

HUIS ZELF VERKOPEN DOE JE ZO

Zelf de bezichtigingen verzorgen op de juiste wijze!



**Voorkom de fouten
die 75% van de
huisverkopers
wél maken**

Introductie

Slim dat u ons programma gaat doornemen over de bezichtigingen. Deze training kan ervoor zorgen dat u uw huis binnen een korte tijd kunt verkopen, voor een zo hoog mogelijke verkoopprijs én lage kosten. De lage kosten heeft u al deels bereikt want u gaat zelf uw woning verkopen. Hiermee bespaart u al duizenden euro's.

Mijn naam is Karin en ik ben verkoopsspecialist. Ik heb in 2007 óók mijn eigen woning verkocht. In ons huis heb ik toen ook de bezichtigingen verzorgd.

En ja, ik vond het spannend. Maar met de juiste voorbereidingen kunt u dat gewoon aan, want u weet precies wat u wel en niet moet zeggen en doen. Hier ga ik u mee helpen.

Deze training bestaat uit verschillende onderwerpen en herhalingen. Het eerste onderwerp gaat over de styling. Hierin behandelen we waar alles moet staan en de kleuren van bijvoorbeeld de muren, maar ook over de slimme meubelopstellingen.

In module 1 gaan we het hebben over de voorbereidingen. Over het gesprek met de klant en dat is van essentieel belang. Wat gaat u allemaal vertellen en hoe? Hier gaan we u maximaal op voorbereiden met praktische tips die u zelf kunt gaan toepassen om daadwerkelijk het huis snel te verkopen.

In module 2 gaan we het hebben over de bezichtigingen in het algemeen. Wat gebeurt er allemaal als u een bezichtiging gaat geven? Wat gaat u wel zeggen en wat kunt beter niet zeggen, wat doet u wel en wat doet u juist niet?

Module 3 is de laatste module en daar gaan we het hebben over de Open Huizen Dag. Een Open Huizen Dag en een bezichtiging lijken erg op elkaar, maar een Open Huizen is tóch net even iets anders.

We gaan beginnen, op een succesvolle verkoop!

Bezichtigingen module 1: De voorbereiding

Nu gaat het gebeuren

U bent klaar voor de daadwerkelijk bezichtiging, want een klant koopt niet een huis van alleen een foto of een video, maar die wilt het huis ook in het echt gaan bekijken.

De klant komt daadwerkelijk bij u over de drempel. Nu kunt u het gaan maken of breken en natuurlijk wilt u het gaan maken! Zodra een klant bij u over de drempel overkomt, dan heeft die direct te maken met de zintuigen die in werking gaan.

Ruik ik iets?

U doet de deur open en dan komt de geur van het thuis vrij en misschien komt wel uw eigen geur naar de klant toe. Het is erg belangrijk dat alles fris is. Niet alleen fris, maar ook alles moet netjes zijn en de ruimte waar de klant binnenkomt moet ruimtelijk en licht zijn.

Hoor ik iets?

De geur, maar ook het licht en de ruimte wat degene direct kan zien is belangrijk. Ook wat er te horen is, is belangrijk. Is er niet ergens nog een televisie aan of een radio die hard geluid maakt? Of een piepende deur direct bij binnenkomst? Alles moet kloppen.

Is het hier een beetje koud?

De temperatuur in elke kamer is ook belangrijk en het gevoel wat de potentiële klant krijgt van de woning. De huisverkoper zelf (u) die moet rustig zijn en prettig overkomen. In huis mag het niet te koud, maar zeker niet te warm. U hebt hierbij te maken met zintuigen van personen die direct eigenlijk al een keuze onbewust beïnvloeden van vind ik dit huis aangenaam of niet en dit is echt een belangrijk punt direct bij de drempel al. Onbewust maken we al heel veel en heel snel keuzes met onze zintuigen.

Er zijn veel grote voordelen dat u de bezichtiging zelf gaat doen.

Het eerste waar u aan dient te denken is de tijd. Als u zelf de bezichtigingen gaat doen is dit een groot pluspunt. U heeft zelf contact met de klant dus u kunt zelf de afspraak inplannen. Een afspraak inplannen? Daar moet u goed bewust mee omgaan. Is dit in de ochtend, in de middag of de avond? Denk hier goed over na. Wat is het meest geschikte moment?

Vaak komt het voor dat een klant helemaal niet overdag kan en dat u dus in de avond wil gaan afspreken. Dit is niet het meest ideale, maar het is wel mogelijk.

Op deze manier ben ik zelf al een aantal keer door de woningen heen gegaan waarbij degene ook daadwerkelijk het huis direct heeft gekocht. Wellicht is het nog nodig om op een ander moment nog even terug te komen. Maar de eerst afspraak was in de avond en in een weekend.

Ook in het weekend is een bezichtiging natuurlijk mogelijk. U zit niet vastgebonden aan kantoortijden. U wilt natuurlijk het huis zo snel mogelijk verkopen. Dat voelt u zelf aan als geen ander, want u wilt naar uw eigen toekomst toe. Dus u gaat ervoor zorgen dat u er alles voor over heeft om het perfect te laten verlopen.

Bezichtigingen module 2: De daadwerkelijke bezichtigingen

In deze module gaan we het hebben over bezichtiging zelf

Plan een bezichtiging op het juiste moment.

Een goede tip is om te kiezen voor een rustig moment. Zorg ervoor dat er geen mensen op bezoek komen en dat er geen kinderen zijn. Ook vinden veel mensen huisdieren niet zo aangemaand. Probeer ervoor te zorgen dat er geen huisdieren aanwezig zijn. Als de huisdieren er wel zijn zorg er dan voor dat ze niet opeens gaan rondrennen, waardoor het druk wordt of waar mensen van kunnen schrikken. Houdt er rekening mee dat er mensen zijn die niet van huisdieren houden of er wellicht allergisch voor zijn.

Zorg dat er rust is.

Gastvrijheid, vriendelijkheid, enthousiasme, geduld en beleefd zijn daar gaat het nu om.

Ook uw houding is belangrijk

Loopt u de hele tijd heen en weer, heeft u geen geduld of wordt u afgeleid door de telefoon, dan kunnen dit oorzaken zijn die de verkoop kunnen gaan belemmeren. Wellicht is het voor u al de 10^e bezichtiging onthoud dan dat dit voor de geïnteresseerden dit de eerste keer is. Laat eerdere emoties (boos, wanhopig of over enthousiaste) niet of niet te veel meespelen.

Rust..... het is uw huis en u gaat ervoor. U heeft zich voorbereid, dus u hoeft zich niet gespannen te voelen. Geniet ervan, dit kan de koper zijn, u gaat iemand dit huis gunnen, zo kunt het ook zien.

Zorg voor een opgeruimd huis

Schoon beddengoed, de badkamer is netjes, de ramen zijn gelapt, alles is stofvrij en alles is bling bling. Alles moet op orde zijn.

Zoveel mogelijk licht, zoveel mogelijk frisse lucht, een aangename temperatuur en geen geluidsoverlast. Nu gaat het er allemaal om. En vergeet niet die sfeerverlichting en een ideale warmte, dat voelt zoveel aangenamer.

De foto's en de herkenning

Nu komen de mensen bij u in huis, ze hebben de foto's in hun hoofd. Herkenning is nu belangrijk. Probeer ervoor te zorgen dat mensen bepaalde elementen herkennen. Zorg ervoor dat de slaapkamers goed herkenbaar zijn en dat de meubels nagenoeg hetzelfde staan, zoals op de foto's.

De slaapkamers zijn voor veel mensen belangrijk. Probeer ervoor te zorgen dat u hetzelfde beddengoed heeft net als op de foto's. Ook de slaapkamer indeling is van belang. Ruimtelijk, licht, schoon en netjes.

Houdt deze aanpassingen aan als de potentiële kopers komen om het huis te bezichtigen. Na een bezichtiging kunt u het weer naar eigen smaak inrichten.

Eerlijkheid, ik kom er toch nog even op terug

Het zou kunnen zijn dat mensen zeggen, de kamer komt veel kleiner over dan hoe ik het in mijn hoofd had. Wanneer u professionele foto's laat maken, dan is dit vaak ook het geval. Een professionele woningfotograaf maakt foto's met een speciale lens, omdat we anders 3 á 4 foto's

zouden moeten maken voor één kamer. Dus er is altijd een verschil met de werkelijkheid. Wanneer u ziet dat mensen een kamer echt te klein vinden, dan geeft u dat toe. Het is hun eigen oordeel. Ga hier niet op in. Bespreek eventueel wel de mogelijkheden.

Er is altijd ruimte voor overleg en meedenken. U kunt altijd suggesties geven, zoals bijvoorbeeld, wanneer u merkt dat iemand een kamer te klein vindt. Dan kunt u de mogelijkheden bespreken voor een eventuele uitbreiding. Dat een plafond laag is, of dat de uitzicht toch minder breed is, u hoeft er hier niet veel op in te gaan. Wanneer men het zo vindt dan vind men dat zo, dat is een mening en wees daar vrij in. Het is zoals het is.

Geen paniek.. oeps er is een aankoopmakelaar bij!

Wat ook regelmatig voorkomt is dat iemand met een aankoopmakelaar komt. Schrik hier dan niet van. U weet nu dat die mogelijkheid er is. Een aankoopmakelaar is heel kritisch. Die gaat u wellicht een beetje uitdagen door kritische vragen te stellen. Misschien niet, maar die kans is aanwezig. U blijft in alle gevallen rustig, neem de tijd om na te denken.

U heeft u voorbereid. Als u hele kritische vragen krijgt waar u niet direct een antwoord op heeft, dan hoeft u deze ook niet direct te beantwoorden. Wees hier eerlijk in. Schrijf de vragen eventueel op en geef aan dat u hier later op terugkomt. Dat u het nu even niet weet is helemaal niet erg.

Een aankoopmakelaar zou ook nog wel eens direct met u in onderhandeling willen gaan. Let daar goed op. We hebben ook een video met een uitleg over de onderhandelingen. Ik raad u aan om deze ook te bekijken.

Blijf altijd rustig, men mag altijd een bod doen. U kunt aangeven dat u hier nu niet op in kunt gaan en dat u daar later op terugkomt. Geef uzelf de tijd en ruimte. Bel huispromotie als u vragen heeft. Zij kunnen u helpen in het onderhandel proces!

Zijn alle ruimtes makkelijk toegankelijk?

Controleer ook of alle ruimtes makkelijk beloopbaar zijn voor meerdere personen. Staat er geen overbodig speelgoed of andere spullen in de weg die niet van meerwaarde zijn voor de woning? Tafel voor de sier in de hal, waardoor de hal smal wordt? Haal het nu weg.

De meeste mensen willen een makkelijk looproute hebben van deur naar deur of vanaf deur naar raam. Zorg ervoor dat deze looproute vrij is en als een kast of het bed in de weg staat naar het raam toe, zet het bed dan eens anders. Wellicht denkt u nu van dan ik slaap ik niet lekker, maar dat is nu even iets minder van belang. U wilt uw huis verkopen en daarom zijn de looproutes enorm belangrijk. Denk erom wanneer de mensen binnenlopen, dan moeten ze gemakkelijk naar het raam toe moeten kunnen lopen. Alles moet makkelijk gaan.

U heeft de verlichting aan staan, de geur is goed en de kleuren zijn goed. Er komt zoveel mogelijk licht van buiten naar binnen en dan komen de eerste kijkers. U voelt de spanning al op komen. Even inademen en uitademen. Kom op je kan dit, wees vriendelijk voor uzelf en de ander.

De deurbel gaat en de eerste kijkers komen...

U doet de deur open en u zorgt ervoor dat u dan zelf dan niet direct in de weg loopt. Goedemorgen of goedmiddag welkom en kom verder. Dus u laat de mensen naar binnenkomen. Nogmaals zoek direct een grote ruimte op waar u met meerdere personen goed kunt staan en vraag of ze trek hebben in koffie of thee.

Zorg er dan voor dat u dan een goede samenvatting heeft van de woning die u heeft voorbereid.

Een voorbeeld van wat u kunt zeggen;

“Welkom in mijn woning of welkom in onze woning, (als u zegt mijn, dan is het erg gesloten) Of u zegt welkom in deze woning, wellicht u nieuwe droomhuis. Ik wil in ieder geval even zeggen dat wij ontzettend hebben genoten van deze woning. Wij hebben genoten van het uitzicht, het is erg rustig, de basisschool is om de hoek en de keuken recentelijk aangebracht”.

Wij gaan verhuizen, omdat...

- De kinderen het huis uit zijn en het huis voor ons te groot is
- Wij groter willen gaan wonen
- In verband met het werk
- Of een andere rede

U hoeft natuurlijk niet te vertellen waarom het huis te koop komt.

Jullie gaan samen de woning door

U loopt eerst naar de woonkamer, daarna gaat u naar de keuken en laat de kijkers de keuken bekijken. Praat over het apparaat, maar niet te lang. Als ze er vragen over hebben dan hoort u dat wel. Na de keuken laat u de andere ruimtes zien. Laat eerst de ruimtes op de begaande vloer zien. Daarna laat u de badkamer zien en gaat u naar de hoofdslaapkamer en de andere kamers. Daarna laat u de andere slaapkamers zien.

Als mensen vragen willen stellen laat ze dat doen, neem hier alle tijd voor.

Neem zelf afstand uit de kamer. Mensen willen soms hun eigen route kiezen en het tempo kunnen bepalen sta hier open voor. U kunt wel uw favoriete route bepalen. Blijf wel altijd in de buurt en ga zo de hele woning door. Wanneer u boven bent, herhaalt u nog even de dingen van de badkamer en de slaapkamer en andere belangrijke punten van het huis.

Het is van belang om te blijven communiceren. Wat vinden jullie ervan tot nu toe? Voel of dit nodig is of niet. Let op! Te veel praten kan als vervelend worden ervaren.

Langzaam naar beneden

U moet mensen laten voor lopen, zodat ze de tijd nemen en hun de snelheid kunnen bepalen. Als u dan weer beneden bent en merkt dat er serieuze verkoopplannen zijn, geef de mensen dan de ruimte om na te kunnen denken en te overleggen.

Bied in ieder geval koffie of thee aan en vertel leuke weetjes over het huis. Enkele voorbeelden hiervan zouden kunnen;

- 50 jaar geleden heeft hier en die bekende presentator gewoond
- De burens hebben net zonnepanelen aan laten leggen wat in dit huis ook mogelijk is
- In zomer is er altijd een groot gezellig buurtfeest

Of iets anders, iets speciaals over de woningen of omgeving. Wat ook interessant is om te vertellen zijn de spullen die eventueel overgenomen kunnen gaan worden, denk bijvoorbeeld aan raambekleding, kasten of een koelkast. U hoeft dit niet direct tijdens het allereerste gesprek te vertellen, dat doet u waarschijnlijk in een tweede gesprek als de mensen nog eens komen kijken. Bereid u goed voor op het eerste en het tweede gesprek.

Laat mensen niet alleen rondlopen

Het komt regelmatig voor dat mensen na een bezichtiging dingen missen. Het is uw huis en uw persoonlijke spullen liggen overal. Als mensen vragen; kunnen we nog even door het huis heen lopen? ja natuurlijk kan dat maar u gaat wel mee. Laat niks aan het toeval over. Sta de mensen eerst te woord in de woonkamer. Wanneer de mensen vragen of ze even privé kunnen overleggen, denk hier dan goed over na in welke ruimte u dit laat gebeuren. U kunt ook altijd vriendelijke nee zeggen en iets anders voorstellen of een geschikte ruimte of dat ze bijvoorbeeld in een café in de buurt gaan zitten. Het is afhankelijk van de situatie en doelgroep. Maar nogmaals laat mensen niet alleen door het huis lopen.

Het zou kunnen zijn dat mensen tijdens een bezichtiging direct al aangeven dat ze eigenlijk niet zo veel interesse hebben. Het is toch niet en wat ze hadden verwacht wellicht hadden ze dit gelijk al door bij binnenkomst. Dat kan gebeuren. Ervaart dat niet als een ontzettende afgang of dat u denkt van ik heb iets verkeerd gedaan? Nee, mensen kunnen en al heel snel van gedachten veranderen en denken. Toon altijd respect, blijf altijd rustig en vriendelijk, want u weet nooit wat er op dat moment speelt bij de geïnteresseerden. Als ze het huis toch niet zo mooi vinden, dan is dat geen enkel probleem. De volgende keer komen er weer nieuwe geïnteresseerden.

Wat een lelijk huis...

Mocht het zo zijn dat iemand met veel kritiek komt, bijvoorbeeld dat is echt heel lelijk of ik vind dat echt niet mooi of wat raar dat jullie dat zo hebben gedaan. Neem dat soort kritiek niet persoonlijk op. Jij of jullie wonen er met alle plezier. Dat iemand een mening heeft is geen enkel punt. Ga hier vooral niet op in en blijf in alle gevallen vriendelijk. Je zult met verschillende soorten mensen te maken krijgen, wees voorbereid op kritiek en niet alle mensen even leuk zijn. Iedereen is anders en iedereen leeft anders.

Het is een mening van iemand en die mening die mag er gewoon zijn. Wellicht is de opmerking kritiek die u mee kunt nemen voor de volgende bezichtiging. Wellicht kunt u wel van leren en de feedback die u krijgt en in uw voordeel gebruiken.

Denk met de mensen mee

Het komt voor dat mensen het huis heel mooi vinden, maar dat ze er bijvoorbeeld tegenop zien om te gaan verbouwen of een kleine klus aan te pakken. Wellicht ziet uzelf wel mogelijkheden om een klusje op u te nemen en om zo toch tot een positief verkoopresultaat te komen. Denk met de mensen mee, indien mogelijk. U kunt dit meenemen in de onderhandelingen. voorbeelden: Lek raam? vervangen van deurkrukken of douche kraan? Kleine problemen zijn gemakkelijk op te lossen of een schilder inhuren kan vele malen goedkoper zijn dan zomaar 10.000,- zakken in de verkoopprijs.

Probeer op een nette manier te achterhalen of iemand interesse heeft ja of nee. En ook als de bezichtiging hartstikke goed is gegaan is het van belang om aan het eind van de gesprek en nogmaals een kop koffie of thee aan te bieden. Vraag dan gerust, wat vinden jullie ervan? bevalt het huis? heeft het huis genoeg kamers? Bevalt jullie de omgeving?

Probeer het gesprek aan te gaan om aan te voelen of er interesse is en laat blijken dat alles te bespreken is. Het is natuurlijk ook wel zo dat smaken verschillen en dus mocht iemand bijvoorbeeld aangeven iets negatiefs over de keuken die ze echt niet mooi vinden.. Ja dat kan, maar er is altijd een mogelijkheid om de woning naar eigen smaak te maken. Laat je niet te gek maken. Zorg dat je voor jezelf ruim de tijd voordat u iets gaat beloven.

Mensen zijn vaak bang of onwetend 'die keuken is niet mooi, dus dan doen we het niet', maar ze kunnen natuurlijk ook verder denken. Een keuken verbouwen of vervangen hoeft niet een enorme belemmering te zijn. Op deze manier kunnen de mensen de woning naar eigen stijl aanpassen. Dit geldt ook voor de badkamer. Badkamers worden vaak verbouwd. Vaak zijn dit soort verbouwingen hoeft het helemaal geen groot issue meer te zijn.

Bij bijvoorbeeld een badkamer verbouwing kunt u vooraf al een schatting maken van de kosten. Wat zijn de kosten voor een nieuwe badkamer? Of wat zijn de kosten voor een nieuwe keuken? U kunt dit van tevoren voorbereiden, zodat u dat suggesties kunt geven. Wellicht is dit ook een stuk voor de onderhandeling.

U kunt bijvoorbeeld voorstellen, ik wil graag wel die vraagprijs aanhouden, maar dan zorgen wij voor een totaal nieuwe keuken. Of wij willen graag die vraagprijs aanhouden, maar dan zorgen wij wel dat alle de kranen vervangen worden en de badkamer kalkvrij is. Het gaat erom dat u met de mensen meedenkt en probeert tot een oplossing te komen.

Zakken in de prijs €15.000,- of €25.000,- wordt heel vaak gedaan terwijl dat u misschien voor €2000,- een helemaal nieuwe douche set kunt kopen en dan ziet het er gewoon wel goed uit. Dus probeer alle punten slim aan te pakken.

Men wil direct beginnen met de onderhandelingen

Wanneer men de onderhandelingen wilt gaan doen, dan is het aan te raden om hier tijd voor te nemen. Ik wil u echt doorverwijzen naar **onze de andere video over de onderhandelingen**, want dat is wel een vak apart. U kunt ook contact opnemen met [Huispromotie.nl](https://huispromotie.nl) zij helpen u graag met de onderhandeling.

Als u de bezichtiging heeft gedaan, dan is het belangrijk dat u de naam en het telefoonnummer noteert, want het komt heel vaak voor dat de bezichtiging is geweest (bij een makelaar) maar dat u geen of geen duidelijke terugkoppeling krijgt.

Dit moet u natuurlijk sowieso zien te voorkomen. U heeft al geprobeerd aan tafel een terugkoppeling te krijgen. Dit is dan ook het juiste moment om de mensen te vragen om hun naam en telefoonnummer.

Het is goed om het telefoonnummer en naam te hebben, zodat u een later nog kunt terugbellen. U wilt weten of dat er werkelijk nog interesse is. Wanneer u de mensen opbelt en merkt dat er geen interesse is, vraag dan waarom er geen interesse is. Wellicht haalt u hier verbeterpunten uit voor uzelf. Wees altijd vriendelijke en bedankt de mensen voor de tijd. Nogmaals accepteer en respecteer de mening van andere.

U als mens

U bent vriendelijk, sociaal, en respectvol. Praat niet te veel. Praat niet over het verleden over bijvoorbeeld alle verbouwingen die zijn geweest. Uw houding en lichaamshouding is belangrijk, maar ook uw stem. Let erop dat u uw stem niet heel hard gebruikt, maar ook niet heel zacht, want heel zacht komt het ook niet zelfverzekerd over. Probeer af te wisselen in uw stemgebruik.

Uw houding

Staat u netjes recht? En niet ongeïnteresseerd voorovergebogen? Ik overdrijf misschien een beetje, maar denk aan uw houding en denk aan uw uitstraling.

Uw houding is energiek vol, uw uitstraling is goed, u bent vriendelijk en u ziet er relaxed uit. Dit is van belang. Zorg ervoor dat u niet van te voren net een vervelende vergadering gaat inplannen, waardoor u in een gestreste situatie bent. De mensen merken dit. Wees van te voren al bezig met de bezichtigingen.

Zorg dat u rustig bent en praat met de mensen. Zorg ervoor dat u recht staat en neem af en toe de tijd om iets over het huis te vertellen. Praat af en toe iets sneller en soms iets rustiger.

Ik kan ook bij u thuis komen

Mocht u hier nog hulp bij nodig hebben dan wil ik u graag helpen. We kunnen via beeldbellen samen de bezichtiging oefenen.

Dan lopen we samen door uw woning, alleen dan kunnen we elkaar zien en kan ik u helpen. Dit kunnen we doen door bijvoorbeeld Whatsapp of Facebook.

Als u zegt ik wil echt persoonlijke ondersteuning, dan is dit ook mogelijk. Stel u heeft toch wel een heel bijzonder huis en u wilt mijn mening en stylingadvies. Dan kom ik bij u thuis.

Dan kunt u contact met mij opnemen.

Bezichtigingen module 3: Een Open Huizen Dag

De derde module gaat over de Open Huizen Dag. Zorg dat u zichtbaar bent en dat u meedoet met de landelijke Open Huizen Dag. Dat kunt u aangeven. Zorg ervoor dat op Funda een vermelding komt staan met de Open Huizen Dag. Op deze manier zien de geïnteresseerden wanneer ze welkom zijn. Deze vermelding is geheel kosteloos op Funda. Daarnaast kunt u ten alle tijden zelf een Open Huis organiseren. Ook hiervan kunt u een vermelding krijgen op Funda. Huispromotie.nl zou dit voor u in gang kunnen zetten.

Het mooie van een Open Huizen Dag is dat de drempel voor geïnteresseerden laag is om het huis te komen bezichtigen. Mensen durven veel eerder naar een woning toe te gaan, om zomaar even te kijken dan wanneer ze hier een afspraak voor dienen in te plannen. Met een Open Huizen Dag haalt u veel van de factoren al weg.

Zorg dat de Open Huizen Dag opvalt

Zorg dat zichtbaar opvalt dat er een Open Huizen Dag is. Desnoods kunt u de fietsen voor het huis versieren met ballonnen of met een rode pijl: wij doen mee met open huizen dag, WELKOM!

Het mag ook wat subtieler, maar zorg dat u zichtbaar bent, want anders rijden de mensen gewoon uw huis voorbij en dat is natuurlijk zonde, dan is het een gemiste kans.

U hoeft niet perse mee te doen met de landelijke open huizen dag

Ik raad het wel aan, maar het hoeft niet per se. Wat u ook zou kunnen doen is zelf een Open Huizen Dag organiseren. Het mooie hiervan is, dat u natuurlijk zelf de tijd en de dag kan bepalen. Zelf een Open Huizen Dag organiseren kan een hele slimme keuze zijn, want stel u voor dat in uw omgeving of in uw wijk of in uw buurt, iets bijzonders aan de hand is, dat er een bepaald evenement is en u denkt wacht eens even, er zijn een heleboel mensen op pad vandaag... als ik er nu voor zorg dat het duidelijk is dat ons huis te koop staat en dat mensen gewoon bij ons naar binnen mogen komen om te kijken. Daar bent u natuurlijk vrij in. Alles wat u doet en alles wat er al bij de voorbereidingen is uitwerkt, dat kan alleen maar ten goede komen.

Wees er goed van bewust als u acties onderneemt, dan kunnen er ook acties komen. Als u zelf niets doet dan duurt het waarschijnlijk langer.

Zelf een Open Huizen Dag organiseren is natuurlijk wel heel erg interessant

Er zijn een heleboel mensen die op zoek zijn naar een woning in deze tijd. Men voelt ook de druk van de huidige huizenmarkt. Er staat niet zo ontzettend veel meer te koop. Het leuke daarvan is, als u zelf een Open Huizen Dag organiseert en er komen mensen binnen, en er komen nog meer mensen binnen, is dat ze druk gaan voelen van elkaar. Dat is interessant. Dit geeft u straks meer kansen bij de onderhandelingen om de juiste verkoopprijs te ontvangen.

De promotie

Zorg ervoor dat u folders heeft en dat u een brochure heeft die u kunt weggeven, maar ook die u kunt ophangen in bijvoorbeeld het winkelcentrum of welke andere plekken er ook maar zijn waar u promotie kunt maken.

Ook social media is van belang

Wanneer u een Open Huizen Dag organiseert, vraag dan aan uw vrienden of deze de advertentie willen delen.

U kunt zelf een advertentie maken op Facebook. Maak een klein filmpje met onze woning staat in de verkoop of komt in de verkoop en we hebben dan en dan een open huizen dag georganiseerd en u bent van harte welkom.

Het is wellicht een beetje spannend om uzelf te filmen, maar het is wel wat mensen heel leuk vinden. Mensen vinden het interessant om te zien wie er heeft gewoond. De meeste mensen vinden ook mooi om een uitnodiging te krijgen. Facebook is een enorme kans om veel geïnteresseerden te krijgen op de Open Huizen Dag. Maak hier gebruik van. Vraag evt extra advies aan Huispromotie.

U mag mensen weigeren

Denk eraan dat u altijd mensen mag weigeren, want het is uw huis.

Denk eraan, wie laat u wel binnen en wie niet.

Pas op, er kunnen ook teveel mensen komen

Meer dan dat je van te voren had gedacht. Pas op dat het niet te veel wordt.

We hadden een woning in de verkoop en daar hebben we een Open Huis voor georganiseerd. En er waren 12 stellen die zich hadden opgegeven. Zo konden we mooi de tijd bepalen, we hadden het heel mooi gepland, maar een aantal stellen kwamen te laat waardoor de planning niet helemaal niet lekker liep. Dit konden we nog wel opvangen, maar er kwamen ook een heleboel extramensen waar we niet dus niet op hadden gerekend.

25 stellen, dat was wel even zweten, passen en meten

Maar we hadden ons goed voorbereid. We hadden een aantal folders neergelegd met onze telefoonnummer erop en met een aantal vragen erop. En dat lag startklaar.

Dus iedereen die binnenkwam kon die folder direct pakken en daar stonden alle high-lights van de woning op. Alle punten die aantrekkelijk zijn van het huis en van de omgeving stonden erop. Foto's van de woning en telefoonnummers.

De folder konden de mensen mee naar huis nemen en dan konden de mensen dus ook contact met ons opnemen. En een mooie was, dat we ook al hun telefoon nummers hadden. Naast de folder hebben we ook een formulier neergelegd, schrijf uw naam en uw telefoonnummer op. Op deze manier konden wij met alle geïnteresseerden nogmaals contact opnemen. De mensen hebben thuis rustig na kunnen denken en hebben nu een beter oordeel over het huis. Het is van belang om na de bezichtigingen met de geïnteresseerden in contact te blijven.

Geen kinderen, geen huisdieren en geen onverwachts bezoek

Dit zijn allemaal storende elementen als u zich moet concentreren. Zorg ervoor dat er iemand is die u kan helpen. Die zorgt voor de thee en voor de koffie en die de mensen opvangt wanneer u toevallig

net helemaal op de zolder bent en er wordt aangebeld. Zorg er dus voor dat er altijd iemand beneden.

Hiernaast kunt u natuurlijk altijd nog zorgen voor iemand als reserve. Wanneer u ziet dat het heel erg druk wordt.

Zorg dat u evt. nog meer mensen kunt optrommelen, maar ergens houdt de perfecte open dag natuurlijk op. Wat ik net al vertelde met die 25 mensen in één keer, dan kunt u beter de focus leggen op een aantal mensen die echt geïnteresseerd zijn en zorgen dat de andere geïnteresseerden de folder krijgen en de contactgegevens achterlaten. Op deze manier kunt nog contact met ze opnemen.

Bij 25 mensen kunt u heel veel mensen optrommelen voor hulp, maar het heeft dan niet zoveel zin meer. Bij 10 tot 12 stellen kunt u het echt nog wel goed organiseren. Het is niet erg als mensen even rustig aan de eettafel zitten of een paar mensen nog even buiten rondlopen in de tuin of nog een paar mensen in de keuken staan. Voelt u zich niet opgejaagd door het aantal personen.

U kunt het proces wel wat versnellen, maar voelt u zich niet opgejaagd, maak met die andere mensen indien gewenst nog een tweede afspraak. Dat ze nog een keer langskomen voor een uitgebreidere bezichtiging.

Een goed binnenkomen

Bij het binnenkomen is het belangrijk dat gelijk het telefoonnummer op geschreven wordt en de naam. En dit is dus net even wat anders dan met de bezichtiging. Bij een bezichtiging schrijft u aan het als einde de naam en het telefoonnummer op.

Een korte herhaling

Ik herhaal nog even de belangrijkste punten van deze module.

Wanneer mensen aanbellen of aan de deur kloppen of in ieder geval voor de deur staan. Verwelkom dan de mensen. Neem ze mee naar binnen en ga direct naar een ruimte waar het een ruimer is dan de hal.

*Begin altijd het gesprek met de hoogtepunten van het huis en we hebben het daar ook al eerder over gehad. Wat zijn de kenmerken van uw huis waar u zo trots op bent?
Wat zijn de kenmerken van de omgeving waar u zo trots op bent?*

Probeer zo veel mogelijk dingen op te schrijven waar u van kunt zeggen, hier ben ik trots op, dat zien de mensen ook. Mensen zien wanneer iemand ergens trots op is en ergens blij mee bent. Denk hier goed over na en bereid een mooi verhaal voor. Maar let op! Maak het niet veel te langdradig.

Een lege woning verkoopt moeilijker

Heeft u een lege woning dan is het ontzettend moeilijk voor veel mensen om een indruk te krijgen. Stond hier nou een grote bank of een kleine bank? Kan in deze slaapkamer een tweepersoonsbed neergezet worden of alleen een eenpersoonsbed?

Meubels zijn ervoor om een beeld te geven, maar ook om sfeer aan te brengen in de woning. Er zijn verschillende bedrijven die meubelverhuur leveren speciaal voor de verkoop van woningen. Door heel Nederland zitten bedrijven die meubelverhuur aanbieden. Ik ben zelf ook zo'n bedrijf en ik zorg er dan ook voor dat het slimme meubels zijn. Het zijn geen grote zware meubels.

Het zijn altijd lichte meubels waar u makkelijk doorheen kunt kijken om in ieder geval wat ruimte te scheppen. De stijl van de meubels is eigenlijk een beetje bij elkaar gezocht, zodat het voor een zo groot mogelijke doelgroep interessant is.

Dat houdt in, een stuk klassiek en een stuk modern. Het is beter dat er een mix is. Die moet u ook heel zorgvuldig bij elkaar zoeken, zodat het wel rustig blijft en zo natuurlijk mogelijk blijft. Houdt goed voor ogen dat u een brede doelgroep wilt aanspreken.

Voor een relatief lage prijs kunt u meubels en bijpassende decoratie huren voor een langere tijd of voor een kortere tijd, maar het is absoluut de moeite waard!

Karin bij u in huis

Vindt u het leuk en interessant om toch nog eens even online door uw huis te lopen samen met mij? We lopen dan samen door uw hele huis. We beginnen vanaf de voorkant, dan kijken we eerst samen van, zie ik het huisnummer wel goed door de vele bomen, is het pad goed toegankelijk en zijn er andere verbeterpunten aan de voorkant van het huis en/of in de tuin.

Dan gaan we samen door te gang. Eigenlijk dezelfde route als met de bezichtiging en bij de bezichtiging van de Open Huizen Dag. Alleen nu doet u het met mij online, zodat we echt weten of de woning helemaal tiptop klaar is voor de verkoop en dat u dat ook bent.

En de laatste mogelijkheid is natuurlijk dat ik bij u thuis kom en dat u mij gewoon een bezichtiging geeft. Ik ga heel kritisch naar u kijken, dat moet u niet erg vinden, want u wilt natuurlijk het uiterste eruit halen.

Probeer zelf eens om eerst een bezichtiging te geven aan een bekende en laat u filmen.

Als u dit al eng vindt, dan moet u misschien even over die drempel heen stappen, want in principe is dat filmen helemaal niet zo eng. U staat er zelf op u kunt eerst kijken naar uzelf en er is helemaal niemand die daar een oordeel over hoeft te geven, maar u kunt leren van uzelf.

De drempel straks als de klant binnenkomt die is veel spannender, want dan moet het echt gaan gebeuren. Dus film uzelf en ik raad dit echt aan om te doen en wees kritisch op uzelf. En kijk het nog eens na en desnoods probeert u zichzelf twee keer te filmen of drie keer. Oefen serieus op de bezichtiging en u krijgt zelfvertrouwen.

Nogmaals de klant die heeft alles al bekeken op Facebook en op Funda en meer. De klant is goed voorbereid, bereid uzelf dan ook goed voor.

Zorg ervoor dat u uw voorbereidingswerk heeft gedaan

Blijf het een paar keer oefenen en wees kritisch op uzelf en op de woning, dan komt het helemaal goed, want u gaat er voor en houdt de toekomst in uw hoofd.

Ik weet hoe lastig het is om alles weer schoon te maken en om alles weer netjes te zetten en om alles weer op te ruimen. Maar u doet het voor uzelf en u doet het voor uw toekomst en dat is het allemaal waard. Niemand heeft er wat aan als de woning nog een jaar te koop staat of misschien wel twee of meer.

Ik was pas bij iemand die heeft zijn woning tien jaar te koop staan, en waarom? Omdat alles eigenlijk op slow-motion-stand staat.

Dan kunt u iedereen de schuld van geven, maar denk vooral aan uzelf. Als u er alles aan doet, dan komt het ook gewoon goed. Neem ander zelf contact op met de makelaar voor actie.

Als alles klopt, de foto's de vraagprijs, de tekst en dan ook nog eens de bezichtiging, dan kan het toch niet meer fout gaan?

Staat uw huis bij een makelaar te koop?

Dat kan natuurlijk heel goed. Dan geef ik u een tip waarvan ik eigenlijk weet dat bijna nog geen enkele makelaar dit nog goed toepast.

Als u uw voorbereidingen hebt gedaan, alles in orde is en de makelaar die die gaat de bezichtiging geven. U heeft al gelezen dat u de belichting in alle ruimtes alvast aan dient te doen voordat de geïnteresseerden er daadwerkelijk zijn.

Dán is het natuurlijk erg interessant en van belang om te weten wat zegt die makelaar eigenlijk over uw huis en hoe vertelt hij dat? Wat doet de makelaar niet en wat doet die wel?

U gaat voor de makelaar natuurlijk een X bedrag betalen en dan is het wel de moeite waard dat u even vraagt, oke makelaar ik heb u de opdracht gegeven. U bent zelf de baas van de woning. U geeft iemand een opdracht en daar betaalt u voor.

U gaat dus vragen aan de makelaar, wilt u gaat mij een bezichtiging geven? Ik ben heel erg benieuwd wat u nou precies verteld over mijn woning en ik wil u graag helpen dat u niets vergeet. Zorg ervoor dat de makelaar de bezichtigingen minstens één keer voor u persoonlijk doet en dat u weet wat hij/zij zegt en dat alle gegevens kloppen.

Dag, makelaar ik ben een klant en lijdt mij maar rond in mijn eigen woning. Doen hoor!

Er zijn geen makelaars die dit al doen. Zover ik het weet. Ik heb onlangs deze tip gegeven aan een makelaar en hij keek me aan en zei hey, dat is pas bijzonder. Ik zit al zoveel jaar in het vak en hier heb ik nog nooit aan gedacht. Het natuurlijk niet alleen zo dat het voor de klant heel goed is om te weten wat er wordt gezegd, maar het is natuurlijk ook ontzettend goed voor de makelaar dat dat hij ook een keer de bezichtiging oefent.

Als een makelaar durft te vragen, zeg ik eigenlijk alles wel goed en klopt dit wel en vergeet ik niet iets om te zeggen? Kijk dan komen we ook een stuk verder!

We gaan beginnen met de voorbereiding

De voorbereiding is van essentieel belang. Als u de voorbereiding goed heeft voorbereid dan komt alles ook goed.

Dan bent u er op een gegeven moment wel echt helemaal klaar voor. Het is hetzelfde als met autorijden. Een aantal keren oefenen en dan kunt u gaan afrijden. Stel voor u gaat nu alle voorbereidingen op papier zetten, wat ga ik vertellen?, en wat is er van omgeving bekend, en hoe zit het huis in elkaar. Welke technische gegevens kan ik vertellen? Jaartallen van apparatuur, vaste kosten of abonnementen voor onderhoud?

Wanneer u toch al aan het voorbereiden bent, dan kunt u gaan oefenen. U vraagt een goede vriend(in) of in de of iemand anders om even die eerste klant te spelen.

Dus dan komt de familielid/vriend(in) binnen en dan kunt u ook gewoon zeggen van nou welkom ik ga samen met u de bezichtiging doen.

Dan is het niet zo erg als ze sommige dingen niet zo goed lopen en het is ook niet zo erg als diegene zegt, goh maar u vergeet helemaal dit en u vergeet dat te zeggen. Het kan dan lekker relaxed en het klinkt misschien gek, maar u oefeningen die zijn echt heel belangrijk.

Nogmaals hoe beter u dit doet, hoe meer kans van slagen

Het is natuurlijk zo dat, de geïnteresseerde die heeft uw foto's gezien, die heeft u video's gezien en heeft u advertentietekst gelezen. Die is misschien wel bezig geweest in de omgeving, waar zijn de scholen en waar zijn de sportverenigingen en hoe snel ben ik bij mijn werk.

Dus die voorbereiding die hebben zij ook al gedaan, dus het is echt van belang dat u zich focust op hoe ga in de best mogelijke presentatie van mijn eigen huis geven.

Vorbereidingen zijn van essentieel belang en dat eerste gesprek wat u bijvoorbeeld met mij heeft gehad over hoe maak ik mijn huis verkoop klaar.

Daarin hebben we het gehad over de wijze waarop uw het huis verkoop klaar maakt. En dat is belangrijk, want toen zijn die mooie foto's gemaakt en is de advertentietekst geschreven. Pas als dat allemaal goed is, dan komt iemand pas bij u in huis.

Nu merkt u van hoe belangrijk de allereerste stappen zijn geweest. Heel belangrijk dus, en nu dus die volgende stap.

Nu komt daadwerkelijk de geïnteresseerde aan de deur

Misschien een beetje raar om mee te beginnen, maar veiligheid staat voorop. Er kunnen natuurlijk altijd vreemde mensen zijn die aan de deur komen, waarvan u denkt, van dit voelt niet goed. Zijn het jongeren, staat er verdacht busje of zijn het vrouwen die u niet kunt vertrouwen, denk om uw veiligheid. U mag ook mensen weigeren. Daar komen we later nog even op terug. U mag ik ook mensen weigeren en denkt daar ook even aan, want het is uw huis en u bent de eigenaar. Dus het is aan u laat ik iemand binnen ja of nee.

Een groot voordeel is dat u als eigenaar de bezichtiging doet, is dat u natuurlijk de tijden zelf kunt bepalen. U kunt er echt voor zorgen dat u vriendelijk bent en dat u alle rust neemt en er geen afstand is tussen verkoper en koper, want diegene die tegenover u staat is ontzettend belangrijk.

Het is van belang dat u kennis heeft van uw huis. Dat u alles weet van uw huis, en dat u ook alles weet van de omgeving en ja alles is dan misschien een te groot woord, maar wel zo veel mogelijk.

Het is echt niet erg als u iets niet weet, schrijf het dan voor uzelf even op en zorg dat u er later op terugkomt.

Een potentiële klant kunt u makkelijk voorzien van koffie en thee en het is natuurlijk fijn om zo het gesprek te openen, maar dan moet u aanvoelen. Het zou ook kunnen zijn dat er iemand van zichzelf al wat drukker is en eigenlijk al een beetje haast heeft, dan past u zicht daarop aan. Gaat u dan niet zeggen nou mevrouw/meneer we gaan even rustig zitten en u kunt het wel aanbieden, maar voel het aan. Het is dus heel belangrijk dat u aanpast aan degenen die binnenkomt.

Een goede voorbereiding

Controleer het huis en nogmaals denk altijd maar zo, er komt hoog geëerd publiek bij mij thuis. Of u heeft een goedlopend bedrijf, er is een opendag en komen allemaal belangrijke gasten. Zo moet u het ook zien voor uw huis. Uw huis is tenslotte het duurste bezit wat u heeft. Niet het meest waardevolle bezit, maar wel het duurste in een geldbedrag. U moet er echt voor zorgen dat alles gewoon goed is en daardoor wordt uw huis veel aantrekkelijker.

Schoon is schoon

Alles opruimen, alles schoonmaken en uw persoonlijke spullen zet u even weg. De vaste kasten. Mensen mogen in vaste kasten gaan kijken. Is het een losstaande kast dan, mag men daar niet in kijken, maar vaste kasten blijven achter. Dus is het interessant hoeveel ruimte daar is.

Het houdt ook in dat als die kast helemaal volstaat, dan voelt zo'n kast vaak heel klein aan, want er kan blijkbaar weinig in. Zorg ervoor dat de kasten half leeg zijn, dan lijkt zo'n kast veel groter.

Haal zoveel mogelijk spullen van de grond af, want als er veel spullen op de grond liggen, dan lijkt de vloeroppervlakte minder groot. En de vloeroppervlakte is een belangrijk aspect. Zorg voor een schone vloer, zonder spullen waar men over kan struikelen.

Wat doe ik met de rommelkamer?

En dan hebben we altijd nog de niet te missen rommelkamer of sommige mensen hebben een zonder en/of een kelder. Zorg ervoor dat er geen rommel in huis is, dus een rommelkamer/zolder/kelder moet eigenlijk leeg zijn en zorg ervoor dat die ruimte ook een functie heeft. Maak er bijvoorbeeld een slaapkamer van, of een kantoor of een yogaruimte of een leeshoek, maakt niet zoveel uit. Dit geldt ook voor een zolder maak het zo goed als leeg en geef het een functie. Ook een kelder maak het zo goed als leeg. U gaat ten slotte toch verhuizen, dan kunt u er beter voor zorgen dat zo'n ruimte al vrijwel leeg is.

Extra tip

Als een vriend(in) familie nog opslag heeft waar u gebruik van kunt maken, vraag of u daar dan een aantal spullen tijdelijk neer kunt zetten. Kan dat niet, huur dan iets. Ja, dit kan geld kosten, maar uw oppervlakte is echt meer geld waard. Nogmaals, wanneer de geïnteresseerde er is kunt u het maken of breken. Ik heb het al een paar keer gezegd, maar wees hiervan bewust.

Ik vertel dit heel vaak aan mensen

Mensen gaan dan wel iets opruimen maar, maar net niet alles en dan denk ik, waarom doe u dat nou niet? Dit is de kans! Dit is de kans, deze geïnteresseerde kan de koper worden van uw huis!

De geur van de huisdieren

We hebben het er net al eerder gehad over de geur. Denk bij de geur erom dat dieren altijd een geur achterlaten. Of dat het een kat is met een kattenbak, of dat het een hond is, er zijn altijd geuren in huis wanneer er dieren aanwezig zijn en dat moet u zien te voorkomen. Hiernaast zijn er mensen die allergisch zijn voor dieren. Hier dient u rekening mee te houden. Zorg ervoor dat u het zo goed mogelijk opruimt.

Niet alleen de geur van huisdieren

Niet alleen de geur van huisdieren, maar ook de geur in de badkamer of in de slaapkamer kan wel eens muf overkomen. U bent zelf deze geuren gewend en die geuren zijn van niet heel dominant, maar ze zijn wel aanwezig en dat moet u zien te voorkomen.

Frisse geuren, zoals dennengeur en citroenen zijn natuurlijke geuren deze kunt u beter gebruiken om de ruimtes wat frisser te laten ruiken. Gebruik deze geuren tijdens het schoonmaken, maar ook een luchtverfrisser werk goed, dit is allemaal prima.

Gebruik liever wat duurdere merken, zodat er geen synthetische toestanden aan luchten of hele zware luchtjes vrijkomen, dit is niet de bedoeling.

Zet de ramen even open

Voordat de geïnteresseerden komen is het goed om even de ramen open te zetten. Frisse lucht is altijd goed. Doe dit ongeveer een half uurtje voordat de kijkers komen. Houdt er rekening mee dat het niet te koud wordt in de woning.

Ja, de voorbereiding is best een grote klus maar nogmaals er is maar 1 doel en dat is uw toekomst. En daar heeft u natuurlijk alles voor over.

Het belang van kleuren

Naast de geuren zijn de kleuren natuurlijk ook belangrijk. En deze muur is een redelijke neutrale van kleur en dit is weer een beetje meer persoonlijker, maar dit is een huis die niet verkocht gaat worden. Zou dit huis wel verkocht worden, dan zou ik deze deuren toch anders maken.



Dit is een plaksticker. Dit is een eenvoudige manier om een saaie deur eigenlijk een leuke look te geven. Maar ga neutraliseren en zorg dat dat de woning aantrekkelijk is voor zo'n groot mogelijk publiek. En wat deze sticker betreft, is bijvoorbeeld niet voor een heel groot publiek aantrekkelijk. Dit is voor een bepaald soort mensen die hiervan houden.

Houdt de kleuren zo neutraal mogelijk en zet de ramen op, zodat er zoveel mogelijk licht naar binnenkomt

Ik was pas bij iemand die heeft zijn woningen een lange tijd te koop had staan. Hij heeft bijna altijd de rolluiken dicht. Dit voelt voor mij als heel gesloten en als het voor mij zo gesloten is, dan zal dat bij een hoop andere mensen ook zo aanvoelen.

Licht is heel belangrijk. Licht van buiten, maar ook sfeerverlichting onder de keukenkastjes. Dit Ziet er direct net even wat gezelliger uit. Ook als u een badkamer binnenloopt is sfeerverlichting ook heel belangrijk.

Ik zeg altijd, het is net of u in een winkel bent. Een winkel die geen verlichting heeft is ook niet aantrekkelijk om naar binnen te gaan. Een autoshowroom net zo. Als daar licht is, dan wordt alles gewoon net even wat sjieker en wat mooier.

Zodra u een bezichtiging gaat geven zorgt u ervoor dat u overal alvast de verlichting aan heeft staan.

Is het hier niet te koud?

Naast de geur en naast de kleuren is ook de temperatuur van belang. Vorige week was ik in een woning, ik daar ging ik de styling uitvoeren en in de woonkamer was het heerlijk warm, maar boven waren er 3 slaapkamers die waren gewoon echt koud. En toen zeiden de bewoners, zo ja wij zijn heel zuinig en we hebben zonnepanelen, maar we willen daar heel zuinig mee omgaan en dat is ook hartstikke goed. Dit is ook begrijpelijk, maar als er kopers of kijkers komen zorg dan voor een aangename temperatuur, dit was echt veel te koud.

Ga zoveel mogelijk geluiden en storingen uit de weg

Als u een bezichtiging gaat inplannen, dan is het belangrijk dat u de datum en de dag zo inplant waarvan van u denkt, dat er geen razend verkeer voorbij komt. Dat en dan niet toevallig de school uit is met alle kinderen die voorbij komen. Zo zijn er nog veel meer aspecten, zoals de radio en de televisie. De wekkers die af kunnen gaan of uw eigen telefoon. De burens die net langskomen om even een kopje thee te drinken.

Ga zoveel mogelijk geluiden en storingen uit de weg, want geluiden en storingen kunnen een negatief invloed hebben en dat zou natuurlijk zonde zijn.

Als de geïnteresseerde bij u binnenkomt; kan diegene zich nergens aan stoten?

Een kastje met een fotolijst of misschien wel kandelaars met brandende kaarsen. Ga ook hiervoor voor veiligheid. Vaak loop ik zelf even alleen door alle ruimtes en bekijk ik of alles goed beloopbaar is. Het is goed om te weten dat kopers vaak met twee, met drie of misschien wel vier personen komen. Dan bent u zelf de vijfde persoon. Heeft iedereen dan nog steeds genoeg ruimte? Iedereen dient zich gemakkelijk te kunnen bewegen. Dan is dat hele leuke tafeltje misschien even niet van belang. Het is uw persoonlijke stijl. Dus denk er goed over na, is mijn hal groot genoeg voor vier, vijf mensen of moet mijn leuke tafel dan maar even aan de kant?

Ten slotte koopt de persoon het huis en niet uw meubels. Dus denk eraan soms is het belangrijker om ruimte te maken, dan om de sfeer van uw eigen smaak er in te houden.

Schilderijen, klokken, het is allemaal mooi en leuk, maar zorg dat ze niet per ongeluk door een draaiende beweging eraf gestoten kunnen worden.

Ik kom mensen tegen die hebben een plank vol met spulletjes staan en dan zeggen ze het staat wel een beetje op scherp. En dan denk ik van, nee dat moet u echt niet zo doen.

Zorg dat u niet een deur hebt die niet voldoende op kan, alles moet open kunnen. Dan gaat dat kastje maar op zij of dan gaat dat kledingrekje maar even de kast in. Haal dat soort spullen, maar even weg en stop die ergens waar niemand er last van heeft, want een deur moet gewoon netjes open kunnen.

Ga voor ruimte, licht, een frisse geur en dat alles pico bello in orde is. Ook vanaf de weg kant, want daar begint men. Vanaf de weg kant moet iemand het huis goed kunnen zien. En heel veel bomen of heel veel struiken kunnen soms een belemmering zijn voor de verkoop. Snoeien, ik zeg niet alle bomen weg hoor. Dan wordt het ineens een hele kale bedoeling, dat is ook niet mooi. U moet het zelf aanvoelen. Is mijn huis goed zichtbaar? Dan lopen ze het pad op. Zijn er geen tegels die los liggen? Staan er geen fietsen in de weg? Let hier allemaal op.

De voorbereidingen voor als de geïnteresseerden komen kijken

Zorg dat het huis goed zichtbaar is, zorg dat het pad goed begaanbaar is en zorg dat de deurbel goed werkt. Echt waar, bij heel veel mensen werkt die deurbel niet goed.

De voorbereidingen voor het gesprek

Wettelijk heeft u verplichtingen. U heeft verplichtingen om verborgen gebreken te melden. Gebreken die gemakkelijk te zien zijn, kunt u wel aanwijzen, maar is dit voor iedereen te zien?

Mocht u zoiets hebben, nou ik vind het toch lastig of ik wel aan alle verplichtingen voldoe.. Dan zou ik u adviseren om een afspraak te maken met een bouwkundige voor een bouwkundig rapport. Met een bouwkundig rapport geeft u de klant zekerheid, maar er zitten ook kosten aan verbonden.

U kunt het overwegen. Overigens is de koper ook altijd verplicht om zelf onderzoek te doen. Neem hier een conclusie in voor uzelf wat u prettig vindt.

Zorg ervoor dat uw kennis heeft van de woning en dat u dat u weet welke apparatuur er zijn, welk merk het is, van welk jaar, welke onderhoudskosten er zijn en welke kosten er zijn voor bijvoorbeeld gemeentelijke belastingen.

Zorg dat u overzicht heeft van al die apparatuur inclusief cv ketel, onderhoud en eventueel onderhoudscontracten. Alles wat u maandelijks moet betalen of jaarlijks of per kwartaal. Zorg dat u hier een overzicht van heeft. (dit is natuurlijk altijd goed voor uzelf om te hebben).

U hoeft dit niet de allereerste keer te laten zien, maar zodra er vragen zijn is het toch fijn dat u die kennis paraat heeft. Of dat u er in ieder geval op terug kan komen.

Dus die voorbereiding. Alle merken, kosten en alle garanties die weet u gewoon. Een goede voorbereiding is het halve werk.

Ook de omgeving is belangrijk. Dat u weet van te voren al, hoe ver de afstand naar de sportschool is. Hoe ver is de afstand naar de winkels en hoe lang doe u erover om in de stad te zijn of juist in de leuke gezellige dorp. En waar zit de huisarts. Is dat allemaal goed bereikbaar? Is er een natuurgebied waar u heerlijk kunt wandelen met de hond of waar de kinderen heel leuke kunnen spelen. Is er een speelparadijs en dit zijn een aantal voorbeelden die u van tevoren al goed kunt uitwerken. Vertel waar mogelijk waarom het zo interessant en fijn is om in deze omgeving te wonen.

Het is dan ook een leuke tip om alvast over na te denken. Stel u voor die eerste klant die komt bij u binnen en wat zegt u dan tegen diegene?

Welkom in mijn huis of welkom hier bij ons thuis of welkom in uw nieuwe huis?

Dit zijn zaken om vooraf even over na te denken, wees in ieder geval altijd vriendelijk en beleefd.

De deurbel gaat...

Welkom en komt u verder. De mensen komen verder en komen als allereerste in de gang. Ga dan niet met de mensen in de gang direct een gesprek aan. Ga direct naar een ruimte waar meer ruimte is dan de gang. Vaak is dit de woonkamer. Bied mensen eerst even een kop thee of koffie aan, want u weet niet of dat de mensen van dichtbij komen of van verder weg. Neem alle tijd rust en bied de mensen dus iets lekkers aan.

Vervolgens zijn de meningen verschillend over hoe u de bezichtiging en de route gaat bepalen. Zelf geef ik de voorkeur aan om beneden te beginnen. Laat eerst de ruimtes op de begaande verdieping

zien, want ze zijn daar dan toch al en de meeste mensen zijn heel erg nieuwsgierig naar de woonkamer. Kijk maar eens van hoe ziet de woonkamer eruit en loop maar rond. Na de woonkamer gaat u met de geïnteresseerden naar de keuken en daarna ga u weer terug naar de gang.

Ik ken natuurlijk uw huis niet en daarvoor is dit een algemene uitleg die in de meeste gevallen het beste gaat werken. Gang, woonkamer, keuken en dan de wc. Nadat u beneden de wc heeft laten zien gaat u naar boven. En wanneer u boven bent, dan zou ik gewoon direct de hoofdslaapkamer laten zien. En daarna de badkamer. Daarna laat u de andere slaapkamers zien en gaat u eventueel verder naar boven, naar bijvoorbeeld de zolder toe.

Als u boven bent of op de zolder bent, dan kan u altijd nog even een gesprek aangaan

Zijn er vragen? Wat vindt u er tot nu toe van? Is het verrassend of valt er iets tegen? Probeer zo open mogelijk te zijn en zo eerlijk mogelijk. Probeer de mensen de ruimte te geven voor vragen of misschien wel kritische opmerkingen.

Laat ze ook die kritische opmerkingen geven. Dit is van belang, zodat u dat kunt oplossen of mee kunt nemen voor de volgende bezichtiging.

Als u boven bent dan kunt u weer rustig naar beneden. U kunt nogmaals de badkamer laten zien/ bekijken en nogmaals de andere slaapkamers. Ga zelf ook niet mee de slaapkamer in. Houdt een beetje afstand, want als u afstand houdt is er meer ruimte voor de geïnteresseerden zelf en ruimte is belangrijk.

Zorg ervoor dat u niet teveel aanwezig bent in het gesprek. Sta ook niet in de deuropening. Dat belemmert de uitgang en is gevoelsmatig niet zo fijn. Laat de mensen zelf de deur opendoen.

En als het goed is heeft u natuurlijk zelf al de verlichting in alle ruimtes aangedaan, voordat de geïnteresseerden er zijn. Dit geeft veel meer sfeer.

Laat de mensen zelf naar binnen gaan en nogmaals houdt afstand. Wat ook leuk kan zijn, is om samen met de mensen naar het raam toe te lopen en om te vertellen over het uitzicht of over de omgeving. Maak hier een mooi verhaal van. Dit doorbreekt even de bezichtiging en geeft net even wat meer informatie.

Vraag af en toe wat ze ervan vinden

Na de wandeling door het huis komen jullie weer beneden en dan kunt u in ieder geval nog een keer koffie of thee aanbieden. U kunt de mensen ook altijd nog even uitnodigen om te aan te tafel te komen om eventueel nog bepaalde vragen te kunnen stellen. Bied het ze in ieder geval aan en dat is weer een mooie van als u zelf de bezichtiging doet. U kunt zelf alles aanvoelen en u kunt zelf daar de tijd voor nemen.

Als u rond de tafel gaat of misschien wel niet, is het ook ontzettend leuk als u een aandenken geeft van de woning. Ik woon in het Groningse land en hier hebben ze gedroogde worst en daar zijn ze heel goed in om die gedroogde worsten te maken. Het is ontzettend leuk om aan zo'n worst even een kaartje te hangen, bedankt voor uw bezoek en u zet even uw persoonlijke voornaam erop.

Het adres hebben ze. Een voornaam maakt het persoonlijker en u geeft iemand een cadeautje. En cadeaus zijn natuurlijk altijd leuk. En of dat nou een worst is of iets anders, zorg ervoor dat het iets uit de regio is. Dit is een mooi aandenken.

Het telefoonnummer is belangrijk

Houdt u er ook rekening mee dat als de mensen vertrekken, dat u ook u hun telefoonnummer hebt.

Niet het adres enzovoort, alleen even de naam en de telefoonnummer. Hou het kort en krachtig. En nogmaals u ziet vanzelf wel wat er gebeurt. Misschien willen de geïnteresseerden echt nog even rond de tafel, om wellicht de bedragen van bijvoorbeeld de gemeentebelastingen nog even te zien of de energiekosten te bespreken.

Dit hoeft niet allemaal in het eerste gesprek, maar het zou kunnen dat de mensen zo enthousiast zijn en dat ze dat allemaal alvast wel willen weten. Nogmaals zorg dat u dat dan paraat heeft en neem hier daar ook de tijd voor.

U gaat de geïnteresseerden uitzwaaien

U loopt met de geïnteresseerden mee naar de deur en nogmaals blijf altijd vriendelijk en bedank altijd voor het bezoek en zeg ook altijd tot ziens. U hoop tenslotte dat ze weer terugkomen. Zorg dat u de telefoonnummer hebt en de naam en geef aan dat u over een paar dagen of na een week even terugbelt.

Wanneer een klant heel kritisch is en eigenlijk een heleboel dingen zegt, waardoor u denkt van, hey wacht eens even mijn woning wordt afgekraakt. Laat u zich niet afleiden het is namelijk zo dat de meest kritische mensen zich ook echt bedenken of dat ze hier willen wonen ja of nee. Neem deze mensen serieus en denk met ze mee.

Wat misschien ook nog een hele leuke tip is, en dat is voor later tijdens de onderhandelingen waar u ook een video over kunt bekijken. Houd iets achter de hand waarvan heeft gehoord van, hey dat is een kritisch punt, maar ook een kans. Iemand wil de woning wel kopen, maar twijfelt ergens aan. Dat kan zijn, geen dubbelglas in de slaapkamer, of een lekkende raam of iets in de badkamer. Dit kan van alles zijn. Wellicht kunt u hier een deal overmaken tijdens de onderhandelingen.

Uw huis staat te koop en het zou kunnen zijn dat er nog geen bezichtigingen hebben plaatsgevonden, maar wel dat de mensen 's avonds langslopen. U kunt vanavond nog direct zorgen dat de mensen die voorbijlopen zien dat de sfeer aantrekkelijk is. Dus niet gelijk die grote gordijnen dicht. Hou ze netjes open en zorg voor sfeerverlichting, zodat mensen die voorbijlopen denken, hey ik kan er daar naar binnen kijken en wat een mooi huis en staat ook nog te koop. Ik ga morgen toch even bellen, want ik vind het toch wel een heel leuk huis.

Dit kunt u vanavond nog doen. Heel veel succes!

Mochten er vragen zijn dan horen we dat natuurlijk heel graag.

Groetjes,
Karin