

Checklist



7 praktische stappen naar een succesvolle verkoop van je huis
Deze tips helpen je om de puntjes op de i te zetten.

1. Bepaal je doel

Denk goed na waarom je verkoopt (groter wonen, rustiger wonen, minder onderhoud, financiële reden). Richt je aandacht op de positieve kanten van de verkoop: nieuwe start, minder zorgen, andere omgeving. Formuleer een duidelijk einddoel (bijv. binnen 6 weken verkoopklaar).

2. Breng de wow-factor in beeld

Noteer wat jouw huis uniek maakt (licht, tuin, ligging, open haard, uitzicht, afwerking). Herinner je wat je zelf aantrok toen je het huis kocht, dat zijn de pluspunten voor nieuwe kopers.

3. Kijk met een frisse blik

Loop door je huis alsof je een kijker bent. Noteer alles wat opvalt of storend is: Beschadigde verf, losse plint, kapotte lamp, muffe geur, spinnenwebben, groene aanslag, donkere hoek. Maak foto's (ook van het uitzicht) om objectief te kijken. Herhaal dit na een paar weken, je ziet dan nieuwe dingen.

4. Trek je plan

Zet alle klussen op een takenlijst. Werk kamer voor kamer of klus voor klus, houd structuur. Plan ook hulp van vakmensen tijdig in (schilder, loodgieter, tuinman). Tip: werk alle naden, kieren en afwerkingen netjes af, details maken het verschil.

5. Breng je huis op orde

Focus op structuur en overzicht. Begin met opruimen van de belangrijkste leefruimtes en creëer rust. Sorteert spullen: bewaren – weggeven – weggooien – kringloop. Werk klussen zorgvuldig af,

repareer kleine gebreken en maak de ruimtes licht en netjes. Zorg dat persoonlijke spullen en rommel, snoeren, volle kapstok opgeruimd of leeg zijn.

6. Zorg voor een verpletterende indruk

Maak pluspunten van je huis goed zichtbaar: Houd de ruimtes vrij, licht en rustig. Schone ramen, vloeren en sanitair zorgen voor een frisse uitstraling. Styling speelt een rol: bedden netjes opmaken, lichte gordijnen, neutrale kleuren en accessoires. Geef elke kamer een duidelijke functie.

**MAAK JE
HUIS
VERKOOP
KLAAR**

7. Zet je huis in de spotlight

Bereid je goed voor op de woningfotograaf: Opruimen, geen jassen, lege wasmand, geen toiletartikelen in beeld. Overweeg tijdelijke meubels als het huis leeg is. Tijdens bezichtigingen: frisse lucht, neutrale geur, geen huisdieren, nette tuin en entree. Bepaal met de makelaar een realistische vraagprijs.

Tot slot

Bak een appeltaart of spray voor de bezichtiging een vleugje Neeskens appeltaartparfum. Natuurlijk is dat een grapje, maar het zorgt wél voor een heerlijke geur in huis!



Snel verkopen?
Start alvast met stille verkoop, zo bereikt je makelaar alvast geïnteresseerde kopers nog vóór de officiële lancering.