

Uw huis op z'n best!

1. Voordat u uw huis daadwerkelijk in de verkoop zet, is het verstandig om uw huis objectief te bekijken. Ga naar buiten en **bekijk uw huis alsof u het voor het eerst ziet**: wat kan beter? Ga dan naar binnen en bekijk uw huis kamer voor kamer. Noteer per kamer de mogelijke verbeteringen. Het is geen gek idee om dit te laten doen door een vriend; wellicht bent u zo vergroeid met uw huis dat bepaalde gebreken u niet meer opvallen.
2. **De eerste indruk telt**. Al voordat de mogelijke koper uw huis binnenstapt, heeft deze zich al een mening gevormd over uw huis. Is de voordeur netjes geschilderd? Is uw tuin verzorgd? Een mooie bak met planten geeft al snel een positieve indruk. Zet de vuilnisbak uit het zicht.
3. Nu u uw huis gaat verkopen is het hoog tijd om die **kleine klussen te doen** die u steeds heeft uitgesteld. Schilder lekkagevlekken bij, werk afbladderende muren bij, vervang kale peertjes door nette lampen, hang een fris nieuw douchegordijn op.
4. Soms loont het om te investeren in een **opknopbeurt** waarbij de belangrijkste mankementen van uw huis worden aangepakt. Zo kan een investering van 500 euro soms een verschil van 5000 euro in verkoopprijs betekenen. Maar overleg eerst met uw makelaar of een opknopbeurt de waarde van uw huis significant verhoogt.
5. Er is niets wat zich zo snel uitbetaalt als een **verfbeurt**. U toont uw huis op z'n best als alle muren egaal zijn geschilderd. Gebruik lichte, natuurlijke kleuren. Accenten kunt u aanbrengen met felgekleurde kussens of andere gekleurde woonaccessoires.
6. Ziet uw keukenblok er niet zo heel erg mooi meer uit? Een makkelijke, goedkope ingreep is om de keukenkastdeurtjes te vervangen. Als u ook nog mooie details als bijvoorbeeld **design-deurknoppen en handgrepen** monteert, ziet uw keuken er weer als nieuw uit!
7. Heeft u een garage, **zorg dat deze netjes aan kant is en leeg**. Zet de auto even buiten. U kunt zelfs een aantrekkelijke auto lenen en deze voor de deur parkeren... Ook dat staat verzorgd!
8. **Wek niet de indruk dat u al een huis heeft gekocht**. Zet geen stapels verhuisdozen in huis. Bent u al verhuisd? Een leeg huis maakt het voor potentiële klanten lastig om zich een goed beeld te vormen van de grootte van de kamers. Laat nog wat meubels achter in uw oude huis en laat de gordijnen en vitrages hangen.
9. **Zorg dat uw huis schoon is en opgeruimd!** Een schoon en opgeruimd huis is veel aantrekkelijker voor potentiële kopers dan een rommelig huis.
10. Laat het **lekker ruiken** in uw huis: bijvoorbeeld naar gebakken brood of naar een vers gebakken appeltaart. Lucht uw huis. Zet een mooie bos verse bloemen op de tafel. Een fruitschaal (met citrusvruchten) maakt het fris. Zet de meubels in de was.
11. Wordt uw huis bezichtigd, doe dan **verlichting aan op een paar strategische plekken**. Dit verhoogt de sfeer, zelfs overdag. En: zorg dat de kamers een comfortabele temperatuur hebben, ook al bent u er zelf niet.
12. Als het even kan, zorg dat u en uw huisgenoten **tijdens een bezichtiging niet thuis** zijn. Heeft u een hond of ander huisdier, neem deze even mee voor een flinke wandeling.