

Checklist & Tips voor bezichtigingen

Het verzorgen van een bezichtiging kunt u prima zelf doen! Woningzoekers hebben interesse getoond in uw woning en komen graag bij u kijken. Een goede eerste indruk is belangrijk. Bekijk de volgende punten, zodat u goed voorbereid uw mogelijke kopers ontvangt.

Checklist voor de bezichtiging

Een geslaagde bezichtiging begint met een goede voorbereiding. Hiervoor hebben we voor u een handige checklist opgesteld zodat uw huis helemaal spik en span is.

- Ruim op: haal zo veel mogelijk overbodige spullen weg, berg de vuile was op. Zet de wasmand in een kast of desnoods even in de schuur, tandenborstels weg, maak het aanrecht en alle tafelbladen leeg.
- Zorg voor rust door alle persoonlijke foto's, souvenirs, het prikbord en de post weg te halen.
- Zorg voor voldoende (loop) ruimte en verwijder al het meubilair waar kijkers over kunnen struikelen. Maak een vrije doorloop in kamers, hallen en gangen.
- Zorg voor een comfortabele temperatuur in huis. Draai in de winter de verwarming aan en zet in de zomer de ramen open.
- Zet de radio, televisie, computer, wasmachine en droogmachine uit, elk geluid en beeld kan afleiden.
- Beperk het gezinsleven tot een minimum en breng indien mogelijk de huisdieren naar de burens.
- Maak je huis zo licht mogelijk: doe gordijnen open, haal zonneschermen op, doe het licht aan, zeem de ramen, binnen en buiten.
- Zorg dat de hele woning fris ruikt: ventileer de badkamer, zet de hondenmand en kattenbak buiten, haal asbakken weg, rook op kijkdagen buiten, verschoon de vuilnisbak.
- Maak de bedden netjes op, bij voorkeur met een strak gestreken overtrek of neutrale spreij.
- Doe de wc-bril naar beneden met de klep dicht. Vergeet ook hier het licht niet aan te doen.
- Maak de tuin gezellig: veeg dode bladeren weg, zet wat groenblijvende of bloeiende planten in potten en zet de tuinset buiten, ook in de winter.
- Zorg dat het huisnummer vanaf de straat goed zichtbaar is.
- Fris boeket bloemen op tafel is aan te raden, maar denk wel om een rustige kleurstelling en kies niet voor sterk geurende bloemen zoals lelies en fresia's. Deze bloemen verspreiden een zware zoete geur die te overheersend is in huis.

Tijdens de bezichtiging

De deurbel gaat; de potentiële kopers staan voor de deur! Van Makelaarsland hebben de belangstellenden begrepen dat u als verkoper zelf de bezichtigingen verzorgt.

Verwelkom de belangstellenden in de woonkamer en begin met een inventarisatie van het type koper. Hebben de belangstellenden kinderen? Richt uw verhaal dan op de kindvriendelijkheid, leeftijdsgenootjes in de buurt en mogelijkheden voor kinderen qua scholen en sportverenigingen. Wonen de potentiële kopers in de buurt? Wanneer de belangstellenden niet in de buurt wonen kunt u bijvoorbeeld vertellen over de voorzieningen, de uitvalswegen en het openbaar vervoer.

En wat zoeken de belangstellenden in een woning? Benadruk de onderdelen van uw woning die belangrijk gevonden worden.

Volgorde bezichtiging

Nadat u de woning beneden heeft laten zien vervolgt u de rondleiding naar boven. U eindigt met het laten zien van de tuin. Dit voorkomt dat de potentiële kopers met vieze voeten door uw huis lopen. Schroom niet om na de rondleiding een kopje koffie aan te bieden. U wilt de belangstellenden het gevoel geven dat u alle tijd voor hen neemt.

Na de bezichtiging

Het zit erop! U heeft de belangstellenden zo enthousiast mogelijk rondgeleid. Sluit de rondleiding af door aan te geven dat u over een aantal dagen nog een keer contact opneemt voor een reactie. Wanneer de potentiële kopers positief zijn, nodigt u hen uiteraard direct uit voor een 2e bezichtiging (eventueel met ouders of kinderen).

Reactie belangstellenden

Uiteraard bent u ontzettend benieuwd wat de belangstellenden van uw woning vonden. Neem daarom na een aantal dagen nog eens contact op. Wij adviseren u om na een aantal bezichtigingen de reacties met uw eigen makelaar te bespreken om de verkoopstrategie te evalueren.

2e bezichtiging

Wanneer de belangstellenden de woning voor een 2e keer bekijken kan het als prettig worden ervaren als u hen de gelegenheid geeft zelf door de woning te lopen. Zo kunnen de potentiële kopers op hun gemak uw woning bekijken.

Notities



Deze checklist en tips helpen u een goede en enthousiaste rondleiding te geven. Wij wensen u heel veel succes met de bezichtigingen.