

FJUNE

MAKE  
LAAR  
NL

## Fijn huis, Fijne plek, Fijne Makelaar

Waar kunnen we je  
mee helpen?

WHITEPAPER

# 5 tips om jouw huis succesvol te verkopen



Ik wil verkopen  
Meer info →



Ik wil kopen  
Meer info →



Ik wil taxatie  
Meer info →



Ik wil nieuwbouw  
Meer info →

# Welkom

## Ik wil mijn huis verkopen, waar begin ik?

Nou, hier dus. Bij het lezen van dit whitepaper. We begrijpen dat jij je huis wilt verkopen tegen de allerbeste prijs. Maar een woning verkopen, dat is niet niks. En al helemaal niet iets wat je elke dag doet.

Daarom helpen we je op weg.

Vrijblijvend contact opnemen →

### WE VERTELLEN JE OVER

- Het voorbereiden van de verkoop
- De beste prijs bepalen voor je woning
- De presentatie van het huis
- Je netwerk inschakelen
- De zoektocht naar een makelaar

### VRAGEN? NEEM CONTACT OP

**W** [www.fijnemakelaar.nl](http://www.fijnemakelaar.nl)  
**T** 013 - 30 31 899  
**E** [info@fijnemakelaar.nl](mailto:info@fijnemakelaar.nl)  
→ [Plan een afspraak in](#)

## Een goed begin is het halve werk



TIP  
01

### Focus je eerst op de verkoop van je huis, voordat je een nieuwe woning gaat kopen

Veel mensen verhuizen van de ene naar de volgende koopwoning. De focus ligt in de meeste gevallen vooral op de nieuwe woning, nog voordat het huis verkocht is. Logisch, want daar ligt je toekomst. Maar wist je dat de meeste woningen – zeker in deze markt – vaak meer opleveren dan vooraf verwacht?

Het is van essentieel belang om een financiële toetsing te doen. Op die manier weet je precies wat de toekomst je gaat brengen. Of je überhaupt kunt verkopen, voor welk bedrag je een nieuw huis kunt kopen en de mogelijkheden zijn omtrent eventuele overwaarde. Onze financieel partner [Veldsink Advies](#) in Oisterwijk helpt je hier graag bij.

TIP  
02

### Zorg ervoor dat jouw huis met de juiste prijs in de markt wordt gezet

Kijk kritisch naar de prijs van je huis. We zien dat huizen die te hoog geprijsd worden, vaak langer te koop staan en vervolgens alsnog voor een lagere prijs verkocht worden. Een te lage prijs zorgt in de meeste gevallen voor veel potentiële kopers die uiteindelijk niet bereid zijn te betalen wat jij ervoor wilt hebben.

Een goede makelaar gaat op onderzoek uit. Hij of zij kent de huizenmarkt en zoekt uit wat de verkoopprijs was van vergelijkbare woningen in de buurt. Op basis daarvan wordt de perfecte prijs bepaald. Uiteraard met maximale opbrengst.



## Breng je huis onder de aandacht

TIP  
03

### Pak de presentatie van je huis goed aan

Als je het doet, doe het dan goed. Dat is ons credo. Een makelaar stelt een pakket met presentatie middelen voor. Werp hier een kritische blik op. Kijk bijvoorbeeld altijd hoe de presentatie bij andere huizen van deze makelaar eruitziet. Welke middelen wil jij inzetten? Denk hierbij aan:

- Professionele fotografie
- Een uitgebreide plattegrond
- Optimale indeling van de woning
- Passende advertentieteksten

We merken dat een goede presentatie zichtbaarvertaalt in een betere positie op de huizensites en bij geïnteresseerden. Hoe meer mensen jouw huis bekijken en een goede indruk krijgen, hoe groter de kans dat je huis snel wordt verkocht.

“  
**Wist je dat 26% van de  
woningkopers géén account  
heeft op Funda?**

Laat daarom zo veel mogelijk mensen binnen je netwerk weten van de verkoop van je woning.

TIP  
04

### Schakel je netwerk in om meer aandacht voor je huis te krijgen

De kracht van internet en social media is enorm. Maak hier gebruik van! Stel zo veel mogelijk mensen binnen je netwerk op de hoogte van de verkoop van je huis. Dat doet de makelaar ook voor

je op een professionele manier. Als je hier zelf ook actief aan meedoet wordt het bereik nog groter. Dus, steek de handen uit de mouwen en ga aan de slag.

## De juiste makelaar voor een succesvolle verkoop

TIP  
05

### Ga op zoek naar de beste makelaar voor de klus

Een makelaar behartigd jouw belangen. Het is dan wel zo fijn als deze makelaar bij je past én zijn of haar werk goed uitvoert. Ben dus altijd kritisch in de zoektocht naar de juiste makelaar. Een bezoekje aan de website en een telefoontje alleen is niet genoeg. We raden aan om de tijd te nemen.

Bespreek al je wensen en vraag naar behaalde resultaten. Het is heel normaal om te vragen hoeveel huizen ze de afgelopen tijd hebben verkocht, wat de opbrengst van die verkochte huizen was en wat de gemiddelde verkooptijd is. Check ook altijd de ervaringen van andere klanten.

Hoe was hun ervaring met de makelaar? En waar liepen zij eventueel tegenaan? Neem dit mee in je beslissing.

Heb je meerdere makelaars gesproken? Bekijk dan wie het deskundigst overkwam. In wie heb je vertrouwen en wie niet? Ga niet uit van de makelaar die je het aardigst vond. Uiteindelijk ben je op zoek naar een professional die je huis gaat verkopen, niet naar een nieuwe vriend. De juiste makelaar geeft je een goed beeld van de lokale huizenmarkt, heeft een uitgedacht plan om jouw huis op de markt te zetten en geeft een reëel vraagprijs af.

### De voordelen van een makelaar

- De meeste makelaars hebben een groot netwerk. Ze informeren woningzoekenden periodiek over de huizen die te koop staan. De kans is groot dat de koper van jouw huis daartussen zit.
- Bij de verkoop van een huis komt veel administratie kijken. Een makelaar regelt dat voor je. Al het papierwerk wordt uit handen genomen zodat je daar geen omkijken naar hebt.
- Ook betreft regelgeving is een makelaar volledig op de hoogte. Hij of zij bezit de deskundigheid die je nodig hebt om de verkoop succesvol af te ronden.
- Jij bent emotioneel betrokken bij de verkoop van je huis. Een makelaar staat er neutraal en onafhankelijk in. Dit zorgt voor een sterke positie tijdens de onderhandelingen.

## Er komt nog best veel kijken bij het verkopen van een huis...

Dat weten we maar al te goed. Probeer er altijd zakelijk naar te kijken en je doel voor ogen te houden. Laat de kosten op de korte termijn los en focus op het resultaat van de investering in de verkoop op de langere termijn. Een samenvatting van de tips:

01 Ga altijd met de juiste prijs de markt op.

03 Laat zo veel mogelijk mensen weten van de verkoop van je huis.

02 Kies voor een optimale presentatie van je huis. Zowel in huis als op internet.

04 Vind de juiste makelaar met een ijzersterke strategie.

# Vind een fijne makelaar



VRAGEN? NEEM CONTACT OP

**W** [www.fijnemakelaar.nl](http://www.fijnemakelaar.nl)

**T** 013 - 30 31 899

**E** [info@fijnemakelaar.nl](mailto:info@fijnemakelaar.nl)

→ [Plan een afspraak in](#)

Marc, Kees en Claire vormen samen het team van Fijne Makelaar. Stuk voor stuk gemotiveerde, ervaren makelaars die jou helpen bij de verkoop van je huis. Benieuwd naar hun strategie? [Neem gerust contact op.](#)