

## Hoe zorg ik dat mijn woning sneller verkocht wordt?

### Beste woningverkoper,

Het is nog niet zo lang geleden dat woningzoekenden 's zaterdags voor dag en dauw uit de veren moesten. Want als ze er niet snel bij waren om de nieuwe woningadvertenties na te kijken of makelaars te bellen was de kans groot dat ze achter het net visten. Een mooie tijd voor woningverkopers... helaas verleden tijd want er staat inmiddels een record aantal huizen te koop. Het is nu een echte kopersmarkt!

### **De woningmarkt kunt u echter niet veranderen, de kans vergroten op een snellere verkoop wel.**

DIMO helpt makelaars en woningverkopers vrijblijvend met tips om hun woning sneller te verkopen. Woningverkopers kunnen immers samen met de makelaar veel doen om ervoor te zorgen dat de woning zo snel mogelijk verkocht wordt. Voor verkopers is het daarom belangrijker dan ooit om de buiten- en de binnenkant van een woning op orde te houden, want het zal je maar gebeuren dat een serieuze kandidaat rechtsomkeert maakt omdat het geheel een rommelige indruk maakt. Maar u kunt nog meer doen om de verkoop te bevorderen. Daarom heeft DIMO deze online brochure: "Hoe zorg ik dat mijn woning sneller verkocht wordt?" ontwikkeld.

Veel succes met de verkoop van uw huis.

Het **DIMO**-team

## Hoe zorgt u dat uw woning opvalt tussen het record aantal huizen dat op dit moment te koop staat?



### Plaats uw huis op zoveel mogelijk internetsites

Uw makelaar zal er alles aan doen om uw huis te presenteren op internet omdat ruim 95% van alle woningzoekenden via internet een huis zoekt.

Alleen de site van de makelaar of zijn brancheorganisatie is niet meer voldoende omdat de Nederlander geen tijd heeft om de soms tientallen websites te bezoeken. Men zoekt met name via de grootste woonsites van Nederland: DIMO en Funda. Het is in uw belang dat uw woning in ieder geval op de grootste sites staat.

In het kort de verschillen tussen de sites:

1. DIMO.nl is samen met Funda de grootste en oudste woonsite van Nederland. DIMO is van oudsher onafhankelijk en heeft daarom woningaanbod van zowel NVM makelaars (48%) als niet aangesloten makelaars (52%).

Woningzoekenden zullen altijd zowel DIMO als Funda bezoeken omdat er op DIMO uniek woningaanbod staat dat op Funda niet staat. Niemand wil immers z'n droomhuis missen. Deze onafhankelijkheid zorgt ervoor dat het belang van de consument voorop staat.

2. Funda is samen met DIMO de grootste woonsite van Nederland. Funda is alleen toegankelijk voor NVM-makelaars en het belang van de NVM makelaar staat dan ook voorop, naast het belang van de consument.

Daarnaast nemen ze beperkt automatisch woningen over van andere makelaars. Maar de makelaar heeft daar zelf geen invloed op.

3. De meeste andere sites zijn voornamelijk uit op hypotheekleads omdat de eigenaar een bank is. Rabobank en DSB Bank zijn hier een voorbeeld van.

Vraag uw makelaar naar de voorwaarden of u kunt eventueel ook zelf uw woning plaatsen.



### Let op indien uw huis langer dan 5 maanden te koop staat!

Uw makelaar zal er alles aan doen om uw huis snel te verkopen maar na 5 maanden komt uw huis in de gevarezone. De kosten kunnen immers fors oplopen. Bijvoorbeeld indien u al een nieuw huis gekocht heeft.

Uit onderzoek blijkt dat het **na 5 maanden steeds moeilijker** wordt om te verkopen. De meeste huizen in Nederland worden binnen 5 maanden verkocht. Als uw huis al langer te koop staat adviseren wij u om niet langer te wachten met extra inspanningen om uw huis sneller te verkopen.

#### Inschatting kosten per maand:

Elke maand dat een gemiddeld huis in Nederland extra te koop staat, kost (afhankelijk van de afgesloten hypotheek) gemiddeld: € 1.200.\*

*\*Gemiddelde koopprijs 2006: € 235.843 x 6% rente = € 14.400 per jaar is € 1.200 per maand*

#### Zorg dat uw huis weer opvalt tussen de andere huizen

Plaats zelf uw huis bovenaan in de woningselectielijst op [www.dimo.nl](http://www.dimo.nl), zodat de duizenden woningzoekenden in uw regio via DIMO.nl uw huis niet over het hoofd zien.

- uw woning wordt dan tot **10x vaker bekeken** omdat deze opeens weer opvalt
- upgraden van een huis kan **tijdelijk met een introductiekorting**

**Of bel uw makelaar** en vraag of hij uw huis hoger in de lijst plaatst

- uw woning wordt dan tot **10x vaker bekeken** omdat deze weer opvalt
- uw makelaar **betaalt pas als uw woning** verkocht is

Voorbeeld woningselectiepagina:

Excellent-advertentie

Basic-advertentie

The screenshot shows the DIMO website interface. At the top, it displays the DIMO logo, the tagline 'your new home page', and statistics: 22,472 huizen exclusief op DIMO, 121,856 huizen te koop, and 4,473 huizen verkocht (laatste 4 weken). Navigation tabs include 'Woning zoeken', 'Woning verkopen', 'Financiering', 'Adviescentrum', 'Woning inrichten', and 'Alle diensten/Login'. A search bar is present with a 'opnieuw zoeken' button. Below the search bar, there are filters for location (Amsterdam), area (Alle wijken), distance (0 km), and property type (Alle soorten woningen). A sidebar on the right offers 'Hypotheek calculators' with options for 'maximale hypotheek', 'ideale hypotheek', and 'voordeel hypotheek'. The main content area displays several property listings. The first two are highlighted as 'Excellent-advertentie' and feature large images, detailed descriptions, and 'UPGRADE DIT HUIS' buttons. The remaining listings are categorized as 'Basic-advertentie' and are more concise. Each listing includes a price, location, and a 'Hypotheek calculator' link. At the bottom, there is a footer with contact information and a copyright notice for DIMO.

De eerste indruk

Veel mensen rijden voordat ze een woning bezichtigen langs een woning om alvast een kijkje te nemen. Zorg er daarom voor dat bijvoorbeeld uw tuin/balkon opgeruimd is en de ramen gewassen. De kans dat mensen afhaken omdat ze niet door de rommel heen kunnen kijken wordt dan aanzienlijk verkleind.

1. Zorg dat uw woning er opgeruimd uitziet en was de ramen.
2. Laat overdag de gordijnen open zodat er veel licht naar binnen straalt
3. Zorg dat uw tuin of balkon er opgeruimd en verzorgd uitziet. Snoei bijvoorbeeld te grote struiken en bomen, dit zorgt dat de tuin groter lijkt.
4. Zorg dat het tuinpad er verzorgd uitziet
5. Zorg dat men overdag eenvoudig naar binnen kan kijken. Veel mensen rijden overdag langs een woning om een eerste indruk te krijgen. Een woning waarbij alle rolluiken dicht zijn ziet er niet uitnodigend uit.

### **Presenteer uw woning optimaal op internet**

Zorg dat de foto's van uw woning in de brochure van de makelaar, op internet etc. van een uitstekende kwaliteit zijn. Immers een woning geeft maar een keer een eerste indruk. Omschrijf ook de buurt waarin u woont of de plaats. Denk daarbij aan zaken als kinderrijke buurt, rustige wijk, ligging is 10 min. vanaf centrum.

### **De bezichtiging**

Ruim uw huis op, zorg voor veel licht en verwijder eventueel overbodige meubels en zware gordijnen. Uw huis zal rustiger, gezelliger en ruimer over komen, immers een kamer die propvol staat lijkt altijd veel kleiner dan een lege kamer. Enkele tips:

1. Zorg dat uw woning er opgeruimd uit ziet
2. Maak het sanitair schoon en was de ramen
3. Zorg dat er sfeer verlichting brand (ook overdag)
4. Laat overdag de gordijnen open zodat er veel licht naar binnen straalt
5. Achtergrondmuziek zorgt voor sfeer (nooit een radio hard aanzetten)

### **Kies de juiste makelaar**

De juiste makelaar kiezen is niet eenvoudig maar wel belangrijk. Maar wellicht heeft u deze keus reeds gemaakt. Het is altijd raadzaam kritisch te blijven kijken naar wat uw makelaar voor u doet.

### **Blijf investeren in uw huis**

Als een huis niet in optimale staat is, is het soms verstandig om het toch te laten schilderen omdat de uitstraling van een huis daarmee aanzienlijk kan verbeteren en daardoor aantrekkelijk zal worden voor potentiële kopers. Uw makelaar kan u adviseren.

### **Verbreed uw doelgroep**

Zorg dat uw huis voor een grote groep mensen geschikt is. Een excentriek interieur zal maar een kleine groep mensen aanspreken en iemand met een klassieke smaak kan zich soms moeilijk voorstellen hoe zijn klassieke meubels passen in uw excentrieke huis. Enkele tips:

1. U hebt een bovenwoning of een appartement  
Zorg dat de woning vanaf de straat er goed uit ziet, schone ramen, geen verdroogde planten etc. Het is aan te bevelen dat vanaf de straat te zien is om welk adres en huisnummer het gaat. Zeker als er meerdere appartementen te koop staan.
2. U hebt een opvallende woning  
Indien u een opvallende woning heeft wordt uw woning sneller gezien dan een doorsnee woning. Maar realiseert u zich dat dit ook een kwestie van smaak is. Soms kan het noodzakelijk zijn om een pimpelpearse muur een neutralere kleur te geven zodat de uitstraling algemener wordt. Dit kan er ook voor zorgen dat de kamer ruimer lijkt.
3. U hebt een woning in een buurt met veel dezelfde huizen  
In nieuwbouwwijken staan vaak veel ongeveer dezelfde huizen te koop. De meeste mensen zullen vanaf de buitenkant hun eerste keuze maken, zorg ervoor dat uw woning opvalt

### **Zorg voor meer positieve kanten van uw huis**

Een huis is niet alleen bakstenen en een dak. Een van de prijsbepalende factoren is bijvoorbeeld de buurt. Benadruk daarom wat de voordelen zijn om in zo'n gezellige buurt te wonen of dat er scholen en winkels in de buurt zijn. Ook positieve ontwikkelingen in de buurt zoals de plannen van de gemeente om de buurt op te knappen moeten niet vergeten worden. Jammer om dat weg te laten zeker als het om een huis gaat dat op andere punten minder is.

### **Geef potentiële kopers zekerheid**

Indien uw huis in minder goede staat verkeert dan is het soms zinvol om vooraf zelf een bouwkundig onderzoek of een taxatie te laten doen. Dit zorgt ervoor dat mensen meer zekerheid hebben over het huis dat ze eventueel kopen en ze niet onnodig afhaken vanwege een onzekere factor. Uw makelaar kan u adviseren.

### **Laat uw woning per email doorsturen naar woningzoekenden en makelaars in uw regio**

Als u uw woning op DIMO plaats wordt deze per email doorgezonden naar alle geregistreerde woningzoekenden en alle makelaars in uw regio. Dit zijn zeer serieuzere potentiële woningkopers die uw woning zeker niet mogen missen.

### **Een bord in uw tuin / poster op het raam**

Een bord in de tuin of poster op het raam werkt zeker in deze internet-tijd nog steeds goed. Enkele tips:

1. Het bord/poster moet goed zichtbaar zijn
2. Het bord/poster moet er verzorgd uitzien (posters kunnen bijvoorbeeld na langere tijd vergelen)
3. Zorg dat aan alle kanten van uw woning te zien is dat uw woning te koop staat. Woont u aan een straat met weinig verkeer of doodlopend, kijk dan of het mogelijk is een bord aan het begin van de straat te plaatsen met een verwijzing naar uw huis.
4. De website waar men de woning kan vinden moet aanwezig zijn.

### **Besteed uw advertentiebudget zo effectief mogelijk**

Een advertentie in de krant kan internet ondersteunen. Zorg ervoor dat u het budget dat u aan advertenties wilt besteden zo breed mogelijk besteed. Dus internet, krant en andere acties. Kijk voor andere besparingen, voordelen en tips op [www.dimo.nl](http://www.dimo.nl).