

# HELP!

## MIJN HUIS STAAT AL EEN JAAR TE KOOP!

Het zijn barre tijden om een huis te verkopen. Zo langzamerhand kent vrijwel iedereen wel iemand van wie het huis al een jaar of langer te koop staat. Wat te doen? **Een lesje huizenmarkt in zes stappen.**

TEKST: CHRISTIEN JANSEN

1

### PRIJSVECHTERS

**Roeland Kimman van de NVM:** "Vijf jaar geleden was er een verkopersmarkt. Er was veel vraag en weinig aanbod. De situatie is nu omgedraaid; de macht ligt bij de koper. Zorg dus dat je huis er concurrerend bij staat. Bij de NVM gaan we ervan uit dat eenderde van de huizen op Funda niet 'werkelijk' te koop staan omdat ze te hoog geprijsd zijn. De huizenprijzen zijn sinds het begin van de crisis met gemiddeld zestien procent gedaald, dus het is onrealistisch om nog de hoofdprijs te verwachten. Ongeveer een kwart van wat nu op de markt komt, wordt binnen een half jaar verkocht en vrijwel al die huizen hebben een vraagprijs die wél klopt."

2

### SPIC & SPAN

Zorg ervoor dat het huis er spic en span uitziet en dat er geen achterstallig onderhoud is. Er is enorme concurrentie, dus de eisen van de kopers zijn hoog. Nicole Hoes van NH Verkoopstyling: "Zorg ervoor dat de ruimtes zo licht en leeg mogelijk zijn. Komt er een kijker, ruim het huis dan perfect op, haal alle overtollige jassen, boeken en dierenmanden of krabpalen weg. Leg ze in de auto en zet die twee straten verderop. Het moet léég, alleen dan oogt het ruimtelijk."

[www.nhverkoopstyling.nl](http://www.nhverkoopstyling.nl)

3

### "ER STONDEN IN ONZE STRAAT NOG VIER HUIZEN TE KOOP"

**Marije Ribbers'** huis stond anderhalf jaar te koop: "Op de dag dat we ons huis op Funda zetten, zakte de markt in. En dat merkten we, er kwam niemand kijken en in onze straat met 24 huizen, werden er nóg vier huizen te koop gezet. We hebben in eigen beheer folders laten drukken en zelfs advertenties gezet voor kijkavonden, maar helaas kwam er niemand. Na een jaar verlaagden we de vraagprijs met € 10.000,- en kwam er voor het eerst een serieuze kijker. Uiteindelijk heeft het nog vijf maanden geduurd voordat zij ons huis kochten omdat zij eerst hun eigen huis wilden verkopen. Het was een zenuwslopende tijd en het heeft een flinke bres geslagen in ons spaargeld. Overigens zijn ook de andere huizen in de straat verkocht, uiteindelijk is iedereen gezakt met de prijs. Soms is het beter om je verlies te nemen."

4

5

### BEPAALEEN STRATEGIE

**Makelaar Bas van Amerongen:** "Er zijn drie dingen aan een huis die niet veranderd kunnen worden: ruimte, licht en locatie – en die moeten optimaal gepresenteerd worden. Alles valt of staat met een goede presentatie van de woning, daarom schakelen wij soms een verkoopstyliste in. We zorgen ervoor dat er goede foto's worden gemaakt en dat die met duidelijke plattegronden op Funda komen. Daarnaast benaderen we potentiële geïnteresseerden via ons eigen netwerk en social media. We adverteren in kranten en via [www.help-mee.kijkmijnhuis.nl](http://www.help-mee.kijkmijnhuis.nl) kan de verkoper de woning in zijn of haar eigen netwerk tonen. Ook zorgen we ervoor dat een woning zes dagen per week tussen negen en negen bekeken kan worden."