

Hoe vraag je tot **20% meer voor je huis?**

Een handige gids om je huis optimaal
voor te bereiden op de verkoop



Bye, bye stress, hello money!

Je huis verkopen? Dat kan een spannende stap zijn, en voor de meeste mensen is het ook behoorlijk overweldigend en stressvol. Sterker nog, onderzoeken laten zien dat **huisverkoop behoort tot de lijst van grootste stressfactoren** – vergelijkbaar met een echtscheiding of een ontslag. Gelukkig is er **Polares** om die **zorgen weg te nemen**. Met deze praktische en heldere gids helpen we je om je woning snel en voor de beste prijs te verkopen.



Stel je voor dat je met een paar **slimme trucjes** je woning niet alleen sneller, maar ook voor een **mooiere prijs kunt verkopen!** Of je nu de bezem door je interieur haalt of een vleugje charme toevoegt met een boeket bloemen, je zal versteld staan hoe klein de moeite kan zijn voor een groot verschil. Klaar om je huis in de spotlights te zetten? Laten we beginnen!

1 Creëer een verwelkomende eerste indruk

Ruim op en maak schoon:

Een **opgeruimd en schoon huis** straalt verzorging uit en geeft kopers meteen een positief gevoel.

Gezelligheid telt:

Voeg een paar sfeervolle elementen toe, zoals een **plant of een mooi kledingstuk**, zonder het overvol te maken.



Een sfeervol en opgeruimd huis zorgt ervoor dat potentiële kopers zich er direct **thuis voelen**, wat hen helpt om het huis als hun eigen woning voor te stellen. Dit concept staat bekend als **'home staging'** en speelt in op psychologische factoren die de waarde van een woning in de ogen van een koper kunnen verhogen.

Een net huis wekt ook een gevoel van **betrouwbaarheid en kwaliteit** op. Kopers gaan ervan uit dat een goed onderhouden huis minder onverwachte problemen heeft en over het algemeen een betere investering is. Het toevoegen van subtiele sfeervolle elementen, zoals een plant of kleding, voegt warmte toe zonder te overheersen. Dit laat ruimte voor hun eigen interpretatie, waardoor ze zich gemakkelijker kunnen inleven en een emotionele connectie kunnen maken – een krachtige factor in de besluitvorming.

2 Maximaliseer ruimtelijkheid

Verwijder rommel en overbodige spullen:

Rommel kan overweldigend zijn en creëert een **onrustig gevoel**. Haal overbodige items weg om het huis ruimtelijk te laten aanvoelen.

Vermijd persoonlijke spullen:

Berg **persoonlijke bezittingen** zoals foto's en post **op**.



Bij de verkoop van een huis speelt ruimtelijkheid een grote rol: **een open, luchtige ruimte biedt een gevoel van vrijheid** en laat het huis groter en aantrekkelijker aanvoelen. Door overbodige spullen te verwijderen, ontstaat er rust, en dat werkt voor kopers net zo ontspannend als voor jezelf – minder rommel betekent minder chaos in hun hoofd. Bovendien zorgt het opbergen van persoonlijke bezittingen, zoals foto's en post, voor een neutrale sfeer. Hierdoor kunnen kopers zich vrijer voelen om te dromen en hun **eigen toekomst in de woning te visualiseren**.

Een huis is voor velen meer dan vier muren, het is een blanco canvas voor nieuwe herinneringen. Met een rustige, open uitstraling geef je kopers de ruimte om zich er thuis te voelen, en dat gevoel kan zomaar de doorslag geven.

3 Houd huisdieren subtiel

Beperk zichtbare huisdieren en speeltjes:

Niet iedereen is fan van huisdieren. Berg voerbakken en speeltjes tijdelijk op tijdens bezichtigingen.



Hoewel huisdieren voor velen een verrijking zijn, is dat niet voor iedereen zo: sommigen ervaren **allergieën**, vinden huisdieren **minder hygiënisch** of kunnen simpelweg **geen verbinding** maken met een woning vol dierlijke sporen. Door voerbakken, manden en speeltjes tijdelijk op te bergen, voorkom je dat de woning onbedoeld een 'huisdierenuitstraling' krijgt.

Zo'n neutrale presentatie houdt de focus van kopers op de woning zelf – niet op wie er al woont. Dit maakt de woning toegankelijker en helpt kopers zich thuis te voelen zonder afleiding, wat een belangrijke stap is om die positieve eerste indruk te maken.

4 Zorg voor een heldere en lichte sfeer

Laat licht binnen:

Rol alle **rolluiken omhoog** en **open gordijnen** om zoveel mogelijk natuurlijk licht binnen te laten.

Propere ramen:

Schone ramen laten **meer licht door** en zorgen voor een frisse uitstraling.

Verlicht donkere ruimtes:

Zet het **licht aan in donkere kamers** om een helder en ruimtelijk gevoel te geven.



Licht heeft de kracht om ruimtes **aantrekkelijker en ruimer te laten lijken**. Natuurlijk licht, of een goed geplaatste lamp, kan een ruimte openen en frisheid uitstralen, wat een positief effect heeft op het gevoel van de koper. Door rolluiken omhoog te doen en gordijnen te openen, maximaliseer je de natuurlijke lichtinval, waardoor de woning warmer en uitnodigender aanvoelt. Schone ramen zorgen ervoor dat dit licht vrij kan binnenstromen en versterken zo de frisse uitstraling.

In **donkere kamers** is **kunstmatige verlichting** essentieel om dezelfde ruimtelijkheid en helderheid te creëren. Licht roept een gevoel van openheid op, maakt ruimtes optisch groter en helpt kopers zich meer op hun gemak te voelen – ze kunnen de woning letterlijk en figuurlijk in het beste licht zien.

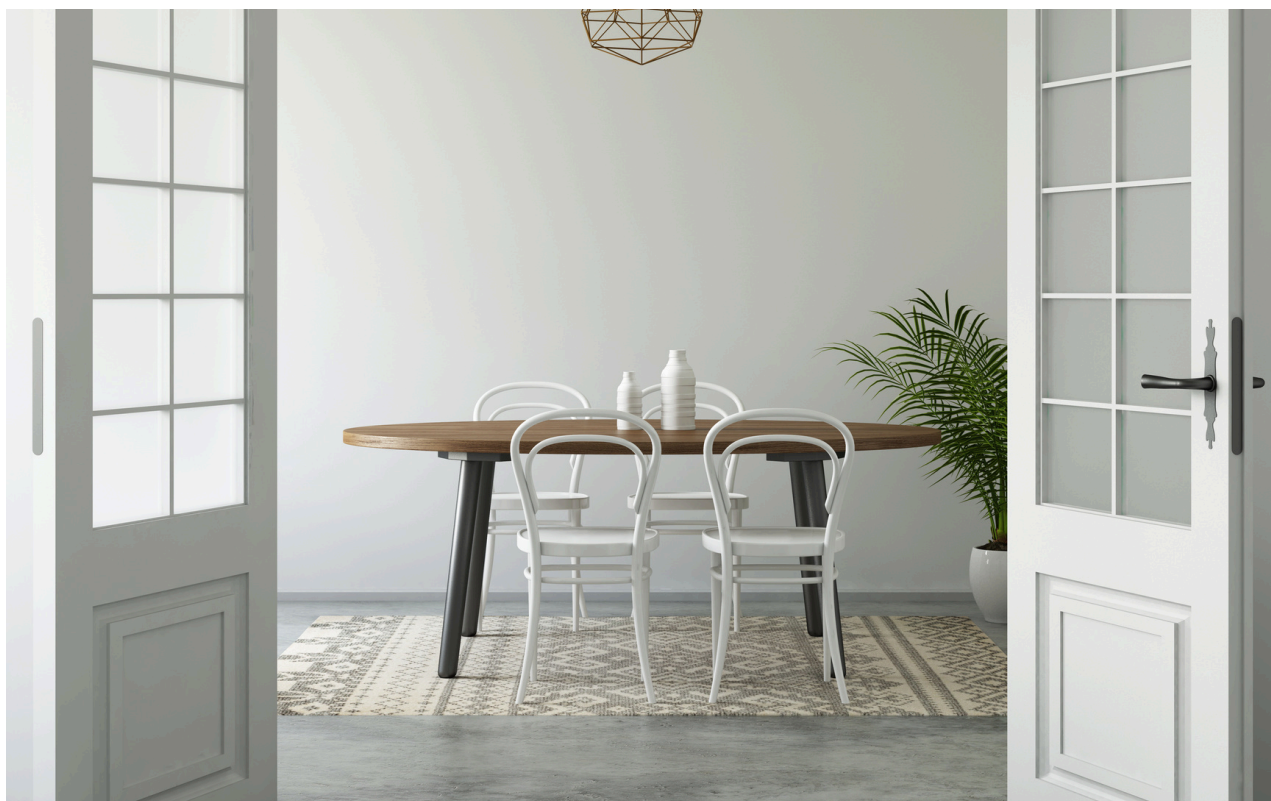
5 Open de ruimte

Zorg dat deuren openstaan en niet geblokkeerd zijn:

Dit geeft kopers het gevoel dat ze **vrij kunnen rondlopen** en vergroot de ruimtelijkheid.

Fris het huis op:

Lucht het huis goed door voordat de bezichtiging begint.



Open deuren geven kopers de vrijheid om zich vrij door de woning te bewegen, wat de ruimtelijkheid vergroot en een welkom gevoel geeft. Het wegnemen van blokkades zorgt ervoor dat **niets hun beweging belemmert**, zodat ze de ruimtes optimaal kunnen ervaren.

Het huis goed doorluchten voegt hier een tweede laag aan toe: een frisse, aangename geur geeft de woning letterlijk een 'ademend' karakter en versterkt de positieve eerste indruk. Zo voelt de woning lichter en aantrekkelijker aan, wat een belangrijke invloed heeft op het gevoel en de beleving van de koper bij binnenkomst.

6 Voeg een 'final touch' toe

Een boeket bloemen als eyecatcher:

Plaats een **mooi boeket** op een centrale plek. Dit zorgt voor een warme, gastvrije sfeer en blijft bij kopers hangen.

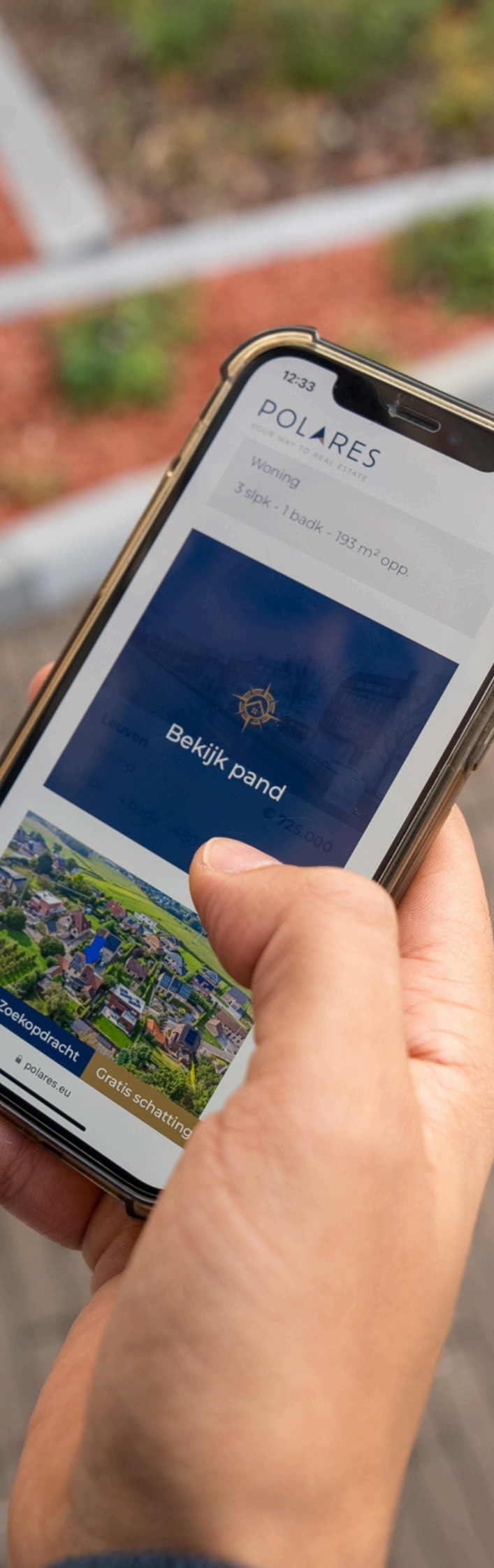
Huiselijke geur van verse koffie of cake:

Het zetten van **verse koffie** of het **bakken van een cake** creëert een uitnodigende en huiselijke sfeer die kopers zich meteen thuis laat voelen.



Een **goedgeplaatste eyecatcher** zoals een boeket geeft een woning een levendig en verzorgd karakter, wat de ruimte direct persoonlijker en aantrekkelijker maakt. Bloemen hebben een **subtiel psychologisch effect**: ze stralen natuurlijke schoonheid en zorg uit, wat bijdraagt aan het gevoel dat dit een plek is waar aandacht aan wordt besteed en waarin het fijn wonen is.

Combineer dit met de geur van **versgezette koffie of gebakken cake**, en je creëert een ervaring die alle zintuigen prikkelt. Deze strategische details zorgen ervoor dat kopers niet alleen de woning zien, maar ook voelen als een plek waar ze graag zouden willen wonen.



Met deze gids heb je nu een stevige basis om je huis aantrekkelijker en waardevoller te presenteren voor kopers. Maar wil je écht zeker zijn van het allerbeste resultaat?

Laat de verkoop dan over aan een ervaren makelaar die alles regelt. Bij Polares nemen we graag de hele verkoopstress uit handen - van het voorbereiden van de woning tot de onderhandelingen voor de beste prijs.

Zo krijg jij niet alleen rust, maar ook het optimale resultaat bij de verkoop van je woning. Interesse in meer tips en professionele begeleiding?

Polares staat klaar om je te helpen jouw huis succesvol te verkopen.

 www.polares.eu

 [polaresrealestate](https://www.instagram.com/polaresrealestate)

POLARES