

Rob van Haag

(NEBO Makelaars, Groningen):

1 Mijn Gouden Tip bij woningverkoop?

Mijn tip is niet uniek. Verschillende collega-makelaars hebben de tip al eerder genoemd in deze rubriek. Omdat het een heel belangrijke is, kan het geen kwaad hem nog een keer te herhalen. Zorg dat het huis dat je wilt verkopen er opgeruimd en verzorgd uitziet. Besteed daarbij aandacht aan de details in en om het huis. Laat veel - fraaie - foto's van het huis maken. Uit ervaring weet ik dat zoekers op funda sneller wegklikken als er van een huis weinig foto's worden getoond. Zonde dus om de beschikbare ruimte op deze website niet optimaal te benutten. Tot slot: in de huidige markt is het vaststellen van de juiste vraagprijs nóg belangrijker voor een

goede verkoop. Onmisbaar is natuurlijk ook het enthousiasme van de verkopende makelaar. Maar dat is eigenlijk een open deur.

2 Een recent voorbeeld van een geslaagde verkoop?

Laatst werd ik gevraagd voor een verkoopgesprek bij een dove jongeman. Hij was via een kennis van hem bij mij terechtgekomen. Ik kan namelijk aardig overweg met gebarentaal. Samen hebben we toen besloten om eerst op zoek te gaan naar een andere woning en dan pas het benedenappartement te verkopen. Al na een paar maanden hadden we een leuke schipperswoning gevonden. Vervolgens heb ik het appartement binnen een week voor de vraagprijs verkocht.

Daarvoor had ik de eigenaar geadviseerd om de douche op te knappen. Dat advies heeft hij opgevolgd. Met als gevolg een uitstekend verkoopresultaat én een zeer tevreden verkoper.

3 Als ik mijn eigen huis moest verkopen, dan...

... zou ik eerst kritisch kijken naar alle details in huis, om vervolgens alle punten op de i te zetten. Dat draagt positief bij aan een goede presentatie van de woning. De uiteindelijke bezichtigingen zou ik uitbesteden aan een collega-NVM-makelaar. Wanneer je als makelaar je eigen huis moet verkopen, krijg je ook te maken met emoties. Het is beter om in dit soort situaties de dingen gescheiden te houden.

