

Verkooptips LAM ERA makelaars

1. Zorg voor een verzorgde en uitnodigende entree; besteed aandacht aan de voortuin, zorg voor wat kleur (vooral in het voorjaar) en schilder de voordeur nog eens...
2. Een koper besluit in de eerste 20 seconden of een huis iets voor hem is; besteed dus de meeste aandacht aan wat een kijker het eerste ziet en werk daarvandaan naar boven.
3. Fel gekleurde wanden zijn erg persoonlijk en ontnemen een kijker de mogelijkheid zichzelf in het huis te zien wonen. Zorg voor neutrale kleuren op zowel wanden als hout. Saus desnoods even wat wanden, zoveel werk is het niet!
4. Keukens en badkamers zijn te persoonlijk om voor een koper te vernieuwen. Ook al zijn ze verouderd of zelfs sleets, laat het daarbij en besteed aandacht aan hygiëne en styling. Een schoon en fris ruikende badkamer met schone handdoeken in fris wit of een gezellig kleurtje doet het altijd prima.
5. Een styliste is tegenwoordig een noodzaak. De nadruk ligt hierbij op VERKOOPSTYLING en houdt over het algemeen in dat er praktische, makkelijk uitvoerbare tips worden gegeven.
6. Het buitenonderhoud dient goed tot uitstekend te zijn. Loop kozijnen en ramen na op houtrot, zorg evt. voor herstel en schilder! Lekkages e.d. zijn helemaal uit den boze... Dat soort dingen geeft een kijker de indruk dat er wel eens meer niet in orde zou kunnen zijn en maakt hem onzeker.
7. Ga er niet vanuit dat kopers 'er wel doorheen kijken'. Daar nemen ze nl. de moeite niet voor als er kwalitatief beter aanbod is.
8. Wees flexibel met bezichtigingsmogelijkheden; hiervoor geldt hetzelfde als hierboven, de koper is veeleisend. Kies dus ook een makelaar die flexibel is en in ieder geval op zaterdag bezichtigingen doet.
9. De tijd dat een huis zichzelf verkocht, is definitief voorbij. Alle P's in de mix moeten in orde zijn: het PRODUCT (de woning) is uitstekend van kwaliteit, de PRIJS is concurrerend, de PROMOTIE is uitgebreid en goed doordacht en de PLAATS..... tja, dat is het enige waar je bij de verkoop van een huis niets aan kunt doen. Uiteraard is de locatie wel bepalend voor de prijsstelling.

Tenslotte.... Wees er als verkoper bewust van dat een makelaar het huis niet alleen kan verkopen. U doet het samen. Immers, als verkoper moet u ervoor zorgen dat het PRODUCT in orde is en het is verstandig om op het punt PRIJS het advies van de makelaar te volgen. Hij/zij is immers dagelijks actief op de markt en weet hoe deze zich beweegt. Alleen een goede samenwerking zal uiteindelijk een goed resultaat teweeg brengen.



Vennoten:

F. van Gellekom
NVM-makelaar o.z.

K.S. Verheul
NVM-makelaar o.z.

R.A. Bruschke
NVM Wonen-
kandidaatmakelaar o.z.

Al onze werkzaamheden worden verricht overeenkomstig de voorwaarden, vastgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen (NVM). Deze voorwaarden zijn gedeponeerd bij de arrondissementsrechtbank en liggen op ons kantoor ter inzage. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft.

 Iedere ERA-makelaar is zelfstandig en onafhankelijk.