

Vorbereiden op de bezichtiging

Checklist en tips

Voordat de bezichtigingen plaats kunnen vinden is het belangrijk dat jouw huis tiptop in orde is. Doorloop de checklist en neem de tips door, dan is jouw huis helemaal klaar voor de rondleiding!

Checklist voor de bezichtiging

- Ruim op; berg zoveel mogelijk losse spullen op. Denk hierbij aan vuile was, losse tijdschriften, tandenborstels, zeepflessen en keukengerei.
- Zorg voor een schoon huis, probeer alle spinnenwebben en al het stof zo goed mogelijk weg te halen.
- Haal zoveel mogelijk persoonlijke spullen weg; persoonlijke foto's, souvenirs, post, kranten. Dit zijn dingen die allemaal voor afleiding kunnen zorgen.
- Zorg voor voldoende (loop) ruimte. Maak de gangen vrij en haal overbodig meubilair weg.
- Repareer kleine schoonheidsfoutjes zoals een losse plint of een hoekje behang. Klemmende deuren of stroef lopende sloten zijn snel verholpen met een druppeltje olie.
- Zorg voor een aangename temperatuur in huis. Let er op dat het in de winter niet te koud is en in de zomer niet te warm. Zet eventueel ramen open of de verwarming aan.
- Zet alle apparaten uit; achtergrondgeluiden kunnen afleiden tijdens de bezichtiging. Zorg dat de televisie, radio, wasmachine, vaatwasser en andere afleidende apparaten uitstaan.
- Probeer zoveel mogelijk snoeren van apparaten weg te werken.
- Beperk het gezinsleven tot het minimum. Probeer ervoor te zorgen dat er maximaal drie mensen van de verkopende partij in huis zijn. Zorg dat kinderen het huis uit zijn net als eventuele huisdieren.
- Maak het licht in huis; maak ramen schoon, zet lichten aan, doe de gordijnen maximaal open en zonneschermen omhoog. Denk ook aan tuinverlichting als de bezichtiging 's avonds is.

- Laat de woning fris ruiken; zorg voor een frisse lucht in huis, door bijvoorbeeld ramen even open te zetten, hondenmanden en kattenbakken weg te halen, de prullenbak te legen en asbakken op te bergen zorg je al snel voor een frisse geur in huis.
- Maak de bedden netjes op; bij voorkeur met frisse, gewassen beddengoed.
- Doe de wc-bril(len) naar beneden. Zorg ook dat de wc goed schoon is en zet het licht aan.
- Vergeet de tuin niet; haal bijvoorbeeld onkruid en bladeren weg, leg kussens neer en maai het gras. Koop bijvoorbeeld ook wat verse planten om in de tuin te zetten, dit geeft een fraai gezicht.
- Zorg dat het huisnummer vanaf de straat zichtbaar is.
- Zet een fris boeket bloemen op tafel, dit ziet er niet alleen vrolijk uit, maar kan ook bijdragen aan de frisse geur in huis.

Tips

Tijdens de bezichtiging

Het is zover; de potentiële kopers staan voor de deur. Bij het binnen laten kan het handig zijn om te laten weten dat je zelf het huis verkoopt en dat er dus geen makelaar aan te pas komt. Start vervolgens in de woonkamer, ga het gesprek aan met de potentiële kopers. Hebben ze bijvoorbeeld kinderen, waar werken ze, waar wonen ze nu. Door achter dit soort informatie te komen kun je jouw verhaal aanpassen op de geïnteresseerden. Hebben ze kinderen kun je bijvoorbeeld vertellen welke scholen er in de buurt zitten. Gaan ze altijd met het OV naar hun werk, dan kan je aangeven waar de dichtstbijzijnde bushalte zit. Allemaal informatie die erg handig kan zijn voor de koper.

Looproute

Na de benedenverdieping is de bovenverdieping aan de beurt, meestal bepaald de looproute zich vanzelf. Neem voor elke kamer even de tijd, jij

hebt het al vaker gezien maar de kijkers natuurlijk niet. Benoem ook goed de potentie van het huis. Welke kamers zou je bijvoorbeeld kunnen samenvoegen of hoe kunnen bepaalde kamers benut worden. De tuin bekijk je altijd als laatst, zo voorkom je onder andere dat er met vieze schoenen door het huis wordt gelopen. Is de rondleiding klaar? Bied de kijkers een kopje koffie aan, zo hebben zij in ieder geval het gevoel dat ze welkom waren.

Na de bezichtiging

Na nog even bijpraten met elkaar zit de bezichtiging erop! Geef aan dat je na enkele dagen contact wil opnemen om het nog even over het huis te hebben. Op deze manier geef je de kijkers tijd om nog even na te denken en weet je snel waar je aan toe bent. Zijn de kijkers positief over hun bezoek? Nodig ze dan gelijk uit voor een tweede bezichtiging, hierbij kunnen ze dan bijvoorbeeld kinderen of ouders meenemen.

2e bezichtiging

Als de potentiële kopers de woning voor de tweede keer willen bekijken is dat natuurlijk een goed teken. Vaak vinden de kijkers het prettig om in dit geval zelf door de woning te lopen. Zo kunnen ze op hun eigen tempo alles rustig bekijken. Geef ze hier de tijd en ruimte voor.

Als het goed is ben je nu helemaal klaar voor de rondleiding. We wensen je veel succes, maar vooral ook veel plezier tijdens de bezichtigingen!

Team Brickler :)