



Nagel & Tilleman Makelaardij





Die donkerblauwe muur vind jij misschien mooi – maar dat wil niet zeggen dat het bij iedereen in de smaak valt. Vergroot je kans op verkoop door je muren wit te schilderen. Dat is een relatief kleine investering met direct resultaat: het laat je huis er ook nog eens ruimtelijker uitzien.



Je huis verkopen met een nieuwe badkamer of keuken lijkt misschien de kans op verkoop te vergroten, maar je kunt er ook goed de mist mee ingaan. Zowel een badkamer als keuken zijn smaakgevoelig. Wil je alsnog een grote investering doen? Investeer dan in het dak, de goot, het buitenschilderwerk of een warmtepomp.



Wie is er nu niet op zoek naar veel opbergruimte? Potentiële kopers ook, maar die kunnen niet door jouw kastinhoud heen kijken. Laat zien welke opbergruimte je huis heeft en sla spullen ergens anders op tot het huis verkocht is.



Zorg ervoor dat één kast in je huis helemaal leeg is. Jij gebruikt die kast om last minute alle spullen die nog rondslingeren, snel op te bergen. Zoals speelgoed, de krant en de iPad. Zo is je huis binnen een half uur weer bezichtigingsproof.



Het liefst laat je je huis fotograferen als het zonnig is. Dan ziet het huis er zowel van buiten als van binnen goed uit en is het licht optimaal. Vergeet niet: licht verkoopt. Trek daarom je gordijnen zover mogelijk open, haal je vensterbanken leeg en maak gebruik van lampen waar mogelijk.



Laat niet elke hoek van je huis fotograferen, de potentiële koper moet nieuwsgierig gemaakt worden en een reden hebben om het huis te bezichtigen.



De jassen van de kapstok, alle familiefoto's van de muren, de badkamer en de keuken leeg. Een opgeruimd huis is altijd een goed idee, maar je kunt het ook overdrijven. Maak van je huis geen plaats delict en zorg ervoor dat er nog iets van leven te zien is. Ontdoe je huis zoveel mogelijk van persoonlijke spullen, maar een schilderij aan de muur mag best.



Heb je je huis ontdaan van zoveel mogelijk persoonlijke spullen (tip 7)? Dan is het daarna de kunst om een klein beetje persoonlijkheid terug te geven. Een strak opgeruimd huis kan weer onbehaaglijk aanvoelen. Voeg leven toe, in de vorm van een bos bloemen op tafel en een paar kleurige kussens op de bank. Niet te veel, maar nét genoeg om een gezellige indruk te wekken.



Of je nu een tuin, dakterras of balkon hebt: voor een bezichtiging is het belangrijk dat je het in orde maakt. Maak je tuinset schoon, leg er gezellige kussens op, voorzie je buitenruimte van een paar nieuwe planten in pot (die kun je ook weer meeverhuizen) en haal onkruid tussen de tegels weg. Heb je een voortuin? Dit is het eerste wat de potentiële koper ziet. Zorg daarom dat het er netjes bijligt.



Zit je in een WhatsApp-groep voor de buurt, of ben je lid van een Facebookpagina voor je wijk? Maak gebruik van dit snelle contact en stel de burens als een van de eersten op de hoogte van je verkoopplannen. Onder het mom 'kies je eigen buur', geef je de burens kans in hun kringen eens rond te vragen.



Nagel & Tilleman Makelaardij



Heb je vragen naar aanleiding van deze informatie?

Bel of mail me gerust voor het maken van een vrijblijvend eerste gesprek.

In dat gesprek zal ik je precies vertellen wat ik voor je kan betekenen.



**Telefoonnummer 06-34261007**

**Email [info@ntmakelaardij.nl](mailto:info@ntmakelaardij.nl)**