



Stijkel
makelaars

Verkopen in een overspannen markt

**Iedereen kan een huis
verkopen in deze gekke
tijden, maar hoe doe je
dat op de juiste manier?
Wat is de beste strategie?**



Yes!

Je wilt je huis verkopen.

En nu?



Over spannend gesproken. Dat vinden wij bij Stijkel Makelaars ook. We zijn ruim 50 jaar thuis op de woningmarkt in Harderwijk en omgeving en eerlijk is eerlijk: zelfs wij hebben dit nog nooit meegemaakt. Hoe spannend moet jij het wel niet vinden om je huis in deze tijd te verkopen?

Juist nu heb je de behoefte aan een sparringpartner.

Iemand die de woningmarkt van A tot Z kent en de ontwikkelingen dagelijks volgt. Iemand die beseft welke vragen en onzekerheden er op jou als verkoper afkomen. Veel voorkomende vragen zijn dan ook: 'Wat kan ik vragen voor mijn huis?' 'Hoe gaan we om met al die belangstellenden?' 'Moet ik aan de eerste kandidaat verkopen?' 'Kan ik wel een huis terugkopen?' Het is niet niks en elke verkoper heeft weer eigen vragen en belangen.

Op de volgende pagina's tref je onze tips voor het verkopen van je huis:



Tip 1

Bepaal een realistische verkoopprijs

Je bepaalt de vraagprijs naar aanleiding van de vastgestelde woningwaarde. Wij kunnen je hierbij helpen. Een vraagprijs is natuurlijk afhankelijk van de huidige woningmarkt maar zeker ook van jouw persoonlijke wensen en situatie. Uiteindelijk gaan we samen een vraagprijs vaststellen waar we allebei het beste gevoel bij hebben.



Tip 2

Verbeter de styling van je huis

Als er straks potentiële kopers op bezoek komen, is het uiteraard belangrijk dat je huis er netjes gestyled uit ziet. Haal eventueel speelgoed of andere gekke beeldjes een beetje uit het zicht. Het is voor een koper écht makkelijker zichzelf in de woning te fantaseren zonder al die tierelantijntjes. No offense ;)!



Tip 3

Regel je financiële zaken

Weet je zeker dat je op de hoogte bent van alle financiële details die spelen bij de verkoop van je woning? Zonder hypotheekadviseur of eventuele boekhouder kan dit best een uitdaging zijn. Wat doe je namelijk met een eventuele huidige hypotheek? Los je die boetevrij af of neem je hem mee naar je nieuwe woning? Als je dunder gaat wonen, zorg dan dat je aanvullende hypotheek ook in orde is!



Tip 4

Kies een makelaar die bij je past

Zoals je wellicht hebt gemerkt, komt er best wat kijken bij het verkopen van een huis. Hoe ga je straks om met alle aanmeldingen van geïnteresseerden? De bezichtigingen? Onderhandelingen? Het gedeelte met de notaris?

Het is prettig dat je een kundige, professionele en eerlijke sparringpartner naast je hebt tijdens dit proces. Eenmakelaar bij wie je terecht kan, die je adviseert en zorgt dat het verkoopproces probleemloos verloopt. En natuurlijk: voor een prijs waar jij gelukkig van wordt.

Je gaat met jouw verkoopmakelaar een behoorlijk intensieve samenwerking aan, dus het is wel zo prettig dat jullie bij elkaar passen. Je mag ons altijd bellen om te kijken of er een klik is!



We hopen dat je met onze tips iets minder stress en onzekerheden hebt omtrent de verkoop van je huis in deze overspannen markt.

Wil je op de hoogte blijven van alle woningmarkt updates? Of ben je vooral op zoek naar nog meer handige tips voor het verkopen van je huis?

Volg ons dan op



Wil je liever zo snel mogelijk aan de slag met het verkoopproces en ga je dit avontuur graag met ons aan? Super tof!

Bel ons op telefoonnummer (0341) 421514 of stuur een e-mail naar info@stijkel.nl.



Stijkel
makelaars

**Bemiddeling bij verkoop, aankoop
en taxaties van woningen**

Bel ons op telefoonnummer (0341) 421514
of stuur een e-mail naar info@stijkel.nl.

Villa Weiburg
Voorste Wei 77, Harderwijk

Volg ons:



www.stijkel.nl