



De ideale woningpresentatie!



Onderscheiden doet Verleiden!

Het zal u bekend voorkomen. Een bekend spreekwoord zegt het ook al: "De eerste aanblik is een daalder waard".

Foto's van uw woning geven de potentiële koper op Funda het enige middel om een indruk te krijgen van de woning in de verkoop. Is deze indruk slecht, dan haken veel kopers direct af.

De foto's van uw woning dienen de meest ideale visuele weergave te bieden en de potentiële koper een blik te geven van de woning, de potentie van de woning en gevoel te geven van "wat een mooi huis, dat is wel wat voor ons".

Een goede foto valt niet op, de interesse gaat direct uit naar de inhoud van de foto. Een slechte foto valt wel meteen op, daar wordt de aandacht afgeleid van de inhoud en komt de focus op de kwaliteit van de foto te liggen. Dat is uiteraard niet de bedoeling.



Zoals het absoluut dus niet moet. Een slechte uitlijning, scheve muren, uit het verband getrokken.



Slechte foto, volledig overbelicht.



Zoals een goede foto behoort te zijn.

De prijs voor een goede presentatie is te verwaarlozen ten opzichte van een goede verkoopprijs van uw woning !

Voor veel verkopers is de prijs voor een professionele presentatie van de woning soms een barrière. De kosten voor een goede presentatie van uw woning vallen echter volledig in het niet bij de vraagprijs van uw woning, een goede prijs bij de verkoop en een aanzienlijk snellere verkoop van uw woning.

"Goedkoop is duurkoop" is een passende uitspraak in dit geval. Een slechte presentatie van uw woning kost u uiteindelijk aanzienlijk meer geld dan een paar honderd euro voor een echt goede presentatie.

Woning Fotografie

Bijgaand ziet u voorbeelden van ideale presentatie series van woningen op Funda. Hoge kwaliteit professionele foto's, foto's die uw woning net dat beetje extra in de visuele presentatie geven dan de standaard fotografie.

Alle foto's worden gemaakt met professionele camera's en ook nog nabewerkt in Adobe Photoshop voor het meest optimale resultaat. De koper verleiden is het doel voor een snelle verkoop van uw woning, een eerste kennismaking om niet meer te vergeten en een reden om uw makelaar te bellen voor een afspraak.

Professionele woning fotografie is essentieel voor een snelle verkoop van uw woning tegen de beste prijs. In combinatie met afname van een onafhankelijk en daarmee objectief NEN 2580 meetrapport met woning plattegronden in 2D en 3D op Funda, zelfs tegen de meest scherpe prijs.



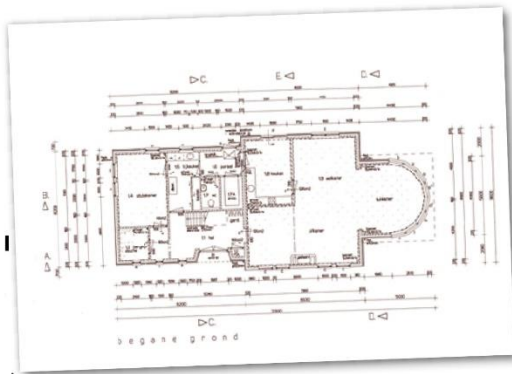
Plattegronden in 2D en 3D op Funda

Makelaars zijn verplicht om elke vorm van maatvoering van uw woning te baseren op de NEN 2580 standaard en de NVM branchebrede meetinstructie.

Als opdrachtgever bent u daarmee nog steeds mede verantwoordelijk voor elke opgave van maten van uw woning. Verantwoordelijkheid is dus ook hetzelfde als aansprakelijkheid als achteraf blijkt dat uw woning bijvoorbeeld kleiner is dan opgegeven bij de verkoop.

Ideaal is daarom om een onafhankelijk meetrapport te laten opstellen. Een meetrapport conform de NEN 2580 standaard garandeert een objectieve en onafhankelijke meting van de volledige maatvoering van uw woning.

Natuurlijk draagt dit niet bij aan de visuele presentatie van uw woning. Een meetrapport gaat echter samen met standaard Funda geschikte plattegronden in 2D en 3D, die juist wel in belangrijke mate bijdragen aan de presentatie. De potentiële koper krijgt hiermee direct inzicht in de volledige maatvoering van uw woning.

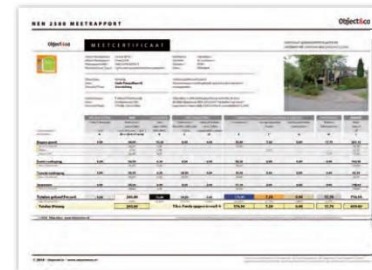


Een technische bouwtekening draagt niet echt bij aan de visuele aantrekkelijkheid van uw woning presentatie



NEN 2580 Meetrapporten

Een volledige objectieve en onafhankelijk meting van alle maatvoering van uw woning op Funda.



Funda Plattegronden

Funda is de Google van de woningmarkt in Nederland. Funda is ook de eerste visuele ervaring die een potentiële koper kan verkrijgen van uw woning.

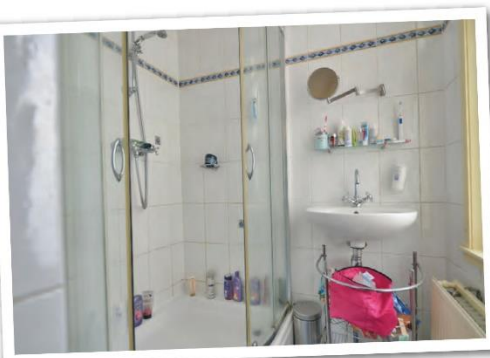
Sinds enige tijd biedt Funda ook de mogelijkheid om plattegronden van uw woning in 2D en 3D op Funda in te zien.

Dit heeft enorme voordelen voor de potentiële koper van uw woning. Niet alleen is alle maatvoering inzichtelijk en krijgt een geïnteresseerde antwoorden op vragen als "past mijn bed in deze slaapkamer", "kan mijn hoekbank in de zitkamer" en "past onze kast in die hoek", maar professionele plattegronden in 3D bieden de potentiële koper ook de mogelijkheid om via Funda de woning in te richten.

De woning presentatie in 3D op Funda geeft alle mogelijkheden tot inrichting voor de potentiële koper. Voor uw makelaar is ook te volgen welke geïnteresseerden in uw woning ook daadwerkelijk bezig zijn met de inrichting.

Dit betekent dat de makelaar snel kan inspelen op de interesse in uw woning en potentiële kopers kan benaderen.





Verkoop Tips

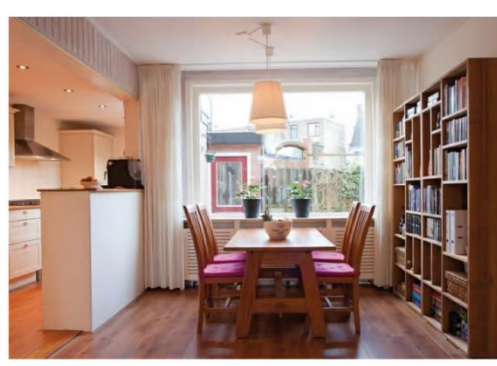
- 1 Zorg voor de meest ideale presentatie** van uw woning en geef de kopers maximaal inzicht in wat zij kunnen kopen. Zorg voor professionele fotografie en presentatie middels plattegronden in 2D en 3D op Funda.
- 2 Kopers zouden niets moeten kunnen raden over de verkoper!**
Aan uw huis moet niet kunnen worden afgeleid of u nu single, getrouwd, of met 4 kinderen in het huis hebt gewoond. Dit om het simpele feit dat potentiële kopers zichzelf moeten kunnen inbeelden in uw huis. De ruimte dient zo neutraal mogelijk te zijn, zonder rommel en zonder persoonlijke foto's, gewonnen prijzen, kindertekeningen en uw postzegelverzamelingen of enorme geluidsinstallatie. Neutraliseer uw eigen identiteit van uw woning. Verwijder ook zaken als hondenmanden, kattenmeubels etc. Niet iedereen is nu eenmaal gesteld op huisdiereen.
- 3 Het is niet langer uw smaak die telt!**
De ruimte zou zodanig ingericht moeten worden dat meubels en decoratieve elementen aantrekkelijk zijn voor een zo groot mogelijk publiek. U mag dan misschien erg blij zijn met dat enorme aquarium of terrarium in de woonkamer maar niet iedereen is dat. Zo iets kan een koper afschrikken.
- 4 Het is uw huis (bijna) niet meer!**
Zodra uw huis te koop staat en u uw nieuwe huis al op het oog heeft is het eigenlijk uw huis al niet meer. Went u er maar vast aan. Dat klinkt misschien hard, maar helpt u wel om uw huis sneller te verkopen.
- 5** Indien u een oude woning heeft, overleg dan met uw makelaar over het op Funda presenteren van het potentieel van uw woning met verbouwingen. Veel potentiële kopers zien zelf het potentieel van een woning vaak niet.
- 6 Volg onze "Gouden Tips" voor de ideale woning presentatie.**

Verkooptips

Uw woning verkopen is uw woning extreem aantrekkelijk maken voor de potentiële koper. Dat betekent dat u de meest aantrekkelijke elementen van uw woning moet benadrukken.

De top 5 van snelle tips:

- 1 U verkoopt uw woning, niet de inrichting.
- 2 Elke foto is als een schilderij.
- 3 Laat unieke details van uw woning zien.
- 4 Ontdoe uw woning van persoonlijke kenmerken.
- 5 Creëer sfeer, veel ruimte en groen en **ruim vooral op**.



De top 5 van snelle tips

De Gouden Verkoop Tips voordat de fotograaf komt

- 1 Voor sommigen klinkt het misschien wel raar, maar we kunnen het niet vaak genoeg zeggen: **"zorg voor een nette, opgeruimde, frisse en schone woning"**.
- 2 Los die kleine beetjes achterstallig onderhoud op.
- 3 Verzorg de tuin en de woning entree extra.
- 4 Doe rolluiken, luxaflex of lamellen allemaal open.
- 5 Ruim binnen extreem netjes op en creëer vooral veel ruimte.
- 6 Indien uw huis (te) vol is, haal meubels weg.
- 7 Huur eventueel een tijdelijke opslag voor overbodige meubels.
- 8 Doe alle gordijnen helemaal open.
- 9 Haal al uw persoonlijke decoraties en foto's weg.
- 10 Ruim speelgoed, tijdschriften, laptops, jassen en schoenen op.
- 11 Zet alle sfeerlampjes aan.
- 12 Zet terrasdeuren of doorgangsdeuren volledig open.
- 13 Zorg voor een frisse en schone keuken, badkamer en toilet.
- 14 Gebruik slechts enkele accessoires in keuken en badkamer.
- 15 Zeg het met bloemen en vooral veel groen.
- 16 Geen auto's, containers of huisdieren op de foto.
- 17 Laat ook uw woonomgeving zien.
- 18 Loopt u als laatste nog eens met een kritische bekende door uw woning. Niets is beter dan de mening van een objectieve buitenstaander.





Alle tips die wij ooit wel eens zijn tegengekomen

- Laat uw huis er georganiseerd uit zien, ook al bent u dat niet.
- Verwijder overtollige meubels naar een opslag en niet naar de zolder.
- Gebruik spiegels voor een ruimere indruk.
- Maak bijvoorbeeld een kast leeg om te laten zien dat er voldoende ruimte is.
- Maak verlichting in de kast zodat deze ruimer lijkt.
- Haal alles weg van de vloer van de kast.
- U kunt bijvoorbeeld wat kleding op kleur sorteren en hangen/neerleggen.
- Probeer uw hoofdslaapkamer de uitstraling te geven van een veilig nest.
- Koop indien nodig nieuw beddengoed in neutrale kleuren.
- Toon slaapkamers als slaapkamers (en niet als een kantoor bijvoorbeeld).
- Verander oud behang of felle kleuren in iets nieuws met neutrale kleuren.
- Houdt u badkamer superschoon!
- Kopers zouden zichzelf lekker badend in uw badkuip moeten kunnen zien.
- Probeer uw badkamer er zo uit te laten zien dat het lijkt op een hotel.
- Verwijder elk spoor van gebruik van de badkamer.
- Toon luxe (dikke) handdoeken aan de kopers (liefst kleur gecoördineerd).
- Houdt de toiletdeksel gesloten.
- Bekijk eerst welke verbouwing / klusjes zichzelf terugbetalen bij verkoop alvorens deze uit te voeren.
- Laat uw huis door een bekende professional inspecteren of bijvoorbeeld door een verkoopstylist, alvorens het op de markt te brengen.
- Update uw meubels en verwijder overtollige.
- Als apparaten een kleine reparaties nodig hebben, laat dit dan goed doen.
- Maak (keuken)kasten schoon en verf deze zo nodig opnieuw.
- Heeft u een nieuwe deur nodig van een kast zorg dan dat ze er goed uitziet (originele fabrikant) of vervang deze door een deur uit een niet getoonde ruimte.
- Maak oppervlaktes (kasten, tafels, keuken) goed schoon en poets deze eventueel.
- Indien keukenbladen vervangen moeten worden, vervang ze! (Dit is een van de betere investeringen).

- Heeft u een formele eetkamer, toon die dan ook als een formele eetkamer.
- Zet een nieuw (bloem)stuk op uw eetkamertafel en decorer deze.
- Maak lampen en dergelijke schoon.
- Uw voordeur is het eerste wat kopers zien, dus laat deze er nieuw uitzien.
- Vervang eventueel kapotte handvaten en andere hardware op uw voordeur.
- Mocht u openhaard er gebruikt uitzien, plaats er dan een mooi scherm voor.
- Gebruik "De regel van drie" om uw openhaard aan te kleden.
- Depersonaliseer uw hele huis door persoonlijke foto's, bakers, plakkers op de koelkast etc. in het hele huis weg te halen.
- Zet was uit het zicht.
- Leeg vuilnisbakken, biobakken en dergelijke zaken dagelijks.
- Ruim uw koelkast op en maak deze schoon.
- Zet huisdieren in een niet getoonde ruimte of breng deze tijdelijk ergens anders.
- Haal eventuele ventilatoren weg.
- Gebruik de helderste lichten (hoogste wattage) voor het hele huis.
- Als het verbeteren van verplichtingen door het hele huis te veel gaat kosten doen dan minimaal de hoofdslaapkamer.
- Laat uw vloerkleden professioneel reinigen of zet bijvoorbeeld houten vloeren goed in de was.
- Mocht u uw vloerkleed vervangen, kies dan neutrale kleuren.
- Uw keuken dient in perfecte staat te zijn, dit verkoopt vaak een huis!
- Vervang gootstenen, kranen en andere onderdelen indien nodig.
- Verwijder messen van de keukenbladen.
- Zet alle lampen aan wanneer de kopers komen.
- Indien nodig, huur, leen of koop nieuwe meubels om een mooie modelwoning te creëren.
- Persoonlijke verzamelingen mogen even ergens opgeborgen worden.
- Spinnenwebben verwijderen, zowel binnen als buiten.





- Plafondventilators goed schoonmaken.
- Haal alle voorwerpen kleiner dan een meloen van planken of tafels.
- Haal draagbare/ verplaatsbare verwarmingen of airco's weg (dit geeft de indruk dat er een probleem is met verwarming of koeling).
- Zet planten die weinig onderhoud nodig hebben in uw huis (hydrocultuur bijvoorbeeld).
- Haal vingerafdrukken weg bij glazen deuren, ramen etc.
- Reinig buitenruimtes, balkons, oprijlanen etc. met een hogedrukreiniger.
- Maak buitenruimtes schoon evenals het tuinmeubilair.
- Haal voorwerpen weg uit de tuin die niet helpen bij de verkoop.
- Vervang, repareer of verwijder voorwerpen in de tuin die er niet goed uitzien.
- Haal losliggende voorwerpen in buitenruimtes weg. Rol de tuinslang op.
- Repareer of vervang een kapotte schutting.
- Organiseer, ruim op en maak schoon zoals u nog nooit heeft gedaan!
- Word uw tuin door een professional onderhouden, zorg er dan voor dat dit gewoon doorloopt tijdens de verkoopperiode.
- Maai uw gras en bezaai eventuele kale plekken.
- Heeft u honden of katten? Haal dan dagelijks de uitwerpselen weg.
- Zorg dat bloemen in uw tuin er netjes uitzien, evenals de aarde waar ze in staan.
- Eventueel kunt u seizoensplanten neerzetten. Dit werkt erg uitnodigend.
- Koop een smaakvolle welkomstmat voor uw deur.
- Bekijk uw buitendeur zoals een potentiële koper dat doet. Repareer of verf elk stukje aan de buitenkant van uw huis dat dit nodig heeft.
- Repareer scheuren en gaten in uw muren (of vul deze in ieder geval op).
- Zorg ervoor dat potentiële kopers zich geen zorgen gaan maken over de reparaties die zij zouden moeten gaan uitvoeren.
- Haal speelgoed en dergelijke weg uit zwembaden.
- Het zwembad zelf alsook de ruimte eromheen dient zeer schoon te zijn.

- Bekijk elke ruimte zeer grondig en wees extreem eerlijk tegen uzelf.
- Haal voorwerpen die niet nodig zijn weg of berg deze netjes op.
- Wil u meubels verwijderen of weggooiën denk dan aan een kringloopwinkel.
- Plaats rekeningen en andere post uit het zicht.
- Berg de helft van het voedsel in de verschillende ruimtes op of geef dit weg. Volle kasten met voedsel geven een rommelig beeld.
- Organiseer uw voorraadkasten of planken zoals een supermarkt.
- Huur een reinigingsdienst / schoonmaker als u het geld er voor over heeft (Dit betaald zich wel terug).
- Zet toepasselijke meubels in lege kamers.
- Verschuif en wees creatief met meubels in andere ruimtes waar dit nodig is.
- Banken kunnen worden voorzien van dekkleden in neutrale kleuren.
- Krassen en plekken in meubels kunnen snel worden gerepareerd met een beetje lak of olie.
- Eventuele plafondventilators kunt u aanzetten om te laten zien dat alles goed functioneert.
- De verwarming zet u op een aangenaam niveau (niet te koud of te warm).
- Vraag uw burens of zij niet een mogelijk geïnteresseerde koper hebben.
- Herinner uw burens eraan dat een goede verkoop(prijs) van uw huis ook invloed heeft op hun huis en vraag ze om de nodige dingen op te ruimen.
- Haal receptgeneesmiddelen weg (uit uw badkamer bijvoorbeeld).
- Zorg dat er geen sporen van mieren, muizen of ratten zijn. Dus ook eventuele muizenvallen.
- Haal bakken met voedsel voor huisdieren weg.
- Heeft u meerdere alarmsystemen, toon er dan slechts 1.
- Decoreer uw huis voor uw kopers, niet uzelf.
- Repareer en verf plekken op binnenmuren.
- Berg extra meubels, kleding en andere voorwerpen het liefst buiten uw huis op tijdens de verkoopperiode (om zodoende alle kamers te kunnen laten zien).
- Bak een appeltaart net voordat de kijkers komen!



Object&co

SERVICES VOOR MAKELAARS

Telefoon: 06 41 390 482
e-mail: ed@objectenco.nl
www.denhaag.objectenco.nl

Object&co is gespecialiseerd in dienstverlening voor makelaars. Wij voorzien woningen van: exterieur- en interieur-fotografie, meetrapporten volgens de NEN 2580 en BBMI, 2D en 3D plattegronden, woning brochures, video's, 3D Restylers en artist impressions.

Ons Doel:

Wij werken nauw samen met uw makelaar zodat die u de best mogelijke presentatie kan bieden. Op Funda, voor

brochures, voor drukwerk, digitale restyling, renovaties en veel meer.

Uw Gemak:

Wij leveren u de hoogste kwaliteit fotografie en zeer nauwkeurige metingen voor uw woning. Uw makelaar hoeft zich niet langer bezig te houden met dergelijke belangrijke bijactiviteiten. Uw makelaar kan zich volledig richten op zijn eigen vakmanschap. Zo doen beide partijen waar ze goed in zijn en levert het u uiteindelijk topkwaliteit op.

Uw Voordeel:

Het lijkt een dilemma: hoe meer u zelf doet, hoe meer tijd u kwijt bent, en des te meer mensen u inhuurt, des te meer kosten u heeft. Daarnaast zijn meerdere afspraken voor u als verkopende partijen voor uw makelaar ook niet altijd prettig.

Object&co biedt de oplossing, door u alles te leveren wat u en uw makelaar wensen en nodig hebben met slechts één afspraak. En dat tegen een zeer scherpe prijs.

