

koop!

Hét woningaanbod in Limburg

KIJK OP DE VOLGENDE PAGINA'S: huis is te koop!

Digitaal je huis verkopen

Steeds meer mensen verkopen zelf hun huis, met behulp van gespecialiseerde internetbedrijven. Maar je moet er wel tijd in steken, concludeert het tv-programma Kassa!

De courtage, zeg maar het salaris voor de makelaar, is doorgaans het grote struikelblok voor mensen die hun huis te koop willen aanbieden. Het is vaak een percentage – 1 tot 2 procent van de koopsom – en als het om dure woningen gaat, kan dat bedrag aardig oplopen. Tot duizenden euro's. Om dat te vermijden, proberen steeds meer mensen hun huis eerst zelf te verkopen. Zonder hulp of met ondersteuning van een internetbedrijf en -makelaar, zoals bijvoorbeeld Huizenpartner.nl. Met hen maak je in een handomdraai een website met een uniek domein-

naam zoals bijvoorbeeld knushuis.nl, prachtiglandhuis.nl of weidsuitzicht.nl. Met een paar foto's een een pakkende tekst is de site zo klaar. De woning kan zó het net op „en is door onze bemiddeling goed te vinden bij alle huizensites, zoals Funda, Woonplein Limburg, Huisplein, zoekalhuizen en Jaap.nl bijvoorbeeld. Met de laatste gegevens”, zegt Marwin Dekkers, eigenaar van Huizenpartner.nl, gevestigd in Sevenum. „Ook is belangrijk dat jouw huis goed 'zichtbaar' is bij Google. Vergeet niet dat dié zoekmachine net zo goed belangrijk is bij woningzoekenden.”

Eerste indruk

Wie met Huizenpartner.nl in zee gaat, moet dus zelf de foto's voor de website maken, de tekst schrijven en de rondleidingen geven aan potentiële kopers. Dekkers zorgt ervoor dat het huis op alle zoekmachines te vinden is en een mooi 'te koop'-bord met je eigen domeinnaam in de voortuin heeft. Pimpt de foto's en teksten indien nodig, maakt een fraaie digitale brochure, laat een waardebeoordeling van de woning maken en - afhankelijk van het gekozen servicepakket - ver-

zorgt het koopcontract. Wie tijdens het traject vragen heeft, kan altijd bellen met de verkoopsspecialisten en erkende NVM-makelaars, die telefonisch adviezen geven. „Op alle woningzoekmachines staat een korte beschrijving met de verwijzing naar die unieke site. De gelikte foto's doen de rest. Want geloof me, de eerste indruk is bepalend. En wie slechte foto's heeft, of rommelige kamers fotografeert, kan waarschijnlijk heel lang wachten op een koper”, vertelt Dekkers. Kosten voor deze internetverkoopsservice: 35 euro per maand en afhankelijk van het gekozen verkoopspakket: eenmalig 195 of 495 euro.

Zin

Uit een onderzoek naar dit soort internetbedrijven door het tv-programma Kassa! blijkt dat het zelf verkopen via internet altijd goedkoper is. Echter: je moet er wel zin in hebben en tijd voor maken. Er komt geen makelaar bij je langs, om met jou het huis te bekijken. Alleen voor een waardebeoordeling. Dat kan

een nadeel zijn, erkent ook Dekkers. „Je hebt eigenlijk twee groepen mensen die hun huis kwijt willen: de eerste groep bestaat uit relatief jongere mensen en huiseigenaren die al eens eerder hun woning verkocht hebben en bekend zijn met internet en verkoop. Mensen die alles zelf willen doen, tegen een scherpe prijs. De tweede groep wil juist met een 'echt' mens kunnen praten aan de keukentafel, alles uit handen geven en er zelf zo min mogelijk tijd mee kwijt zijn.”

Verjaardagsfeestje

Tachtig procent van de huizen wordt verkocht in een straal van twintig kilometer rondom de woningzoekende. Opvallen in de straat, mond-tot-mond reclame, lokale bladen, social media, verjaardagsfeestjes en schoolpleinpraatjes zijn dus uitermate belangrijk om het te verkopen huis onder de aandacht te brengen. „Wat is dan gemakkelijker om te zeggen: 'kijk maar eens op liefhuisje.nl of exclusiefappartement.nl. Daar vind je alle informatie’”, vertelt Dekkers.

TEKST: CAROLA DE BOER

