



TE KOOP

VERKOCHT

De Geheimen van
Effectieve
Huispromotie
Onthuld

Verkoop jouw huis sneller, maar blijf van de verkoopprijs af

Je wilt gaan verhuizen of je bent al verhuisd; in beide gevallen is het van belang om je huis zo snel mogelijk te verkopen. Maar dat is niet het enige, je wilt natuurlijk ook de best mogelijke verkoopprijs.

Door het lezen van dit E-book krijg je inzicht op welke wijze je jouw huis sneller gaat verkopen, zonder de verkoopprijs een aantal keer met € 10.000,- te verlagen of ze gaan zelfs nóg lager zitten met de prijs. Dit is namelijk wat de meeste makelaars en huisverkopers wel doen

De meeste tips in dit boek zijn gratis in te zetten en bij de tips waar een investering voor nodig is, zal dit niet meer dan € 500,- zijn.

Waarom zijn deze tips zo belangrijk?

De beste verkoopprijs realiseren gaat samen met het aantal bezichtigingen. Het is heel simpel. Als er niemand komt kijken is de kans op een verkoop simpelweg nihil. Meer bezichtigingen vergroten de kans op de gewenste verkoopprijs.

En waar begint het oriëntatieproces van een potentiële koper? Juist, op het internet. Zorg er dus voor dat je huis te zien is op relevante websites waar potentiële kopers kijken.

Het geheim van Huispromotie.nl

Huispromotie.nl benut nieuwe online mogelijkheden en zorgt ervoor dat huizen meer (online) bezichtigingen krijgen.

Dit komt doordat wij actief op het internet aanwezig zijn waar potentiële kopers zich bevinden. Een aantal van onze praktijktechnieken zullen we met je delen. Huisverkopers zoals jij kunnen het huis sneller verkopen voor de gewenste verkoopprijs. Je kunt dit doen door gebruik te maken van de nieuwste ontwikkelingen en mogelijkheden van het internet. Of je doet eenvoudig kennis op door onze tips te lezen en nog belangrijker; ze toe te passen!

Wil je ook jouw huis verkopen, zonder daarvoor een duur makelaarskantoor in te schakelen? Dan ben je bij ons aan het juiste adres. Via Huispromotie.nl heb je al een volledige advertentie **op alle huizensites voor slechts**

€ 397,-. Ow ja, en jouw huis komt ook nog eens op Jaap.nl, Huislijn.nl, Marktplaats.nl, kortom alle huizensites in Nederland.

“In een tijd waarin iedereen de wereld via de smartphone in zijn hand heeft” *Koning Willem-Alexander,*

Om het verschil te maken moet je opvallen

Je zult misschien denken dat je makelaar je huis wel verkoopt, maar daar zou je je nog wel eens lelijk in kunnen vergissen. Veel mensen hebben de overtuiging dat makelaars gespecialiseerd zijn in het promoten van huizen, maar niets is minder waar.

Waar makelaars wél heel goed in zijn, is het begeleiden bij het kopen of verkopen van een huis. Zij hebben veel kennis van de waardebeoordeling van een huis, ze weten waar je om moet denken als je een huis koopt of verkoopt en kunnen goed bemiddelen bij de overdracht.

Wat ik heb ontdekt als marketeer voor makelaarskantoren is dat makelaars veel minder goed zijn in de promotie van huizen (en in de meeste gevallen helemaal niet). Dit gebeurt nog altijd door de huizen simpelweg in hun eigen etalage onder de aandacht te brengen – fysiek of online – en Funda in te schakelen.

Neem jij hier genoeg mee?

Waarschijnlijk niet, want anders was je in de eerste instantie niet zelf op zoek gegaan naar alternatieven. Lees daarom deze tips om je huis sneller te verkopen.

Want dat kan!



Wat moet ik dan doen...

Social Media, relevante huizensites en Google zijn vele malen effectiever dan de traditionele marketingkanalen zoals regionale dagbladen en kranten. Via Social Media en Google is het mogelijk om doelgericht potentiële kopers te bereiken.

Aanwezig zijn waar de potentiële kopers zich bevinden is de sleutel tot succes. **Het oriëntatieproces van de kopers begint op het internet.** Nu je dit weet ga je hiermee aan de slag. Wij hebben een aantal tips uit de praktijk gehaald en voor je geselecteerd die je direct kunt gaan toepassen.

Veel succes met het verkopen van je huis!

Jopa Ivos

Inhoudsopgave

Een goed begin...	5
Is het halve werk.....	6
Waar 90% van de huisverkopers niet aan denkt.....	7
Vergroot de kans op een verkoop.....	7
Hoe je het ook doet, DOE het.....	8
Wees zichtbaar op het internet	9
Hoe deel je het huis op Facebook.....	10
Je kunt nog veel meer met Facebook.....	11
De valkuilen van adverteren op Facebook.....	12
Hoe vrienden je kunnen helpen	16
Hoe vraag je op hulp.....	16
Enorm bereik.....	19
Doe alsof je huis een dienst of product is	20
Hoe je een advertentie op Marktplaats.nl plaatst.....	20
Plaats het huis op verschillende huizensites	21
Hoe je Funda maximaal benut.....	22
Nog meer bezichtigingen op Funda.nl.....	23
Vergeet het kleine neefje niet.....	22
Hoe je je huis via Google verkoopt.....	27
De vele voordelen van adverteren op Google.....	27
De valkuilen van adverteren op Google.....	29
Wees kritisch op je makelaar	30
Stel jezelf deze vragen op je makelaar.....	30
Onze makelaartips.....	32
Vertrouwde, voordelige en vernieuwende aanpak.....	33
Bedankt!.....	34

Een goed begin...

Het is eigenlijk te gek voor woorden om met deze tip te beginnen, maar het is bijna niet te geloven als je ziet hoe sommige huis verkopers het huis presenteren op het internet.

De eerste foto die men te zien krijgt is alles bepalend bij de keuze om wel of niet op jouw huis te klikken.

Vergeet dit niet! Er zijn nog duizenden andere verkopers... die wel goede foto's hebben. Je wilt de wedstrijd niet verliezen nog voordat hij begonnen is. Toch?

Even een voorbeeld.

Foto 1. Zo moet het dus niet:



Foto 2. Hoe je een huis wel presenteert



Laat je goed informeren op het gebied van de foto's en besteed hier voldoende aandacht aan. Maakt niet de fout door te besparen op de kwaliteit van de foto's.

...is het halve werk

Je kunt je huis promoten op elk gewenst kanaal en duizenden potentiële kopers bereiken. Dat klinkt toch geweldig?!

Maar als de foto's van je huis niet van de juiste kwaliteit zijn zal dit hoe dan ook ten koste gaan van het resultaat.

Als een aanvraag bij Huispromotie.nl wordt afgewezen, is dat in de meeste gevallen omdat de foto's niet van de juiste kwaliteit zijn. De foto's zijn nou eenmaal de binnenkomer. Pas daarna gaan de mensen de advertentie lezen en de tijd nemen om het huis te bekijken.

Super belangrijk dus!

Zorg er voor dat je kwalitatief goede foto's van het huis hebt.

Ik denk dat we hier dan ook verder geen tijd in hoeven te steken. Mocht je er toch nog vragen over hebben, neem dan even contact met ons op. Of nog beter; vraag een professionele fotograaf.

Twijfel je of je wel goede foto's hebt? Onze specialisten laten graag weten wat ze ervan vinden.

Waar 90% van de huisverkopers niet aan denkt

Om gelijk maar met de deur in huis te vallen:

Laat een woningfilm maken.

Dit is een tip waar 90% van de huisverkopers niet aan denkt, maar het heeft zoveel meerwaarde. Een goede woningfilm kan ervoor zorgen dat je huis binnen een paar dagen de gewenste koper bereikt, zonder dat jij er maar iets voor hoeft te doen.

Een goede woningfilm zegt zoveel meer dan honderd foto's.

Waarom je sneller verkoopt met een woningfilm?

- 90% van de huizenverkopers zet dit (nog niet) in
- Je krijgt een hogere ranking op Funda.nl
- Je krijgt meer vertoningen op Funda.nl
- Kijkers krijgen een veel beter beeld van het huis
- Het is veel leuker om te bekijken
- Het huis valt meer op
- Het huis is ALTIJD te bezichtigen
- Het is erg simpel om zelf te verspreiden via verschillende Social Media

Vergroot de kans op een verkoop

Een huis mét een promotiefilm scoort hoger in de zoekresultaten op Funda.nl, dan een huis zonder een promotiefilm. Dit leidt automatisch tot meer (online) bezichtigingen en wellicht tot een snellere verkoop.

Het zorgt er ook voor dat kijkers een beter beeld van het huis krijgen.

Een filmpje wordt over het algemeen beter bekeken dan foto's, men hoeft niet zelf door te scrollen. Misschien wist je het nog niet, maar op internet zijn mensen erg lui. Daar komt bij dat er altijd een groep mensen is die liever een film bekijken dan zelf door foto's te moeten scrollen. Met een promotiefilm stel je ook die mensen tevreden.

Beter gefundeerde keuze met promotiefilm

Door een beter beeld van het huis te hebben kunnen kopers een meer gefundeerde keuze maken om wel of niet een afspraak te maken voor een bezichtiging. Als een potentiële koper overtuigd wordt om voor een echte bezichtiging te gaan, is de kans groot dat hij oprecht geïnteresseerd is.

Een promotiefilm is niet alleen onmisbaar op Funda, ook het delen via Facebook, Youtube en andere Social Media wordt zo wel heel aantrekkelijk en makkelijk om te doen.

Wij kunnen je hierbij helpen

Het laten maken van een promotiefilm kan bij huispromotie al vanaf € 250,- incl. btw. Je bent dan verzekerd van een professionele promotiefilm met toepasselijke achtergrondmuziek.

Ook zorgen wij ervoor dat de film een Voice Over krijgt. Dit is een ingesproken tekst door een professionele stem die op een aantrekkelijke manier over het huis verteld.

Met de ingesproken tekst ga je net een stapje verder dan de meeste huisverkopers. In de tekst kunnen wij bijzondere details opnemen die niet in de verkooptekst staan vermeld.

Hierbij kan je denken aan aspecten zoals een basisschool in de buurt, een zwembad op loop afstand of een ander belangrijk detail. Het kan net dat ene detail zijn wat de potentiële koper overhaalt om een bezichtiging te willen doen.

Vaak weet de potentiële koper ook niet precies waar hij of zij naar op zoek is. Met een uniek ingesproken verkooptekst vertel je net even iets meer.

Het niet hebben van een unieke promotiefilm is echt een gemiste kans.

Wanneer je kiest voor een promotiefilm van Huispromotie word je huis automatisch gedeeld op onze Facebook pagina en op ons Youtube kanaal, waarmee we direct honderden potentiële kopers bereiken.

Hoe je het ook doet, DOE het!

Wellicht ben jezelf handig met een bewerkingsprogramma en kan jezelf een woningfilm realiseren. In elk geval, **zorg ervoor dat je een woningfilm hebt!**

Hiermee behoor je direct tot de 10% verkopers die er echt voor gaan en niet direct willen zakken met de verkoopprijs!

Zodra je de woningfilm hebt ga die dan zo fanatiek mogelijk de woningfilm delen met vrienden, kennissen en familieleden. Social Media zoals Facebook, Instagram, Twitter, Instagram en YouTube zijn hier ideale kanalen voor.

Wees zichtbaar op het internet

Om te kunnen verkopen zal je zichtbaar moeten zijn op het internet.

Wat ik hiermee bedoel?

Hoe moet een potentiële koper anders weten dat je je huis verkoopt? De vraag is echter hoe je onder de aandacht van deze persoon komt.

Voordat ik verder op deze tip in ga, zijn er eerst nog een paar dingen die je moet weten;

- Het oriëntatieproces van potentiële kopers begint op het internet
- In Nederland hebben we ruim 9 miljoen actieve Facebook gebruikers
- 50% van de Social Media gebruikers is er dagelijks actief op
- We bekijken huizen voornamelijk op een mobiel apparaat

Nog niet zo lang geleden (hooguit een paar jaar) ging een potentiële koper naar het makelaarskantoor op de hoek om te kijken welke huizen te koop stonden.

De meeste mensen doen dit niet meer. Het is heel simpel. Het oriëntatieproces begint op het internet.

En daarom is het zo belangrijk dat jouw huis zichtbaar is op het internet. Anders mis je het grootste aantal van je bezichtigingen.

De grootste online huizensite is Funda.nl. Een goede vermelding op Funda.nl is altijd aan te raden, maar... er is meer.

Een groot aantal potentiële kopers zit op Facebook & Instagram

Er zitten miljoenen mensen op Facebook, dus ook vele huiskopers. Het is daarom van belang ook daar zichtbaar te zijn.

Deel je huis dus op Facebook. Mensen dienen te weten dat het huis de te koop staat en wat de voordelen zijn wanneer zij voor jouw huis kiezen. Zijn er bijvoorbeeld leuke activiteiten in de buurt? Ook nieuwe positieve ontwikkelingen in de buurt zijn interessant voor potentiële kopers.

Facebook is met ruim 9 miljoen gebruikers veruit het meest populaire Social Media kanaal van Nederland. Deel daarom wekelijks informatie, foto's en leuke feitjes over het huis op Facebook.

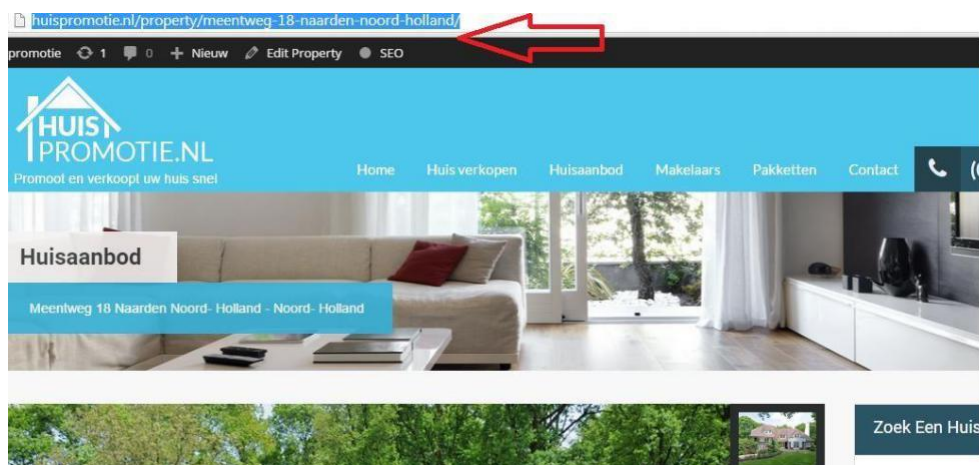
Probeer dit wel op een leuke manier te doen, en probeer niet vervelend over te komen.

Heb je zelf geen Facebook? Iemand in je omgeving vast wel. Vraag je vrienden om hulp. Wees een creatieve verkoper. Wachten heeft geen zin.

Hoe deel je het huis op Facebook?

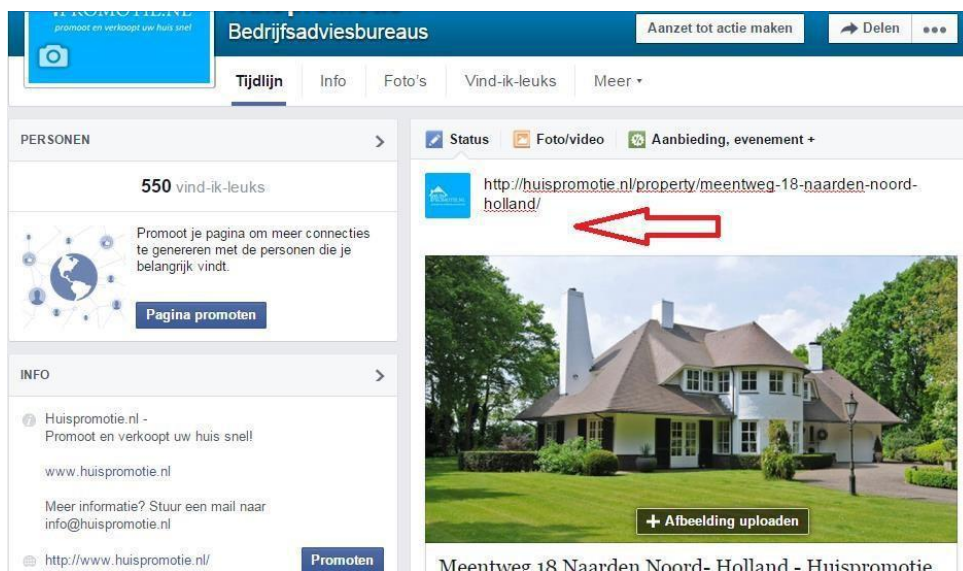
Dit is heel simpel om te doen. Kopieer de link (URL) waar het huis staat vermeld - bijvoorbeeld van Funda.nl of huispromotie.nl.

Hieronder een voorbeeld.



Vervolgens ga je naar Facebook.com en log je in op je eigen account of op die van degene die je hierbij helpt. Dan kopieer je de link in het tekst venster waarin je een status update kunt doen.

Automatisch verschijnt de afbeelding in beeld. Je kan er nu voor kiezen om de tekst bij de rode pijl weg te halen en er zelf een aantrekkelijke tekst neer te zetten. Bedenk in ieder geval iets waardoor mensen het leuk of interessant vinden om het huis online te bekijken.



Om onder de aandacht te blijven is het zinvol om regelmatig foto's en teksten te plaatsen.

Weet je niet wat je moet plaatsen? Dan heb ik hier wat inspiratie voor je:

- Plaats elke dag één van de foto's van je huis en voeg telkens een leuke tekst toe. Facebook bezoekers zijn gek op plaatjes!
- Plaats leuke weetjes over de buurt, en vergeet niet een afbeelding toe te voegen!
- Plaats positieve ontwikkelingen over de buurt, met misschien een link naar een artikel uit de media.
- Facebook Live een gratis functie van Facebook waarmee je een Live Video kunt maken en de video kun je vervolgens plaatsen op Facebook.

Met een beetje geluk ziet iemand die net op zoek is naar een huis in jouw regio je bericht! Of iemand ziet je bericht en kent weer iemand anders die op zoek is naar een huis als de jouwe. Zeker in de beginfase is het goed om fanatiek je huis te presenteren op Facebook.

Je kunt nog veel meer met Facebook!

Misschien is het voor jou niet iets waar je dagelijks aan zit te denken, maar ook adverteren op Facebook is een prima middel om direct meer potentiële kopers te bereiken. Voor tientallen euro's kan je al beginnen met adverteren op Facebook en kan je al duizenden potentiële kopers bereiken.

Het voordeel van Facebook adverteren is dat je doelgroepen kan bereiken op basis van:

- Leeftijd
- Man/vrouw
- Interesses
- Genoten opleiding
- Gezinsamenstelling
- Burgerlijke staat
- Demografische omgeving



Je kan op verschillende manieren het huis tonen aan de potentiële kopers. Eén van de mogelijkheden zie je hieronder.



Hierboven zie je aan de rechterkant bijvoorbeeld de advertentie van de Rabobank staan. Hier kan dus ook jouw huis worden vermeld.

Ik hoor je denken: Maar niet iedereen is geïnteresseerd in mijn huis...

Ja, dat klopt.

Maar door gericht bepaalde doelgroepen te *targetten* kan je duizenden mensen bereiken waarvan jij denkt dat ze in jouw huis geïnteresseerd zouden kunnen zijn.

Dit kan je instellen op basis van leeftijd, interesses, woonplaats, gezinssamenstelling en meer relevante segmenten.

De valkuilen van adverteren op Facebook

Het adverteren op Facebook is daarom zeer interessant om in te zetten, maar het vergt ook de nodige ervaring en het kost geld. Voordat je hieraan begint is het goed om je te verdiepen in de vele mogelijkheden.

Onze Online Marketing Specialisten werken dagelijks met Facebook adverteren en beheersen de nieuwste technieken.

Vandaar ook dat de conversies (hoe vaak een doel behaald is) bij Huispromotie.nl vele malen hoger is dan de standaard huizensites. Hiermee bereiken wij de potentiële kopers en wachten niet af tot de potentiële koper naar Funda.nl surft of het etalageraam van de makelaar voorbij loopt.

Je kunt je huis dus daadwerkelijk sneller verkopen via Facebook!

“Je koper vinden, de juiste prijs ontvangen en sneller verkopen, zonder een expert te hoeven zijn! ”

Bestel het e-book “Verkoop je huis met Facebook” voor slechts €29,-



Direct te bestellen op

<https://huispromotie.nl/zelf-verkopen>

Stel Je Voor Je Komt In Actie En Ontdekt:

- ✓ **Hoe Jouw Huis OVERAL online zichtbaar wordt voor jouw doelgroep**
- ✓
- ✓ Hoe Je Niet de fout maakt door af te wachten (zoals de meeste huisverkopers)
- ✓
- ✓ Hoe Je een klein bedrag investeert voor de JUISTE verkoopprijs
- ✓
- ✓ Hoe jij profiteert van onze jarenlange ervaring met online huizenmarketing
- ✓
- ✓ Je stapt niet in de valkuilen als doe-het-zelver
- ✓
- ✓ Je voorkomt dat je huis lang te koop staat en de kans op verkoop afneemt

Je wordt buitengewoon vaak gezien (=grote kans op bezichtigingen)

<https://huispromotie.nl/zelf-verkopen>



Direct te bestellen op

<https://huispromotie.nl/zelf-verkopen>

Het E- book staat boordevol praktische tips en praktijk technieken op welke wijze jij je huis sneller kunt verkopen voor de juiste prijs. Dit aanbod is de meest complete beschrijving van de kennis die wij van online Huispromotie hebben en is daarmee ook bijzonder actueel. Stap-voor-stap nemen wij je mee door onze praktische tips. Met stappenplannen en voorbeelden laten we je precies zien op welke wijze jij het internet kunt inzetten om meer kijkers aan te trekken. Wanneer jij ook je huis wil verkopen en gebruik wilt maken van onze meest krachtige strategieën, dan is dit absoluut de beste investering om te doen.

Gratis bij e-book “Verkoop je huis met Facebook”!



<https://huispromotie.nl/zelf-verkopen>

Deel het huis ook op Twitter, Instagram en LinkedIn

Deze tip is eigenlijk niet anders dan de voorgaande tip over het delen van je huis op Facebook.

Of je nou voor Facebook, Instagram, LinkedIn of Twitter moet kiezen?

Het mooie is dat je niet hoeft te kiezen.

Zorg ervoor dat je op alle drie de kanalen zeer actief aan het promoten bent. En hou in gedachten waarom je dit doet! 50% van de Social Media gebruikers is dagelijks actief op Facebook, LinkedIn en Twitter en daar moet jij dus ook zijn met jouw huis!

Je gaat op zoek naar de potentiële koper en je bent geen passieve verkoper meer.

Om onder de aandacht te blijven is het goed om een aantal berichten per week te plaatsen. Net als op Facebook geldt, probeer origineel te zijn.

Zo worden berichten met alleen de verkoopprijs en woonplaats veel minder bekeken dan de informatieve berichten. Denk hierbij aan "vrijstaand huis te koop vlakbij het Vondelpark te Amsterdam". En plaats achter de tekst altijd de link van de website waarop je huis wordt vermeld.

Is de link (url) te lang? Gebruik dan www.bitly.com om de link in te korten.

Hoe vrienden je kunnen helpen

Als je deze tip goed toepast kan je de rest van de tips bijna wel overslaan. Ik gebruik hier even het woord vrienden. Maar ik bedoel eigenlijk kennissen, collega's, sportvrienden en iedereen in je omgeving die een steentje bij kan dragen om zoveel mogelijk potentiële kopers te bereiken.

Voordat je verder gaat; Pas de onderstaande tip vandaag nog toe. Het aparte aan deze tip is dat de meeste mensen erg twijfelen om hun omgeving om hulp te vragen. En dat terwijl de omgeving het meestal hartstikke leuk vindt om te helpen.

Kleine nichtjes en neefjes met honderden vrienden op Social Media

Yes, vraag zelfs je nichtjes en je neefjes. Dit zijn de meest creatieve marketeers van dit moment! Wat de jeugd allemaal kan op Social Media staan de grootste marketing bureaus nog van te kijken.

Maar ik dwaal een beetje af.

Het punt is in elk geval; vraag zoveel mogelijk mensen in je omgeving en je zult zien dat de omgeving het harstikke leuk vind om je te helpen! (De meeste van hen zitten toch al elke dag op Social Media).

Hoe vraag je om hulp?

Het valt niet altijd mee om om hulp te vragen. Vaak wil je het zelf oplossen.

Maar het kan heel simpel zijn.

Neem de onderstaande mail over, pas hem aan naar jouw situatie en verstuur de mail naar alle mensen waar jij het emailadres van hebt. En doe dit vandaag nog!

Onderwerp: Wil je me een handje helpen?

Beste

Zoals je misschien al gehoord hebt sta ik op het punt om een belangrijke stap te nemen in mijn leven. Ik ga mijn huis te koop zetten! Super spannend.

In een tijd dat veel huizen te koop staan is het van belang om te onderscheiden. Ik zal het daarom enorm waarderen als jij mij een beetje zal willen helpen.

Dit kan heel makkelijk.

Maak je ook gebruik van Facebook, LinkedIN of Twitter? Dan is het verspreiden echt super simpel! Kopieer deze link van mijn woning:

www.huispromotie.nl/voorbeeld-huis-link-voor-vrienden

Plaats deze link op Facebook, LinkedIN en Twitter. Hiermee bewijs je me een grote dienst, omdat ik hiermee veel potentiële kopers zal bereiken.

Ben je niet actief op Social Media?

Geen probleem. Mijn verzoek is dan: Misschien kan je in je eigen lijst met e-mail adressen kijken wie in mijn huis zou kunnen wonen? Of wie misschien vrienden heeft die daar willen wonen?

Je kunt me nog meer helpen als je ook aan je vrienden vraagt na te denken over een potentiële koper die ze kennen!

Dus vrienden, het verzoek is: Deel

deze link van mijn huis:

www.huispromotie.nl/voorbeeld-huis-link-voor-vrienden

Alvast bedankt voor de moeite!

Je kunt de tekst natuurlijk aanpassen aan je eigen situatie. **Begin vandaag nog met het verspreiden van je huis.** Dit kost je helemaal niks en het huis zal zich vanzelf verder gaan verspreiden.

Vraag ook je vrienden op Social Media om het huis te delen

Een email sturen zoals hierboven is beschreven kun je vandaag al doen. Wat je nog meer vandaag kan gaan doen is om al je vrienden op verschillende Social Media kanalen een persoonlijk berichtje te sturen.

Dit zou er bijvoorbeeld zo uit kunnen zien:

Dag,

Zoals als je misschien al gehoord hebt sta ik op het punt om een belangrijke stap te nemen in mijn leven. Ik ga mijn huis te koop zetten! Super spannend.

In een tijd dat veel huizen te koop staan is het van belang om te onderscheiden. Ik zal het daarom enorm waarderen als jij mij een beetje zou willen helpen.

Zou je deze link van mijn huis voor me willen delen via je eigen Social Media kanalen?

www.huispromotie.nl/voorbeeld-huis-link-voor-vrienden

Super bedankt alvast!

Groetjes,

.....

Enorm bereik

Het voordeel hiervan is dat het bereik van je huis vele malen groter wordt, door het virale effect. Gemiddeld hebben de meeste mensen tussen de 200- á 300 Facebook vrienden. Er hoeven maar een paar van je vrienden het bericht te delen en je bereik gaat al snel richting duizenden potentiële kopers.

2 opdrachten om vandaag uit te voeren zijn:

- Verstuur een e-mail naar alle e-mailadressen die je maar hebt
- Stuur al je vrienden op de Social media een persoonlijk berichtje

Waarom je deze 2- opdrachten vandaag nog uit dient te voeren?

Antwoord: Omdat je huis nog niet is verkocht...

Twijfelaars: Maar wie zegt me dat ik mijn huis dan wel verkoop?

Antwoord: Niemand, maar dan heb je niet zitten wachten tot die tienduizenden euro's uit zichzelf van eigenaar verwisselen, maar je hebt er alles aan gedaan om dit voor elkaar te krijgen.

En je hebt niet zitten wachten tot je makelaar je adviseert om € 10.000,- van de verkoopprijs af te halen...

Daar komt bij dat je dan wel iets hebt gedaan wat je (waarschijnlijk) nog nooit eerder in je leven hebt gedaan en dat is toch best een toffe gedachte?

Doe alsof je huis een dienst of product is

Je bent het misschien niet gewend om spullen te verkopen of een dienst aan de man te brengen. Maar je hebt vast wel eens iets op bijvoorbeeld Marktplaats.nl te koop geplaatst. Stel dat wat je op Marktplaats hebt geplaatst ook op allerlei andere websites te vinden is...

Dan heb je veel meer kans om te verkopen, toch?

Wat je dus moet proberen om te doen is het creëren van bereik op het internet.

Het verkopen van je huis is alsof je een product of dienst aan de man brengt. Pak het dan ook op die manier aan.

Marktplaats.nl werd al in het voorbeeld hierboven aangehaald, omdat veel mensen hier vertrouwd mee zijn. Je kunt wel zeggen dat Marktplaats een begrip aan het worden is.

Pak die kans en ga je huis ook aanbieden op marktplaats.nl!



Hoe je een advertentie op Marktplaats.nl plaatst

Mensen onderschatten vaak het bereik van Marktplaats.nl, maar bekijk eens hoe vaak de huizen zijn bekeken die staan vermeld op Marktplaats.nl. Maak een aantrekkelijke advertentie met een goede verkooptekst en mooie foto's. Je kunt eenvoudig de foto's gebruiken die ook zijn gebruikt voor de advertentie op bijvoorbeeld Funda.nl of de foto's die makelaar op zijn site gebruikt voor jouw huis.

Plaats hierbij altijd de link naar de website waarop het huis staat vermeld, bijvoorbeeld Funda.nl of Huispromotie.nl. Het plaatsen van huizen op Marktplaats.nl was voorheen gratis, maar momenteel is het een betaalde rubriek.

De kosten zijn afhankelijk van de duur en de advertentiemogelijkheden. Adverteren op marktplaats.nl kan vanaf een paar tientjes en je bereikt direct duizenden gerichte potentiële kopers die op zoek naar een huis in de regio.

Marktplaats is echt één van de kanalen waar je in dient te investeren. Nogmaals; Kijk bij twijfel op marktplaats hoe vaak huizen worden bekeken. Het is nog beter

om helemaal niet te twijfelen en gewoon naar marktplaats.nl te gaan, een account aan te maken en te beginnen met het verspreiden van je huis op het internet.

De kosten voor het plaatsen van een huis op Marktplaats.nl kost €35,- per maand voor een basisplaatsing. Er zijn mogelijkheden om bovenaan te worden geplaatst tegen een meerprijs. Houd er wel rekening mee dat dit puur de plaatsing is en er bijkomende kosten zullen zijn.

Plaats het huis ook op verschillende huizensites

Naast Marktplaats.nl zijn er meerdere huizensites waarop het huis vermeld kan worden. Voorbeelden hiervan zijn

- Jaap.nl
- Huispromotie.nl
- Huizenzoekers.nl
- Huizentweets.nl
- Tweedehands.nl
- Allehuizen.nl
- Marktplaza.nl.

Gebruik Google voor het vinden van meer huizensites. Weinig makelaars bezitten de kennis niet of nemen de tijd niet om dit te doen. Dit is iets dat je prima zelf kan doen en het zal leiden tot meer (online) bezichtigingen.

Let hierbij wel op! Mocht de verkoopprijs wijzigen, voer dit dan ook door op deze websites. Je wilt niet dat de verkeerde verkoopprijs ergens staat vermeld.

Ook hierbij spelen foto's en een aantrekkelijke verkooptekst een belangrijke rol. Op steeds meer huizensites kan je ook een woningfilm vermelden. Maak hier altijd gebruik van.

Hoe je Funda maximaal benut

Voorheen was het zo dat consumenten alleen via een NVM makelaar zijn of haar huis volledig op Funda.nl kon plaatsen. Onder volledig werd dan een onbeperkt aantal woorden in de beschrijving en foto's bedoeld.

Makelaars die waren aangesloten bij de brancheorganisatie van VBO, VastgoedPro of welke andere organisatie dan ook, konden dit niet. Dit was natuurlijk niet helemaal eerlijk voor onder andere jou, de consument. Hierdoor was het huisaanbod van Nederland niet transparant.

Sinds 2017 is dit veranderd. Funda.nl is (volledig) toegankelijk voor zowel NVM makelaars als VBO, VastgoedPro makelaars of andere branche gerelateerde makelaars. Tevens ook voor makelaars die niet bij een branche zijn aangesloten. Deze laatste groep is trouwens wel beperkt, aangezien Funda.nl een zogenaamd opnameformulier nodig heeft waarin alle kenmerken van het huis staan vermeld. Om dit te mogen doen dient een makelaar wel geregistreerd te zijn, en dient hij wel gecertificeerd zijn.

Dan nu de vraag "Hoe benut je Funda.nl maximaal?"

Het antwoord is simpel. Neem een makelaar in handen die is aangesloten bij NVM, VBO, VastgoedPro of welke andere brancheorganisatie dan ook. Vervolgens laat je het huis op Funda.nl plaatsen door middel van een pakkende tekst, mooie foto's en natuurlijk alle kenmerken. Kortom, een goede start!

Funda.nl presentatiepakket

Aanvullend op bovenstaand verhaal is het van belang dat je jouw huis GOED presenteert op Funda.nl. Hiermee bedoelen wij met een volledig presentatiepakket, bestaande uit professionele fotografie, 360C foto's, een promotiefilm en plattegronden. Dit is goed voor de zogenaamde Funda ranking, jouw positie op Funda.nl tussen de overige te koop staande huizen in jouw regio. Doe hier je voordeel mee! Er zijn weinig mensen die dit toepassen!

Ontdek hoe óók jij jouw huis kunt promoten en verkopen!

LET OP! Hiermee zorg je dat je BOVENAAN op tussen alle koophuizen komt te staan.

De kracht van een woningfilm op Funda.nl

Naast de reguliere advertentie is het plaatsen van een promotiefilm de manier om je advertentie maximaal te benutten. Niet alleen geef je bezoekers een extra mogelijkheid om je huis beter te leren kennen. Een advertentie met een promotiefilm scoort ook hoger in de zoekresultaten op Funda.nl in vergelijking met een huis zonder een promotiefilm.

Dit leidt automatisch tot meer (online) bezichtigingen en wellicht tot een snellere verkoop. Zelf kun je niks wijzigen op Funda.nl. Alleen een makelaar kan dit voor je doen. Vraag daarom aan je makelaar of hij een promotiefilm aan de advertentie toe wil voegen.

Heb je nog geen promotiefilm van het huis?

Via Huispromotie.nl kun je een professionele promotiefilm met voice-over van je huis laten maken. Deze kun je dan aan je makelaar geven die ervoor kan zorgen dat de promotiefilm op Funda.nl komt te staan.

Nog meer bezichtigingen op Funda.nl

Funda heeft onderzoek gedaan naar het effect van de producten Plattegrond, Video en 360° foto's bij huizen op Funda. Dit zijn zaken die je extra aan je advertentie kunt toevoegen om op verschillende manieren je huis te presenteren.

Dit onderzoek toonde aan dat een huis waaraan deze drie producten waren toegevoegd gemiddeld 2 keer langer wordt bekeken en 2 keer meer contactaanvragen krijgt. Dit in vergelijking met een huis zonder deze producten.

Zorg er dus altijd voor dat je promotiefilm op Funda.nl wordt vermeld!

Vergeet het kleine neefje niet

Plaats je huis op Jaap.nl

De meeste makelaars plaatsen je huis alleen op Funda.nl, maar Jaap.nl wordt ook veel gebruikt door huizenzoekers, oftewel potentiële kopers. Deze huizensite bereikt miljoenen bezoekers per maand.

Zorg er dus voor dat je huis ook op deze website wordt vermeld. Aan het plaatsen van een huis op Jaap.nl zijn wel kosten verbonden. Het plaatsen van een huis op Jaap.nl kan al vanaf € 59,95,- en in tegenstelling tot Funda.nl kunnen ook particulieren gebruik maken van deze dienst.

Voor de meeste pakketten van Huispromotie.nl geldt dat promotie op Jaap.nl er standaard bij in zit.

Meer bezichtigingen op Funda.nl en sneller verkopen

Aanvullend is het zo dat te koop staande huizen met een (digitale) Plattegrond, 360C foto's en een Promovideo hoger in de zoekresultaten komen te staan ten opzichte van huizen die dit niet hebben. Er staan duizenden huizen op Funda.nl en het is niet vanzelfsprekend dat jouw huis ook daadwerkelijk naar voren komt. Funda.nl wilt dat je gebruik gaat maken van de aanvullende diensten op de website en inruil hiervoor zal jouw huis vaker naar voren komen dan huizen zonder aanvullende diensten op Funda.nl. Een aantal belangrijk zaken die je dient te hebben op Funda.nl zijn:

- Promovideo
- 3D plattegrond
- 360C foto's

Tegenwoordig hebben de meeste makelaars dit bij hun prijs inbegrepen. Vraag er dus naar, want hierdoor zal je huis beter worden gevonden! Via Huispromotie.nl kun je een Promovideo bestellen met voice-over, waardoor je je nog meer onderscheid van de andere huisverkopers.

Wat is de marktwaarde van mijn woning?

Die vraag krijgen wij regelmatig en is van belang voor jouw plannen. De waarde van de woning kan mee of tegen vallen. Om zekerheid te krijgen biedt Huispromotie.nl een waardebepaling van de woning aan.

De waardebepaling geeft de marktwaarde van het huis aan, met deze informatie kan er een verkoopstrategie worden bepaald. De marktwaarde van de woning wordt door meerdere zaken bepaald:

- Locatie
- Staat
- Onderhoud
- Extra's (nieuwe keuken,badkamer,uitbouw)
- Type woning
- Vraag en aanbod

De makelaar van Huispromotie.nl neemt al deze factoren mee in zijn gratis waardebepaling van de woning.

Vraag nu direct een Gratis waardebepaling aan

<https://huispromotie.nl/adviesgesprek/>

Hoe je het huis via Google verkoopt

Google is dé zoekmachine van Nederland. 90% van alle zoekopdrachten in Nederland gebeurt op Google.

Ook potentiële kopers zoeken op Google naar huizen!

Dus ook daar zit jouw doelgroep. En het mooie is dat jij daar ook kunt zijn met de advertentie van je huis. Adverteren op Google heet Google Adwords.

Google Adwords is echt super krachtig om in te zetten, omdat potentiële kopers al zoeken naar een huis, zoals die van jou. Het enige wat je hoeft te doen is gevonden te worden.

Met de juiste instellingen van de vele advertentie mogelijkheden word je huis alleen vertoond als mensen ook daadwerkelijk zoeken naar bijvoorbeeld;

- 2- onder 1 kap huis in Lelystad
- Villa kopen in Noord Nederland
- Rijtjeswoning in Amsterdam
- etc.

Op deze zoekwoorden kun je inspelen met krachtige Google Adwords advertenties.

Ook bij Google Adwords kan je adverteren in de door jou gewenste demografische gebieden, zodat je alleen relevante zoekers bereikt.

De vele voordelen van adverteren op Google:

- Je bereikt direct een hele gerichte groep potentiële kopers
- Je kunt inspelen op relevante zoektermen
- Je wordt goed gevonden op het internet
- Je krijgt meer online bezichtigingen
- Nog geen 10% van de huisverkopers in jouw buurt zet dit in
- Het kan leiden tot een snelle verkoop

Hoe zien de Google Adwords advertenties eruit?

Een voorbeeld van een 2- onder 1- kap woning in Peize en een appartement in Groningen:

Wonen in Peize?

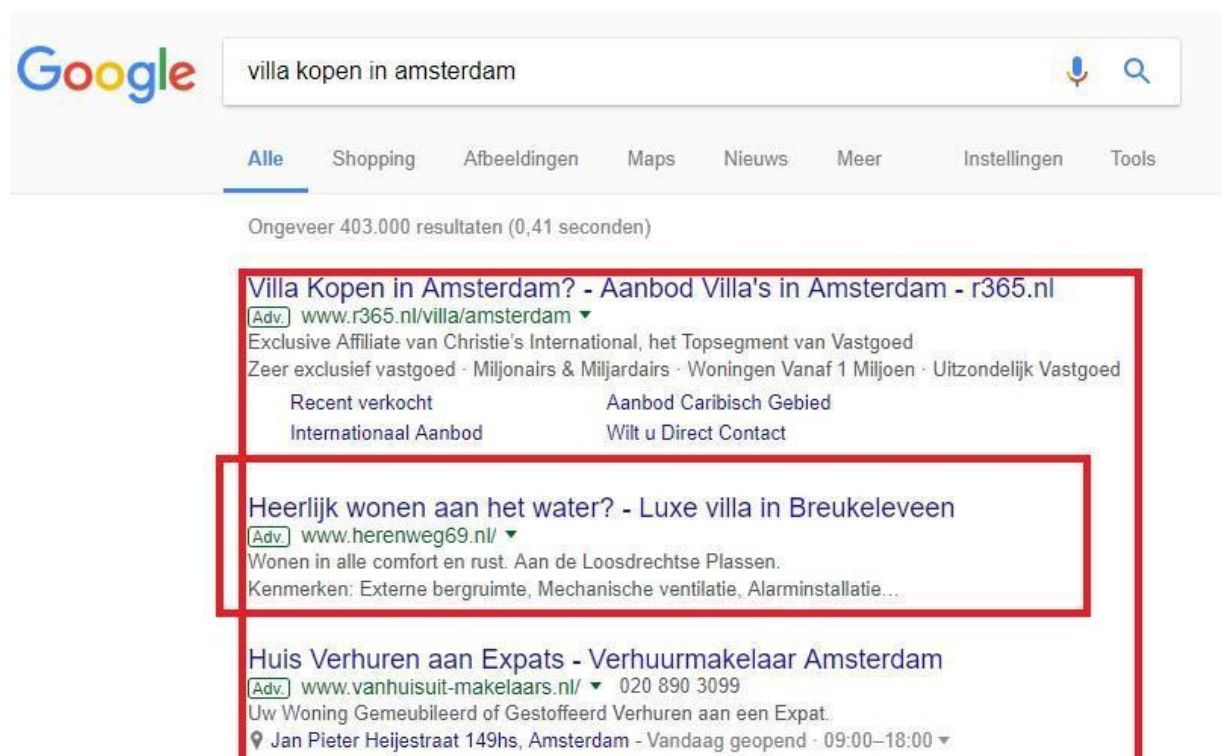
2- onder-1-kap-woning met 5 ruime slaapkamers. Bekijk direct!

Appartement te koop

In het centrum van Groningen.
3- kamer appartement. €164.500,-

Google- Adwords advertenties worden natuurlijk erg verkoopgericht opgesteld. Er worden altijd meerdere advertenties gemaakt, zodat er kan worden geanalyseerd en geoptimaliseerd.

Wanneer potentiële kopers zoeken op bijvoorbeeld 'Villa kopen in Amsterdam', zoals hieronder te zien is, kunnen de bovenstaande advertenties worden getoond. Mensen die al zoeken op "Villa kopen in Amsterdam" zijn hele interessante potentiële kopers die je wilt bereiken wanneer je een Villa te koop hebt staan. Wanneer geen Villa hebt adverteer je natuurlijk met andere zoekwoorden. Jij bepaalt op welke zoekwoorden je gevonden wilt worden. In het voorbeeld hieronder zie je hoe herenweg69.nl slim inspeelt op deze kans.



Er zoeken maandelijks honderden potentiële kopers naar huizen in jouw regio op Google. Maak hier gebruik van!

De valkuilen van Adverteren op Google

Met Google Adwords is het mogelijk om direct zichtbaar te zijn op het internet. Advertenties die je vandaag aanmaakt zijn vaak dezelfde dag online en je begint direct met het promoten van je huis.

Let wel op!

Google Adwords is ingewikkeld om goed op te zetten en te onderhouden. Hiernaast is het ook vrij prijzig. Als je dit nog nooit hebt gedaan is het misschien beter om het uit te besteden aan een professional.

Google Adwords is opgenomen in de diensten van Huispromotie.nl. Op deze manier ben je er zeker van dat je potentiële kopers op een doelgerichte wijze bereikt. Mét unieke advertenties waarmee het huis zich zal onderscheiden van de rest.

Door in te spelen op relevante zoektermen wordt het huis alleen vertoond aan relevante potentiële kopers.

Zet Google Adwords in voor meer (online) bezichtigingen. Dit zal uiteindelijk leiden tot een snellere verkoop.

Huispromotie.nl is een expert in het online promoten en verkopen via Google

Wees kritisch op je makelaar

Tegenwoordig kan je kiezen uit verschillende soorten makelaars. Er zijn zelfs online makelaars die op afstand alles voor je kunnen regelen. De kosten van deze makelaars zijn vaak een stuk lager. Huispromotie.nl is een combinatie van online- en offline. Een groot voordeel van een makelaarskantoor die internet diensten toepast is dat de huizen vaker veel sneller worden verkocht.

Vaak hebben ze een Facebookpagina, een YouTube- kanaal en een goede website. Dit ziet er goed uit. Persoonlijk zou ik zelf altijd letten op de online positionering van een makelaar.

Waarom?

Omdat het oriëntatieproces van de potentiële koper begint op het internet! Ik kan het niet vaak genoeg herhalen...

Waar moet je dan op letten...

Het is natuurlijk niet zo dat als een makelaar geen goede online positionering heeft, het dan ook geen goede makelaar is. Dit wil ik ook totaal niet beweren. Misschien is die wel zo goed en verkoopt die wel zo snel op een eigen manier dat hij alle online mogelijkheden helemaal niet nodig heeft.

Maar jouw huis moet verkocht worden, en daarom lees je deze tips

Wat je wilt voorkomen is dat je huis over twee jaar nog steeds te koop staat. Je hebt al actie kunnen ondernemen, zoals in de voorgaande hoofdstukken behandeld is. Nu is het tijd om te gaan kijken wat je makelaar allemaal precies voor je doet.

Stel jezelf deze vragen over je makelaar;

- Zijn de foto's van mijn advertentie van hoge kwaliteit?
- Kan ik mijn woningfilm vermelden op de website van de makelaar?
- Hoeveel bezoekers komen er op de website van de makelaar zelf?
- Is mijn huis goed te bekijken op de website van de makelaar?
- Welke online marketing instrumenten zet mijn makelaar in?
- Staat er een promotiefilm van mijn woning op Funda.nl?
- Staat mijn woning al op Jaap.nl en andere bekende woningsites?

Naast deze overwegingen kun je best kritisch zijn op je makelaar.

Krijgt jouw huis bijvoorbeeld wel de aandacht die het verdient?

Je hebt gelezen dat je op Funda een Tophuis vermelding kan krijgen, waarmee je gegarandeerd bent van een verhoging van het aantal online bezichtigingen. Alleen je makelaar kan dit voor je regelen. Is dit al gebeurt?

De uitspraak van Charles Darwin is hierbij geheel van toepassing...

"Het is niet de sterkste van een soort die overleeft, ook niet de intelligentste. Wel degene die zich het beste aan veranderingen kan aanpassen."

We leven in tijd van het internet. De potentiële kopers bevinden zich op het internet. Zorg ervoor dat je makelaar het huis goed presenteert op het internet. Doe er alles aan om te voorkomen dat je huis over twee jaar nog steeds te koop staat!

Daarvoor heb je deze tips niet gelezen. Actie dus!

Onze tips

Neem contact met ons op voor gratis advies op maat

Wij snappen dat het (ver)kopen van het huis voor de meeste mensen een hele spannende fase is en dat je hierover zo goed mogelijk over geïnformeerd wilt worden. Hoe zorg je ervoor dat je niet duizenden euro's te veel betaald aan het makelaarskantoor en dat het huis daadwerkelijk snel wordt verkocht voor de juiste verkoopprijs?

Vaak krijgen wij de volgende vragen:

- Wat is het verschil tussen een internetmakelaar en een makelaar bij mij uit de buurt?
- Wat is de juiste verkoopprijs van mijn woning?
- Hoe kan ik het huis zo snel mogelijk verkopen?
- Mijn makelaar vraagt duizenden euro's, maar wat wordt hier precies voor gedaan?
- Kan ik mijn huis zelf verkopen?
- Waar dien ik op te letten als ik zelf het huis ga verkopen?
- Kan ik beter kiezen voor een traditionele makelaar of een internetmakelaar?

Maak een keuze op basis van een deskundig adviesgesprek

De kosten van traditionele makelaarskantoren bestaan uit vaste courtagekosten van gemiddeld 1,5% en hiernaast werken de meesten met opstartkosten van gemiddeld € 500,-.

Bij internetmakelaars betaal je vaak een vast tarief vooraf en kun je ervoor kiezen om bijvoorbeeld de bezichtigingen zelf te doen. Op deze manier kun je duizenden euro's besparen, maar dien je zelf wel iets meer te doen.

Wij zullen je inzicht geven in de type makelaar dat het beste bij jouw situatie past.

Na het gesprek met ons heb je inzicht in welke makelaar het beste bij je past en of je kunt gaan besparen op de makelaarskosten.

Het gesprek is gratis en vrijblijvend, waardoor je tot niks verplicht bent.

Neem contact op met ons om ook jouw verkoopstrategie door te nemen en op een geïnformeerde wijze het huis te gaan verkopen.

Bedankt!

Onze missie is om met deze tips & technieken jou te helpen je huis snel te verkopen voor de gewenste verkoopprijs. Als huisverkoper ben je hier dag en nacht mee bezig. Dat snappen wij bij Huispromotie.nl.

Want hoe langer een huis te koop staat hoe lastiger het wordt om te verkopen... Probeer daarom zo snel mogelijk actie te ondernemen. Misschien is het lastig om alle tips toe te passen, maar ze zijn erg waardevol!

Als je zelf niet de expertise of de tijd hebt om dit te doen, dan kun je er ook voor kiezen om alles zorgeloos uit te besteden.

Misschien ben ik wat bevooroordeeld, maar ik denk dat dit het beste is wat je op dit moment kan doen:

Zet Huispromotie in om je huis sneller te verkopen

Huispromotie.nl biedt de mogelijkheid om je huis 24 uur per dag, 7 dagen per week onder de aandacht te brengen. Er wordt doelgericht geadverteerd op de meest interessante doelgroep(en).

Huispromotie.nl zet Google, Social Media en diverse huizensites in om je huis onder de aandacht te brengen. Door de ervaringen op het gebied van Social Media en Online Marketing in de vastgoedbranche is Huispromotie.nl de specialist die huizen promoot en sneller verkoopt.

Daarvoor gebruiken we onze internet marketing expertise. Die passen we toe voor zowel particulieren als makelaars. Al een aantal jaren, en we worden alleen maar beter!

Ik hoop dat ik je een heel eind op weg heb geholpen en je meer inzicht heb gegeven in wat je kan doen om je huis sneller te verkopen.

Mocht je nog vragen hebben of meer informatie willen, aarzel dan niet om contact op te nemen.

Veel succes met de verkoop van jouw huis!