

Tips bij bezichtiging

Een succesvolle bezichtiging

Het is zover. De eerste rondleiding dient zich aan. Hoe bereidt u zich gedegen voor op het bezoek van potentiële kopers? Wij geven u enkele tips:

- ✓ Zorg, indien mogelijk, voor **parkeergelegenheid** in de directe omgeving van uw huis. De mogelijkheid tot parkeren voor de deur heeft uiteraard de voorkeur; verplaats desnoods hiervoor uw eigen auto.
- ✓ Informeer uw **buren** over uw verkoopplannen en de op handen staande bezichtiging. Vraag hen hier, voor zover mogelijk, rekening mee te houden.
- ✓ Breng uw **tuin** en **oprit** op orde. De allereerste aanblik is van groot belang bij het vormen van een waardeoordeel.
- ✓ Geef uw **houtwerk**, wanneer het aan wat onderhoud toe is, een opknabbeurt.
- ✓ Een **opgeruimd huis** lijkt optisch ruimer. Zorg ervoor dat de hal en de andere vertrekken zijn opgeruimd. Berg was op. Berg massale meubels en andere obstakels tijdelijk op. Dit geeft de ruimte een open, toegankelijk en ruime uitstraling. De gast verplaatst zich hierdoor gemakkelijker door het huis en voelt zich welkom.
- ✓ Creëer een geordende **huiselijkheid**. Niet door middel van extra accessoires; dat tast de ruimtelijkheid aan. Denk hierbij wél aan een goede verlichting met een juiste voltage, bloemen, een juiste temperatuur.
- ✓ Check het huis van tevoren grondig op **onvolkomenheden**. Een piepende of stroeve deur, een losse deurklink, een lekkage of lekkende kraan laat al snel een slechte indruk achter op de geïnteresseerde bezoeker. Ze zijn daarentegen vaak met wat simpele handelingen op te lossen.
- ✓ Poets het **sanitair** en zorg voor een frisse geur in het gehele huis. Toilet(ten), badkamer en keuken zijn bij noodzakelijke vernieuwing grote uitgaven. Erken het belang van een goede presentatie van de sanitaire voorzieningen.
- ✓ Behoud **rust** in huis. Straal uit dat u blij bent met het bezoek, stel u op als een professionele gastheer/vrouw. Neem de tijd voor uw gasten. Heeft u kinderen of huisdieren die aandacht opeisen en onbewust voor onrust zorgen? Breng hen voor even bij anderen onder. Vermijd iedere vorm van lawaai of onrust.
- ✓ Maak ruim **tijd** voor de potentiële koper vrij; nodig hem uit tot het stellen van vragen. Biedt de kandidaat na de rondleiding wat te drinken aan. Dit geeft u wat extra tijd uw huis bij hen te prijzen.

Bezichtigingen door PlannersDesk

Bent u niet in de gelegenheid of wilt u het liever niet dan kan PlannersDesk de bezichtiging voor u uitvoeren. Dat kan op basis van een aanvullende vergoeding per bezichtiging.