VASTGOED JOURNAAL

Je huis in no time verkopen? Dat doe je zo!

23-05-2019 08:50

Je huis verkopen kan een gemakkelijke klus zijn maar kan ook veel tijd en moeite kosten. Op basis van verschillende aspecten, waaronder de WOZ-waarde van je huis, bepaal je een vraagprijs. Maar het bedrag waar je je huis uiteindelijk voor verkoopt zal waarschijnlijk afwijken van de verkoopprijs.

Er zijn verschillende verkoopstrategieën. Kies je voor een lage vraagprijs of juist een hoge? In dit artikel worden een aantal tips gegeven om de verkoop van je huis te versnellen en vergemakkelijken.

Kies voor een lage vraagprijs
De meest voor de hand liggende strategie is het hanteren van een lage vraagprijs of het verlagen van de vraagprijs. Het verlagen van de vraagprijs brengt wel risico's met zich mee. De kans bestaat dat de biedingen lager uitvallen dan de verkoopprijs die je in gedachte had. Dit is echter compleet afhankelijk van de huizenmarkt.

Wanneer het aanbod kleiner is dan de vraag wordt er veelal boven de vraagprijs geboden. Ook kan je hier op inspelen. Er zijn namelijk verschillende soorten biedingen. Kies je voor een gesloten bieding? Of misschien besluit je wel om een tegenbod te doen.

Waarde van je huis verhogen
Om je huis zo snel mogelijk voor een goede prijs te verkopen kan je de waarde van je huis verhogen. Dit kan je op verschillende manieren doen. Je kan onderhoudswerkzaamheden laten uitvoeren zoals het stucen van het huis en het schilderen van binnen en buiten.

Daarnaast kan je ook (indien van toepassing) bepaalde delen van het huis zoals de badkamer en de keuken moderniseren.

Onderhoudswerkzaamheden
Elk huis heeft onderhoud nodig. Onderhoud dat het vaakst gedaan moet worden bij het kopen van een huis is het schilderen van de binnenkant van de woning.

Omdat je vaak ruim van tevoren weet dat je je huis gaat verkopen besteed je hier geen tijd en moeite meer in. Maar voor een koper kan dit weldegelijk het verschil maken. Een goed onderhouden woning die instapklaar is, is erg aantrekkelijk.

Uitbouwen
De waarde van je huis wordt onder andere gebaseerd op het woonoppervlak en de inhoud van de woning. Wanneer je kiest voor het plaatsen van een extra verdieping, dakkapel of uitbouw zal dit de waarde van je huis verhogen.

Echter moet je van tevoren wel goed berekenen of het de investering waard is. Je kan bijvoorbeeld ook kiezen voor een wat minder grote ingreep en een veranda laten plaatsen. Hiermee creëer je een wat luxere uitstraling. Het plaatsen van een veranda kan voor een groot verschil zorgen.

Zorg voor goede (en realistische) foto's
Huizenzoekers plannen een bezichtiging in op basis van een stuk tekst en foto's. Als verkoper heb je maar één kans om een goede eerste indruk achter te laten. De foto's die op het internet staan zijn dus erg belangrijk.

Wanneer deze kwalitatief slecht zijn of er maar een beperkt aantal foto’s zijn geplaatst is de kans groot dat er minder bezichtigingen worden ingepland. Dit betekent niet dat je de foto’s moet gaan bewerken om zoveel mogelijk bezichtigingen in te plannen. Wanneer de woonkamer erg groot lijkt op de foto en deze in het echt tegenvalt is de kans groot dat de geïnteresseerde alsnog afhaakt.

Dat is natuurlijk zonde van je tijd. Daarnaast is het voor een koper belangrijk dat het huis goed is onderhouden. Ruim je hele huis op en maak goed schoon voor de foto’s worden gemaakt of er bezichtigingen zijn.

Redactie