kunnen reflecteren. Je wilt zelf niet op de foto, toch?

- Leg de pluspunten van de woning vast, zoals glas-inloodramen, open haard of de speeltuin voor de deur.
- Bedenk dat elke onvolkomenheid extra opvalt op een foto. Een stoel die scheef aan tafel staat kan op een foto storend ogen, terwijl dat gewoon in de woonkamer niet het geval is.

### **Bezichtiging**

En opeens is het zover. De eerste afspraak voor een bezichtiging is ingepland. Een kijker vindt het prettig als de woning in het echt hetzelfde of nog beter er uit ziet als op de foto's. Afspraken worden vaak op kort termijn ingepland. Zorg daarom dat de woning met een beetje opruimen en de laatste puntjes op de i, snel klaar is om getoond te worden.

**Tip:** Een bezichtiging en snel wat spullen uit het zicht, maar geen kastruimte meer over? Gebruik de auto als opslagplaats voor de kinderwagen, kattenbak of een verzameling jassen.

Casa  
&CO.



## Last minute checklist

- De klinker uit het zicht en zeker niet in de voortuin.
- Schuif de gordijnen en vitrage flink open. Maak de bedden mooi op.
- Berg persoonlijke spullen op, zoals tandenborstels en net gebruikte handdoeken.
- Berg alle dierspullen op.
- Haal persoonlijke spullen weg, zoals foto's en (kinder)knutselwerkjes.
- Eventuele waardevolle spullen opbergen.
- Wc-bril naar beneden.

Na afloop van de bezichtiging is het leuk om te weten hoe het is gegaan. Informeer er naar bij de makelaar en vraag om feedback. Is bijvoorbeeld de reactie van de kijker: "De badkamer is wel erg donker." Een lamp met een hoger wattage en wat lichte accessoires, verhelpen dit probleem. Niet met elke feedback kan wat gedaan worden. Gemiddeld wordt een huis na 8 bezichtigingen verkocht. Er zullen altijd mensen zijn die om redenen, die buiten jouw invloed zijn, de woning niet willen kopen.

## Open Huis

Een paar keer per jaar is er een landelijke Open Huizen Dag. Sommige makelaars kiezen er voor vaker een open huis te organiseren. Tijdens een open huis kan iedereen, zonder afspraak, de woning bekijken. Veelal verzorg je zelf het open huis. Ontvang een kijker hartelijk en bespreek direct of ze zelf willen rondkijken of dat je met ze meeloopt. Geef potentiële kopers altijd de gelegenheid om vrij rond te lopen.

Ontvang kijkers met maximaal 2 personen. Niets zo vervelend als je als kijker het gevoel hebt te storen tijdens een gezellige visite. Dit kan een onwelkom gevoel geven. Regel een oppasadres voor kinderen en dieren. Zo kun je de kijkers de juiste aandacht geven. Liever niet zelf het open huis verzorgen, weet dan dat de meeste vastgoedstylisten ook in te schakelen zijn als gastvrouw/heer voor een Open Huis.

**Dit zijn de zeven stappen** die ik toepas op de huizen die ik verkoopklaar of verhuurklaar maak. Heb je nu moeite met een of meerdere stappen van het stappenplan? Ik help je graag op weg of neem zelfs het gehele verkoopklaar maken van de woning van je uit handen.

Mij kun je bereiken op 06-29127748 of via [info@casaenco.nl](mailto:info@casaenco.nl)

Voor meer vastgoedstylingtips kun je mij ook volgen op: instagram, facebook, twitter, pinterest en natuurlijk mijn blog, [@casaenco](#)

[www.casaenco.nl](http://www.casaenco.nl)

Casa  
&CO.



Je mag dit document in zijn geheel doorsturen naar anderen.  
Wil je delen overnemen, vraag dan eerst toestemming aan Marieke Blezer

casa  
&CO.

