

# COLUMN LAND VAN WEERT/ DE TROMPETTER

## JULI 2010

### **VERKOOPSTYLING EN “ HOU 'T HOOFD KOEL “**

Als ik dit schrijf, hebben we enkele tropische dagen achter de rug. De een zoekt verkoeling op een terras of zwembad, de ander blijft binnen. 't KNMI adviseert om rustig te blijven. Chapeau, voor diegenen die buiten hun werkzaamheden hebben. Misschien toch maar eens denken over een tropenrooster of siësta ?

Ook in de huizenmarkt is 't zaak 't hoofd koel te houden. Over de hypotheek-aftrek bestaat nog onduidelijkheid; wat gaat 't volgende kabinet beslissen? Krantenkoppen als "huizenmarkt ligt op z'n gat" en "prijzen van verkochte woningen dalen niet" ( bron: wonen-doe-je-zo ), maken dat de verkoper wisselende stemmingen heeft. Onzekerheid alom dus.

Zeker is wel, dat ik een stijgende belangstelling merk voor verkoopstyling. De makelaar én verkoper zien langzamerhand in, dat 'n bord “ te koop “ in de tuin en 'n paar snel gemaakte foto's voor op 't internet, geen kijkers naar 't bewuste huis lokt.

**HOU 'T HOOFD KOEL !!**

Bedenk dat de huidige huizenmarkt een kopersmarkt is !! De kijker = toekomstige koper heeft een ruime keuze. Goede gepresenteerde ( lees ge-restylde ) woningen vallen op, in 'n zoek-site als Funda. Dus meer kijkers en dat maakt de kans op verkoop groter en zelfs sneller ! In deze tijd 'n droom voor elke verkoper en makelaar.

Denk daarom eens goed na voor je huis de verkoop in gaat ! Kijk zelf eens op zoek-site's als Funda en Zuka. Beoordeel min-en pluspunten op de foto's en kijk dan zelf nog eens door je eigen huis. Krijg je 't er warm van? Dan is 't tijd om 'n deskundige verkoopstyliste erbij te halen. Met beperkte middelen kan 'n goed resultaat neergezet worden.

Een kleine investering in verkoopbevordering loont absoluut !!

**ZO HOUDEN WE 'T HOOFD KOEL IN DEZE WARME ZOMER.**

Lenie Kranen verkoopstyliste  
gespecialiseerd in woningpresentatie bij verkoop en verhuur.  
[www.lenieverkoopstyling.nl](http://www.lenieverkoopstyling.nl)