**Aantrekkelijke presentatie woning bevordert verkoop**

**Wie zijn woning wil verkopen, doet er verstandig aan om het huis goed te presenteren aan mogelijke kopers. Verkopers die op een site als funda hun woning zo aantrekkelijk mogelijk over het voetlicht brengen, hebben een streepje voor bij aspirant-kopers. Ook is het belangrijk goed na te denken over hoe het huis tijdens de bezichtigingen wordt gepresenteerd.**

Woningstylist Ellen van Wijngaarden wijst op het belang van een goede presentatie. “Het huis moet uiteraard in een nette en schone staat aan de potentiële koper getoond worden”, stelt zij. “Ook belangrijk is dat het huis ‘gezellig’ aandoet. Daarnaast kan door het verplaatsen of weghalen van meubels, of wat schilder- en klusjeswerk te doen, de eerste indruk helemaal de goede zijn. Door licht, lucht, ruimte en rust te creëren zullen potentiële kopers eerder een goed gevoel hebben bij een pand.”

In landen als de Verenigde Staten, Engeland en Australië is het volgens de woningstylist de normaalste zaak van de wereld eerst te investeren in je pand en het dan te verkopen. Een professionele presentatie met hulp van makelaar, stylist en fotograaf. Van Wijngaarden: “Het kost wat, maar het levert per saldo meer op. Zover zijn we in Nederland nog niet.”

**Chaos**

Het is volgens Van Wijngaarden “absoluut een fabel dat de kopers ‘er wel doorheen kijken’. Dat doen ze niet! Ongeveer 90% van de mensen is niet in staat door wanorde, chaos en dissonantie heen te kijken. De huizenkijker voelt gewoon dat er iets niet in orde is, dus verlaat hij - als het al tot een bezichtiging komt - het liefst zo snel mogelijk de ‘plaats des onheils’.”

Het advies van Van Wijngaarden is: zorg altijd voor een aantrekkelijke en goed doordachte presentatie. “Zodat de potentiële koper denkt: ‘Hier wil ik wonen. Dit pand moét ik hebben. Koste wat het kost’.”

NVM-makelaars kunnen u professioneel adviseren over de juiste presentatie van uw huis.