

zoommm verkoopjehuiszo.com<sup>©</sup>

## Klaar voor de verkoop? Af!

**Voordat je de hele wereld mag gaan vertellen dat je huis te koop is moet je eerst de woning klaar maken voor de verkoop. Het is de belangrijkste spelregel van #VJHZ: Verbeter eerst je huis, dan de marketing. Na het maken van deze test weet je hoe jij ervoor staat en wat je minimaal kunt doen om jouw huis verleidelijker te presenteren. Zo maak je 't verschil tussen te koop en verkocht!**

**Veel succes!**



### 01.

**Hoeveel van de tien onderstaande onderhoudsklussen heb je het afgelopen jaar uitgevoerd of laten uitvoeren?**

Dak controleren op losse dakpannen, dakgoten bladvrij maken, cv ontluchten/bijvullen, voeg- en metselwerk controleren, schoorsteen laten vegen, kozijnen nalopen op schilderwerk of rot, ventilatieroosters schoonmaken, hang- en sluitwerk controleren, aardlekschakelaar testen, muren controleren op vocht en scheurvorming.

- A. Alleen de dingen die ik zelf kon doen.
- B. Alles! Ik heb zelfs onderhoudscontracten lopen.
- C. Geen enkele eigenlijk. Ik doe zulke dingen nooit.

### 02.

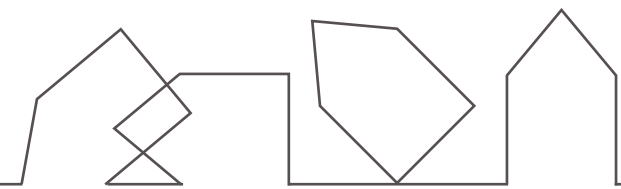
**Omschrijf de inrichting van je woonkamer:**

- A. Kleurrijke gordijnen en wanden, veel losse kleine meubels, gezellige familiefoto's aan de muur, weinig lege vloer- of muurruimte. Helemaal naar mijn smaak!
- B. Overwegend witte muren, veel licht, een grote bank en tafel en weinig accessoires. Ik heb het zo minimaal mogelijk ingericht. Ik ben gek op orde en rust.
- C. De wanden en vloeren zijn neutraal van kleur, meubels in een duidelijke stijl (bijvoorbeeld klassiek of landelijk) met veel bijpassende accessoires en planten.

### 03.

**Als je de deur van de garage of berging open doet...**

- A. Dan zijn de muren goed zichtbaar en is alles helder verlicht. Er staat niet veel, alles is opgeborgen in kratten of kisten.
- B. Dan vallen er spullen naar buiten! Je kunt er nauwelijks lopen en het is er donker.
- C. Dan zie je véél spullen, opgestapeld tot aan het plafond. Je kunt de muren niet zien maar er is wel goede verlichting.



zoommm verkoopjehuiszo.com<sup>©</sup>

**04.**

**Wat is de conditie van je wanden en vloeren?**

- A. Zo hier en daar zie ik wel een klein vlekje of beschadiging in de vloer of op de muur.
- B. Goed onderhouden hoor. Ze zien er als nieuw uit!
- C. Kaal gelopen stukken, vlekken in vloerbedekking, ontbrekende plinten...

**05.**

**Onze emoties worden voor 75% bepaald door geur. Hoe ruikt jouw huis?**

- A. Het ruikt naar sigarettenrook, in de bijkeuken naar kattenbak en de slaapkamers en badkamer en slaapkamers ruiken muf.
- B. Het ruikt overal lekker fris, alsof de ramen een tijdje hebben open gestaan. In de keuken ruikt het naar koffie en verse, warme broodjes.
- C. Het hele huis ruikt redelijk neutraal, geen specifieke vreemde geurtjes maar ook niet fris. Misschien kan een ander dat beter beoordelen...

**06.**

**Hoe ziet jouw badkamer eruit?**

- A. De badkamer is lekker schoon en goed geventileerd. Het is net een hotel!
- B. De voegen in de douche zijn zwart, er zitten weervlekken in de hoeken, kalkaanslag rond de kranen. Als we hier zouden blijven wonen ging ie er meteen uit!
- C. De badkamer is schoon, maar het ruikt er wel een beetje muf eigenlijk.

**07.**

**Als je een plakbandje op de verf van het raamkozijn buiten plakt en eraf trekt dan...?**

- A. Blijft er een dikke laag verf aan het plakbandje hangen.
- B. Blijft er een flintertje verf aan het plakbandje hangen.
- C. Gebeurt er helemaal niks!





**08.**

**Hoe ziet jouw vensterbank/raam eruit?**

- A. Veel kleine (hang)plantjes in verschillende potjes, stenen beeldjes, losse rommeltjes, vitrage, en het raam kan wel een sopje gebruiken.
- B. Twee grote planten in identieke potten. Ramen en vitrage zijn schoon en volledig open om zoveel mogelijk licht binnen te laten.
- C. Een aantal flinke planten in verschillende potten, wat bijpassende accessoires. Vitrage is dicht tegen de inkijk.

**09.**

**Omschrijf wat mensen zien als ze op straat staan:**

- A. Je hebt goed zicht op het huis, maar in de tuin moet wel wat gebeuren: gras maaien, uitgebloeide planten verwijderen, etc.
- B. Je hebt goed zicht op het huis, de tuin is netjes onderhouden, met zelfs in de winter bloeiende plantjes in de borders en de tuinset staat klaar.
- C. Een bruine coniferen haag die het zicht op het huis blokkeert. Er staan fietsen in de tuin, er zit groene aanslag op de bestrating en plantenborders zijn rommelig.

**10.**

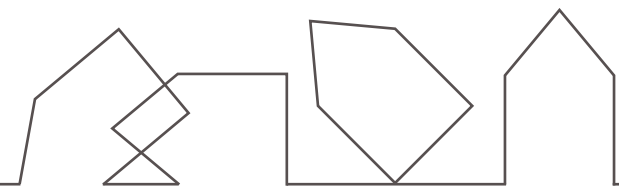
**Wanneer zijn de ramen voor het laatst gezeemd?**

- A. Toevallig deze week nog!
- B. Langer dan een half jaar geleden.
- C. Langer dan twee maanden geleden.

**Alle 10 de vragen eerlijk ingevuld?**

Wat denk je? Hoe hoog scoort jouw huis?

Kijk snel op de volgende pagina voor de puntentelling en uitslag! >>



## PUNTENTELLING

01. A 2 - B 3 - C 1
02. A 1 - B 3 - C 2
03. A 3 - B 1 - C 2
04. A 2 - B 3 - C 1
05. A 1 - B 3 - C 2
06. A 3 - B 1 - C 2
07. A 1 - B 2 - C 3
08. A 1 - B 3 - C 2
09. A 2 - B 3 - C 1
10. A 3 - B 1 - C 2

## UITSLAG

### 10-15 punten

#### **Verkoopklaar maken is voordeliger dan de vraagprijs verlagen.**

Staat je huis te koop, maar komen er geen bezoekers? Dan wordt vaak geadviseerd om te zakken met je vraagprijs. Met één klik gaat er zomaar 10.000 euro of soms zelfs 50.000 euro van de vraagprijs af. Zonde! Je kan beter geld steken in de presentatie van je huis. Hoe mooier je huis, hoe hoger de verkoopsnelheid en hoe hoger het bod. Wil jij weten hoe je dat het beste kunt aanpakken? Verkoopjehuiszo.com vertelt je precies hoe je met minimale middelen jouw huis het beste kunt presenteren op de huizenmarkt van nu. Tijd voor actie dus!

### 16-25 punten

#### **Niet slecht... maar ga voor de wouffactor!**

Je woning verkeert in redelijke staat, maar er valt op veel fronten nog wel wat te verbeteren. Wellicht is je interieur nog een beetje te rommelig of kan je tuin of balkon wel een opknappbeurt gebruiken.

Wist je dat kopers al snel duizenden euro's minder bieden, als ze het idee hebben dat er nog veel aan de woning moet gebeuren? Geef ze daarvoor geen kans...

Tips voor het verkoopklaar maken van je woning en meer handige checklists vindt je op Verkoopjehuiszo.com. Doe er je voordeel mee!

### 26-30 punten

#### **Jij bent lekker bezig. Ga zo door!**

Je woning ziet er prima uit: goed onderhouden, schoon en netjes opgeruimd. Maar als je je woning voor de beste prijs én snel wilt verkopen zul je alles aan moeten doen. Het aanbod is groot, er ligt druk op de huizenprijzen en kopers worden steeds kritischer.

Nu nog zorgen dat jouw woning eruit springt op internet.

Meld je aan op Verkoopjehuiszo.com en kom erachter wat jouw concurrentie niet doet!