

Je huis VERKOOPT je zó!

Zelf doen met de strategie van
verkoopexpert en makelaar
Mark Teeuwissen



MARK TEEUWISSEN



Je huis
VERKOOP
je zó!

Je huis VERKOOPT je zó!

Zelf doen met de strategie van
verkoopexpert en makelaar
Mark Teeuwissen



MARK TEEUWISSEN

COLOFON

Je huis verkoop je zó! – Zelf doen met de strategie van verkoopexpert en makelaar
Mark Teeuwissen
www.markteeuwissen.nl
www.huisunie.nl

Tekstadvies: Nienke van Oeveren, Boekredactie
Redactie: Marjoleine Schlösser-Geuze, ZonderFout.nl
Vormgeving: Twin Media bv
Ontwerp omslag: Melody Drost, Twin Media bv
Fotografie: Michiel Muijs
Uitgever: BigBusinessPublishers, Donald Suidman
Druk: Ten Brink, Meppel

ISBN: 9789491757372, eerste druk, september 2016

© BigBusinessPublishers / Mark Teeuwissen, 2016

Alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming van de uitgever worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt.

Voor zover het maken van kopieën uit de uitgave is toegestaan op grond van de Auteurswet, dient men de daarvoor verschuldigde wettelijke vergoeding te voldoen aan de uitgever.

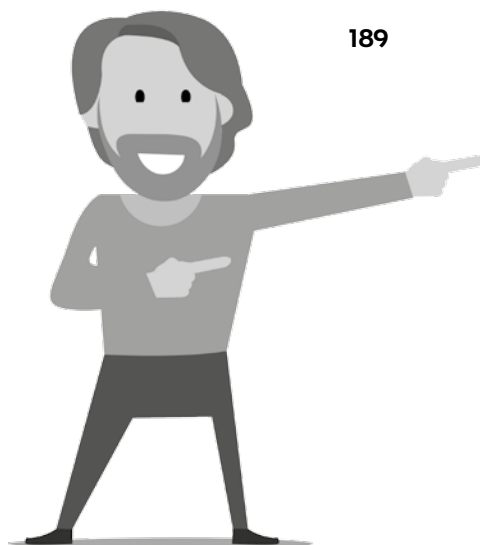
Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur en de uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten en onvolkomenheden, noch voor de gevolgen hiervan.

INHOUD



1	INZICHTEN	13
1.1	Inzicht 1: Goede timing leidt tot succesvolle verkoop	14
1.2	Inzicht 2: Ieder huis is uniek	16
2	OPTIMALE TIMING	21
2.1	De woningmarkt is dynamisch	22
2.2	De piek in je verkoopperiode	24
2.3	Beter verkopen	28
3	JE HUIS KLAAR VOOR DE VERKOOP	43
3.1	Geen tweede kans op een goede eerste indruk	44
3.2	Verkoopremmers	48
3.3	Verkoopversterkers	51
3.4	Kijken door andere ogen	58
3.5	De smaak van de gemiddelde koper	59
4	LOCATIE	63
4.1	Locatie lijkt een vast gegeven	64
4.2	Hoe kijken kopers	64
4.3	Erfgrenzen en buurpercelen	68
4.4	Buren	70
4.5	Je huis verkopen in een buurt met een slechte naam	72
5	VRAAGPRIJS ALS SLIMME MARKETINGTOOL	75
5.1	Hoe kopers denken	76
5.2	Resultaten van een juiste vraagprijs	77
5.3	Te hoge vraagprijs	80
5.4	Kostprijs, marktwaarde en vraagprijs	81
5.5	Meer waard dan het huis van de bureu	83
5.6	De vraagprijs bepalen	86
5.7	Slimme vraagprijs bepalen	93
6	EEN MARKETINGPLAN SCHRIJVEN	97
6.1	Maximale exposure	98
6.2	Je eigen markt onderzoeken	99
6.3	Je woning optimaal presenteren	105
6.4	De beste promotiemiddelen kiezen	112
7	AAN DE SLAG MET MARKETING EN PROMOTIE	121
7.1	Verleidende verkoopteksten schrijven	122
7.2	Goede foto's maken	126

7.3	Plattegronden bemachtigen	129
7.4	Je verkoopbord strategisch inzetten	134
7.5	Met Facebook je koper vinden	135
7.6	Funda slim gebruiken	136
8	DE BEZICHTIGING	139
8.1	Kopers helpen met hun koop	140
8.2	Afspraken voor een bezichtiging maken	141
8.3	Alleen de juiste kopers in je huis krijgen	143
8.4	De ideale bezichtiging	145
8.5	De kijker nabellen	153
9	ZO ONDERHANDEL JE SUCCESVOL	157
9.1	Hard of zacht onderhandelen	158
9.2	Win-win bereiken	159
9.3	De onderdelen van een bieding	162
9.4	Omgaan met een harde onderhandelaar	166
10	OVEREENKOMST EN OVERDRACHT	169
10.1	Afspraken in de koopovereenkomst	170
10.2	Een soepele overdracht	171
11	FINANCIERING	175
11.1	Financieringsmogelijkheden van de kopers	176
11.2	Verkopersfinanciering	177
	NAWOORD	187
	BIOGRAFIE	189



INLEIDING



Steeds meer woningeigenaren besluiten om het verkopen van hun huis grotendeels in eigen hand te houden. Voor een belangrijk deel omdat ze daarmee de kosten van een traditionele makelaar willen uitsparen, maar ook omdat ze het gewoon leuk vinden om te doen.

Daarnaast is er een groeiende ontevredenheid over makelaars die niet altijd de verkoopinspanning leveren die veel verkopers van ze verwachten of verkopers zien niet in wat de toegevoegde waarde is van een makelaar. Ook voelen veel verkopers zich, tijdens de verkoop, vaak dermate slecht geïnformeerd dat ze op zoek gaan naar alternatieven waarbij ze zelf meer grip hebben op de uitkomst van een van de grotere financiële beslissingen in hun leven.

BNR Nieuwsradio heeft geconstateerd dat 1 op de 20 woningen al verkocht wordt door particulieren zelf. Een aantal dat waarschijnlijk de komende jaren alleen maar zal toenemen.

EIGENAREN ZELF ZIJN DE IDEALE VERKOPERS

Ik geloof dat woningeigenaren juist als geen ander in staat zijn om zelf hun huis te verkopen. Ze hebben een aantal voordelen ten opzichte van makelaars:

- 1** Ze hebben als bewoner de **meeste kennis** van de woning en de directe omgeving. Niemand kan zo goed vertellen hoe plezierig wonen het op die plek is als de bewoner zelf. Die ervaart namelijk dagelijks hoe de zon zijn woonkamer in schijnt, hoe relaxed het is om 's avonds achter in de tuin te zitten en kan uit de eerste hand vertellen hoe fijn het contact met de burens is. Of dat de kinderen hier heerlijk kunnen spelen en de school prima is.
- 2** Ze zijn het **meest flexibel in hun tijd** om de woning te verkopen. Woningeigenaren worden niet gehinderd door vooraf bepaalde werkuren en kantoortijden. Ze kunnen bezichtigingen afspreken wanneer het hen en de koper uitkomt. Dus ook 's avonds en in het weekend. Daarnaast kan de bezichtiging, zonder tijdsdruk, ook net zolang duren als een mogelijke koper wenst.
- 3** Deze ene verkoop is voor de woningeigenaren het allerbelangrijkst en heeft dus hun **exclusieve aandacht**. Ze hebben zelf het meeste belang bij een verkoop en dus zijn al hun inspanningen volledig gericht op het voltooien van deze transactie. Ze worden dan ook niet afgeleid door het **moeten binnenhalen van nieuwe opdrachten** en verliezen geen interesse in de verkoop als blijkt dat ze niet snel kunnen scoren.

4 Ze denken **transactieoverstijgend**. Het gaat vaak niet alleen om de losstaande verkoop, maar ook om wat er daarna gebeurt. *'Waar gaan we straks wonen, wat doe ik met mijn overwaarde, hoe los ik mijn lening af als ik met verlies moet verkopen?'* Dit heeft een grote invloed op alle beslissingen die tijdens de verkoop moeten worden genomen, zoals het bepalen van de definitieve opleverdatum, de hoogte van de uiteindelijke verkoopprijs of in welke staat ze de woning willen of moeten achterlaten. Alles passend bij hun situatie.

5 Ze kunnen zelf op elk moment hun **keuze om te verkopen heroverwegen** als het voor hen de betere oplossing is, zonder dat een makelaar – uit angst voor verlies van een opdracht en dus inkomsten – ze manipuleert om de verkoop door te zetten.

Dus ben jij eigenaar van een woning en overweeg je om jouw huis of appartement in de verkoop te zetten? Zie je in dat je tegenwoordig via het internet en sociale media zelf eenvoudig je te koop staande woning onder de aandacht van een grote groep kopers kunt brengen en wil je weten wat nu de juiste stappen zijn om je verkoop succesvol af te ronden? Dan is dit boek voor jou geschreven!

WAT GAAT DIT BOEK JOU BRENGEN?

In dit boek leg ik je uit hoe belangrijk goede timing tijdens je verkoopproces is om tot een succesvolle afronding van de verkoop te komen. En omdat ieder huis uniek is, leer je hoe je als verkoper de aantrekkelijkheid van juist jouw woning kunt vergroten. In dit boek put ik uit mijn jarenlange ervaring als NVM-makelaar. Ik bied je kennis over resultaatgerichte strategieën, de beste verkooptechnieken, de slimste marketingacties en de meest effectieve promotiestrategieën. Daarnaast doe ik continu onderzoek naar de modernste verkooptools en heb ik een duidelijke visie op hoe de woningverkoop zich in de toekomst gaat ontwikkelen. Dit heb ik gebruikt als basis voor mijn boek.

Hoe is dit boek opgebouwd?

Deel 1

In dit eerste deel geef ik je fundamentele inzichten waardoor jij begrijpt dat jij als verkoper een actieve rol hebt om succesvol te kunnen verkopen.

Deel 2

Hier laat ik je zien hoe je kunt herkennen wat de beslissende momenten in je verkooptraject zijn, zodat jij beter in staat bent je verkoopstrategie hierop aan te passen en je:

- meer controle krijgt over je eigen verkoopproces
- beginnersfouten kunt vermijden
- effectiever en sneller de verkoop kunt realiseren

Deel 3

In dit deel bespreek ik de zes Sleutelfactoren van Verkoop die aan de basis staan van iedere succesvolle transactie:

- 1 de Conditie van het huis (hoofdstuk 3)
- 2 de Locatie van de woning (hoofdstuk 4)
- 3 de gehanteerde Vraagprijs (hoofdstuk 5)
- 4 de Marketing en Promotie voor de verkoop (hoofdstukken 6 en 7)
- 5 de toegepaste Verkoopvaardigheden (hoofdstukken 8, 9 en 10)
- 6 de Financieringsmogelijkheden (hoofdstuk 11)

Staat je huis al een tijdje te koop, maar zonder het gewenste resultaat? Zie dat dan maar als een signaal dat het nu tijd is voor een opfrisactie van je verkoopproces.

SUCCES MET DE VERKOOP!





In dit hoofdstuk vertel ik je
over het belang van een
goede timing, en maak ik
duidelijk dat elk huis uniek is
en je niet kunt verkopen
zonder bezichtigingen.

INZICHTEN

hoofdstuk 1

In de basis ben je bij succesvol verkopen, of het nu om een woning gaat of iets anders, slechts bezig met twee vragen die je beantwoord wilt hebben:

- 1 Hoe creëer ik verkoopkansen?
- 2 Hoe verzilver ik deze kansen?

Eerst ben je als verkoper bezig met het vinden van een mogelijke koper (het creëren van verkoopkansen) en als je die eenmaal gevonden hebt, wil je weten hoe, wanneer en tegen welke voorwaarden je met deze geïnteresseerde de koop kunt afronden (verzilveren van deze kans).

Bij het creëren van kansen ligt de nadruk vooral op de voorbereiding van je verkoop en krijg je te maken met vragen zoals:

- Hoe kan ik kopers tot mijn woning aantrekken?
- Hoe vergroot ik de zichtbaarheid op de woningmarkt?
- Wat is de beste presentatie, marketing en promotie van mijn huis?

Bij het verzilveren van je kansen is de verkoop opgestart en in volle gang. Het gaat dan om het bepalen van het tijdstip waarop je je verkoop daadwerkelijk weet af te ronden. Belangrijke vragen zijn daarbij:

- Wanneer is het juiste moment om een beslissing te nemen?
- Loop ik niet achter de markt aan?
- Moet ik wachten op een volgende koper?

Deze twee uitgangspunten van verkoop lijken ogenschijnlijk zeer eenvoudig en klinken bijna als een open deur. Maar als je deze uitgangspunten weet te combineren met een aantal inzichten over hoe de woningmarkt in elkaar steekt en op welke punten het verkopen van een huis totaal afwijkt van het verkopen van andere luxe of duurzame goederen, dan kan dat je helpen om je woningverkoop op een slimme manier aan te pakken.

► 1.1 INZICHT 1: GOEDE TIMING LEIDT TOT SUCCESVOLLE VERKOOP

Als je je huis in de verkoop wilt zetten, wil je weten wat het meest ideale moment is om de verkoop op te starten. Wat het gunstigste moment is om de woningmarkt te betreden. Maar ook wat de beste momenten zijn om bepaalde marketingacties toe te passen en hoe je gaat reageren op diverse acties van andere woningverkopers. Dit vraagt om een juiste timing.

Ideale timing van een verkoop

Er is een relatie tussen het verkopen voor de beste prijs en de beste voorwaarden, en de totale tijdsduur van een verkoopproces. Om succesvol te kunnen verkopen wil je niet alleen weten wanneer je moet starten met de verkoop, maar vooral ook het moment herkennen dat je de beslissing moet nemen om je verkoop af te sluiten. Dat kan zijn door akkoord te gaan met een voorgestelde verkoopprijs, het accepteren van een eindvoorstel van een bidder, de beslissing om je vraagprijs aan te passen en het verkoopplan te wijzigen of om je huis uit de verkoop te halen.

Deze keuzes bepalen in grote mate het eindresultaat van een verkoop. Wacht je te lang op die ene koper of staat je huis lang te koop, dan heb je waarschijnlijk je beste verkoop- en marketingperiode aan je voorbij laten gaan en is de kans groot dat je met minder verkoopopbrengst genoeg moet nemen of met ongunstigere voorwaarden akkoord zult moeten gaan.

Bij het verkopen van je woning zijn er een aantal momenten waar je aandacht aan zult moeten besteden:

- 1** wanneer stap je in
- 2** wanneer stap je uit
- 3** wanneer stap je over

Instappen

Instappen is het moment wanneer jij jouw huis officieel in de verkoop zet. Wanneer je een bord in de tuin zet, het huis op internetsites aanmeldt en het op diverse sociale media plaatst en daarmee wereldkundig maakt dat je woning te koop staat. Het is de feitelijke start van de verkoop en vanaf dit moment ben je in principe klaar om de eerste kijkers te ontvangen.

Voordat je het juiste instapmoment hebt gekozen, ben je bezig geweest om de verkoop voor te bereiden, je huis verkoopklaar te maken, je vraagprijs te bepalen en je marketingstrategie uit te denken. In de hoofdstukken 3 tot en met 7 leer je hoe jij je optimaal kunt voorbereiden en daarna het meest ideale instapmoment kunt bepalen.

Uitstappen

Uitstappen is het moment waarop je de verkoop weet af te ronden. Wanneer je dus 'ja' zegt tegen een bieding van een koper en je kunt zeggen dat je de woning verkocht hebt. Het is het moment dat je met een koper mondeling of schriftelijk overeenstemming hebt bereikt over de prijs, de opleveringsdatum en de overige voorwaarden en je het verkoopproces kunt gaan afronden door het ondertekenen van een koopovereenkomst.

Om goed te kunnen uitstappen, helpt het om op voorhand te weten wanneer je bereid bent om afscheid te nemen van het huis, tegen welke prijs je

Je huis VERKOOP je zó!

Zelf je huis verkopen is makkelijker dan je denkt. Niet voor niets besluiten steeds meer woningeigenaren om de verkoop in eigen hand te houden. Je bespaart op de kosten van een makelaar en het is leuk om te doen. Bovendien weet niemand zoveel over zijn huis en de buurt te vertellen als de verkoper zelf.

In dit praktische boek vertelt makelaar en verkoopcoach Mark Teeuwissen hoe je de verkoop van je huis handig aanpakt. Hij neemt je aan de hand langs de zes sleutelfactoren voor een succesvolle verkoop: conditie, locatie, vraagprijs, marketing en promotie, je verkoopvaardigheden en je financiële mogelijkheden.

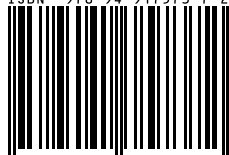
Hoe bepaal je een goede vraagprijs? Hoe zorg je voor een 'klik' met je huis en voor prettige onderhandelingen? Wat is de beste verkoopstrategie? Hoe grijp je in als de belangstelling afneemt? Teeuwissen geeft

een helder antwoord en helpt je om snel lessen te trekken uit de eerste contacten met belangstellenden. Uiteraard besteedt hij ruim aandacht aan de verschillende platforms als Funda en hoe je daar slim gebruik van maakt.

Voormalig NVM-makelaar Mark Teeuwissen is docent makelaardij, verkooptrainer en oprichter van Huisunie.nl. Hij coacht verkopers bij de verkoop van hun woning en geeft lezingen en presentaties over hoe je zelf je huis verkoopt.



ISBN 978-94-917573-7-2



9 789491 757372 >