



JOUW EBOOK VOOR EEN SUCCESVOLLE VERKOOP





LATEN WE METEEN MET DE DEUR IN HUIS VALLEN!

Het verkopen van je woning is een grote stap. Wij begrijpen hoe belangrijk het is om dit traject met vertrouwen en succes te doorlopen.

Wij richten ons 100% op het verkopen van huizen en zetten onze expertise en ervaring in om het beste resultaat te behalen. Geen afleiding, alleen focus op wat écht telt: een soepele verkoop en een optimale opbrengst. Met deze kennis hebben we voor jou dit ebook samengesteld met waardevolle tips en inzichten, zodat jij optimaal voorbereid bent.

Wist jij bijvoorbeeld dat veel verkopers zich richten op het gezellig maken van hun woning, maar vergeten dat ruimte het grootste verkooppunt is? Een vol huis voelt kleiner, terwijl een ruimtelijk gevoel juist kopers aantrekt.

👉 **Tip:** Haal 30% van uw meubels en decoratie tijdelijk weg. Denk aan overvolle boekenkasten, grote dressoirs of extra stoelen. Hierdoor oogt elke kamer ruimer, lichter en aantrekkelijker. Kopers krijgen zo een beter beeld van de mogelijkheden van de woning, zonder afgeleid te worden door persoonlijke spullen.

LEES VERDER VOOR MEER TIPS.

10 ONMISBARE TIPS VOOR EEN SUCCESSVOLLE VERKOOP

1. Werk met een ervaren (lokale) makelaar. Een goede makelaar begeleidt je niet alleen door het proces, maar haalt ook het maximale uit je verkoop.
2. Begin met een goede voorbereiding. Zorg dat je woning er piekfijn uitziet. Ruim op, voer kleine reparaties uit en creëer een neutrale, uitnodigende sfeer. Een eerste indruk maak je maar één keer!
3. Laat je woning stralen met vastgoedstyling. Een professioneel stylingadvies kan het verschil maken en zorgt voor de optimale verkooppresentatie.
4. Maak je woning verkoopklaar. Denk aan een frisse verflaag, een opgeruimde tuin en een schoon interieur. Kleine investeringen kunnen een groot verschil maken in de uitstraling en verkoopbaarheid van je woning.
5. Maak gebruik van professionele media-opnames. Goede foto's zijn essentieel!
6. Licht de sterke punten van je woning uit. Heeft jouw woning een prachtige tuin, een energielabel A of een luxe keuken? Zorg dat deze kenmerken goed benadrukt worden in de presentatie en promotie.
7. Kies de juiste verkoopprijs. Een correcte vraagprijs trekt meer kijkers aan.
8. Zorg voor een goede eerste indruk. De entree is het visitekaartje van je woning. Zorg voor een nette voortuin, een schoon pad en een uitnodigende voordeur. Kopers moeten direct een goed gevoel krijgen.
9. Wees flexibel met bezichtigingen. Hoe makkelijker kopers jouw woning kunnen bezichtigen, hoe sneller deze verkocht kan worden. Plan bezichtigingen ruim in en zorg voor een prettige ontvangst, zoals een behagelijke temperatuur.
10. Blijf realistisch en geduldig. De woningmarkt kan soms grillig zijn. Ook is het handig om flexibel in je verwachtingen te blijven en vertrouw op de strategie van je makelaar!

*"UW HUIS
ONZE PASSIE"*





"JIJ + WIJ = SUCCES VERZEKERD!"

Bij NL Wonen pakken wij de verkoop van huizen grondig aan, waar we jou geheel in meenemen. Onze doelgerichte en persoonlijke aanpak zorgt ervoor dat jouw woning opvalt en snel verkoopt. Dit mag je van ons verwachten:

- Vrijblijvend verkoopgesprek: samen bespreken we jouw wensen, de mogelijkheden en onze aanpak. Geen verplichtingen, wel waardevolle inzichten.
- Verkooprapport: binnen 2 werkdagen ontvang je een uitgebreid rapport met onze totale verkoopstrategie, de geadviseerde vraagprijs en een realistische verwachte opbrengst.
- Vastgoedstylingadvies: onze samenwerking met Allure Vastgoedmarketing & Styling uit Rosmalen tilt jouw woning naar een hoger niveau.
- Professionele media-opnames: van schitterende foto's tot dronebeelden en 360° tours – jouw woning krijgt de aandacht die het verdient.
- Actieve marketing: je woning wordt uitgebreid gepromoot via sociale media, woningwebsites en ons brede netwerk.
- Een eigen move- en Funda- account, waarmee jij al jouw statistieken kunt bijhouden.
- Volledige back-up service door onze juridische dienst van het NVM.
- Ieder pand komt in onze sneak preview naar voren, dit betekent dat wij al in een vroeg stadium kopers voor jou werven.
- Jarenlange ervaring van onze makelaars.

NL WONEN: DÉ MAKELAAR VOOR BERLICUM EN DEN BOSCH



DIT ZEGGEN ONZE OPDRACHTGEVERS !

“Na slechte ervaring met een andere makelaar overgestapt naar NL Wonen. Enorm verschil. Het team van NL Wonen is zeer betrokken, denkt echt mee en doet er alles aan om je huis voor een goede en reële prijs te verkopen. Ze zijn bovendien gewoon aardige mensen, wat fijn werkt en bij de bezichtigingen ook zeker helpt. De styling van Patricia heeft geresulteerd in schitterende foto's die er werkelijk uitsprongen. Samen met uitstekende teksten resulteerde dit in een zeer fraaie brochure en advertentie op Funda. Met als gevolg dat we ons huis binnen een week voor de vraagprijs hebben verkocht. Zeer blij met de overstap :-).”,

“Dankzij NL Wonen was onze woning in no time verkocht. Het stylingadvies en de prachtige media-opnames hebben echt het verschil gemaakt. De begeleiding was top en we hadden constant het gevoel dat we in goede handen waren. Bedankt, NL Wonen!”

Prettig contact, vakkennis aanwezig. Meerdere disciplines in een onderneming aanwezig. Denken mee en zijn enthousiast

Fijn in contact, snel handelen, eerlijke communicatie en goed meedenken. Zeker ook complimenten voor de binnendienstmedewerkers!

Het contact verliep heel relaxed. Ik kon ieder moment van de dag even binnenlopen en overleggen. Ook werden alke taxaties en keuringen aan mij medegedeeld zonder dat ik daar persé bij moest zijn. Kortom, een heel gemakkelijke verkoop voor mij.



neem contact met ons op

Ben je enthousiast geworden?
Laten we kennismaken!

Een vrijblijvend verkoopgesprek is de eerste stap
naar een succesvolle verkoop.
Zullen we even bellen?

073-6131919

 info@nl-wonen.nl

