



**De ideale woningpresentatie!**





## Onderscheiden doet Verleiden!

Het zal u bekend voorkomen. Een bekend spreekwoord zegt het ook al: "De eerste aanblik is een daalder waard".

Foto's van uw woning geven de potentiële koper op Funda het enige middel om een indruk te krijgen van de woning in de verkoop. Is deze indruk slecht, dan haken veel kopers direct af.

De foto's van uw woning dienen de meest ideale visuele weergave te bieden en de potentiële koper een blik te geven van de woning, de potentie van de woning en gevoel te geven van "wat een mooi huis, dat is wel wat voor ons".

Een goede foto valt niet op, de interesse gaat direct uit naar de inhoud van de foto. Een slechte foto valt wel meteen op, daar wordt de aandacht afgeleid van de inhoud en komt de focus op de kwaliteit van de foto te liggen. Dat is uiteraard niet de bedoeling.



*Slechte foto, volledig overbelicht.*



*Zoals een goede foto behoort te zijn.*



*Zoals het absoluut <sup>1</sup>niet moet. Een slechte uitlijning, scheve muren, uit het verband getrokken.*

## De prijs voor een goede presentatie is te verwaarlozen ten opzichte van een goede verkoopprijs van uw woning !

Voor veel verkopers is de prijs voor een professionele presentatie van de woning soms een barrière. De kosten voor een goede presentatie van uw woning vallen echter volledig in het niet bij de vraagprijs van uw woning, een goede prijs bij de verkoop en een aanzienlijk snellere verkoop van uw woning.

"Goedkoop is duurkoop" is een passende uitspraak in dit geval. Een slechte presentatie van uw woning kost u uiteindelijk aanzienlijk meer geld dan een paar honderd euro voor een echt goede presentatie.

## Woning Fotografie

Bijgaand ziet u voorbeelden van ideale presentatie series van woningen op Funda. Hoge kwaliteit professionele foto's, foto's die uw woning net dat beetje extra in de visuele presentatie geven dan de standaard fotografie.

Alle foto's worden gemaakt met professionele camera's en ook nog nabewerkt in Adobe Photoshop voor het meest optimale resultaat. De koper verleiden is het doel voor een snelle verkoop van uw woning, een eerste kennismaking om niet meer te vergeten en een reden om uw makelaar te bellen voor een afspraak.

Professionele woning fotografie is essentieel voor een snelle verkoop van uw woning tegen de beste prijs. In combinatie met afname van een onafhankelijk en daarmee objectief NEN 2580 meetrapport met woning plattegronden in 2D en 3D op Funda, zelfs tegen de meest scherpe prijs.





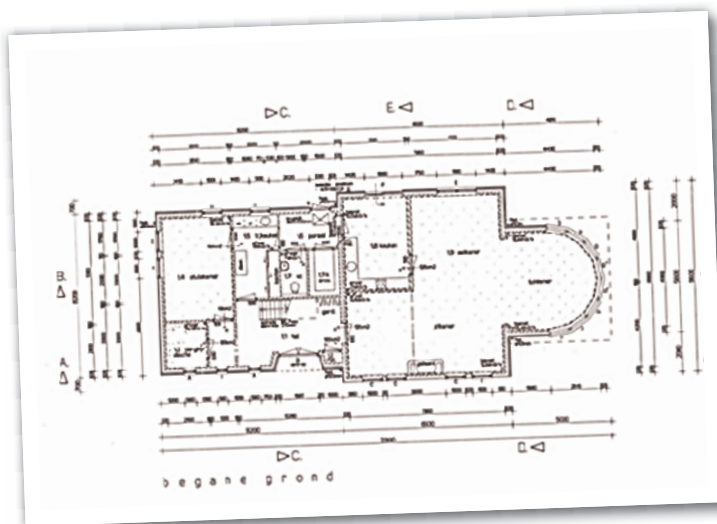
## Plattegronden in 2D en 3D op Funda

Makelaars zijn verplicht om elke vorm van maatvoering van uw woning te baseren op de NEN 2580 standaard en de NVM branchebrede meetinstructie.

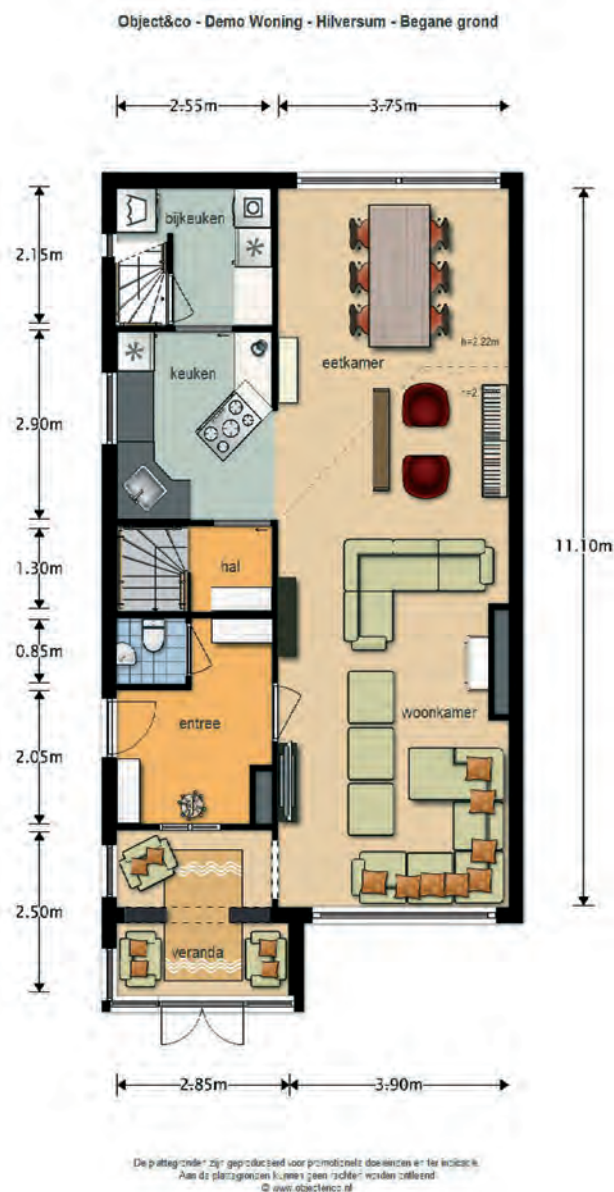
Als opdrachtgever bent u daarmee nog steeds mede verantwoordelijk voor elke opgave van maten van uw woning. Verantwoordelijkheid is dus ook hetzelfde als aansprakelijkheid als achteraf blijkt dat uw woning bijvoorbeeld kleiner is dan opgegeven bij de verkoop.

Ideaal is daarom om een onafhankelijk meetrapport te laten opstellen. Een meetrapport conform de NEN 2580 standaard garandeert een objectieve en onafhankelijke meting van de volledige maatvoering van uw woning.

Natuurlijk draagt dit niet bij aan de visuele presentatie van uw woning. Een meetrapport gaat echter samen met standaard Funda geschikte plattegronden in 2D en 3D, die juist wel in belangrijke mate bijdragen aan de presentatie. De potentiële koper krijgt hiermee direct inzicht in de volledige maatvoering van uw woning.

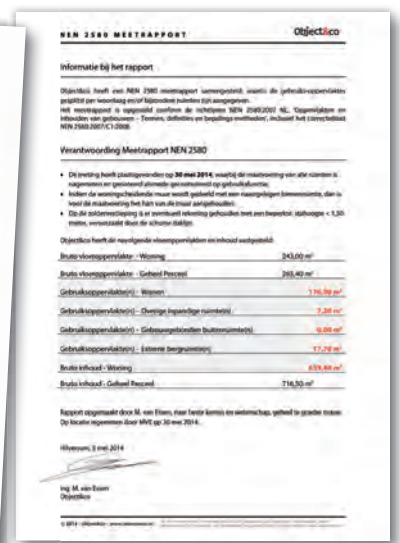
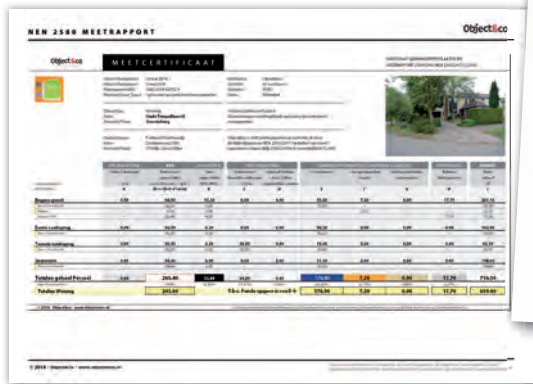


*Een technische bouwtekening draagt niet echt bij aan de visuele aantrekkelijkheid van uw woning presentatie*



## NEN 2580 Meetrapporten

Een volledige objectieve en onafhankelijk meting van alle maatvoering van uw woning op Funda.



## Funda Plattegronden

Funda is de Google van de woningmarkt in Nederland. Funda is ook de eerste visuele ervaring die een potentiële koper kan verkrijgen van uw woning.

Sinds enige tijd biedt Funda ook de mogelijkheid om plattegronden van uw woning in 2D en 3D op Funda in te zien.

Dit heeft enorme voordelen voor de potentiële koper van uw woning. Niet alleen is alle maatvoering inzichtelijk en krijgt een geïnteresseerde antwoorden op vragen als "past mijn bed in deze slaapkamer", "kan mijn hoekbank in de zitkamer" en "past onze kast in die hoek", maar professionele plattegronden in 3D bieden de potentiële koper ook de mogelijkheid om via Funda de woning in te richten.

De woning presentatie in 3D op Funda geeft alle mogelijkheden tot inrichting voor de potentiële koper. Voor uw makelaar is ook te volgen welke geïnteresseerden in uw woning ook daadwerkelijk bezig zijn met de inrichting.

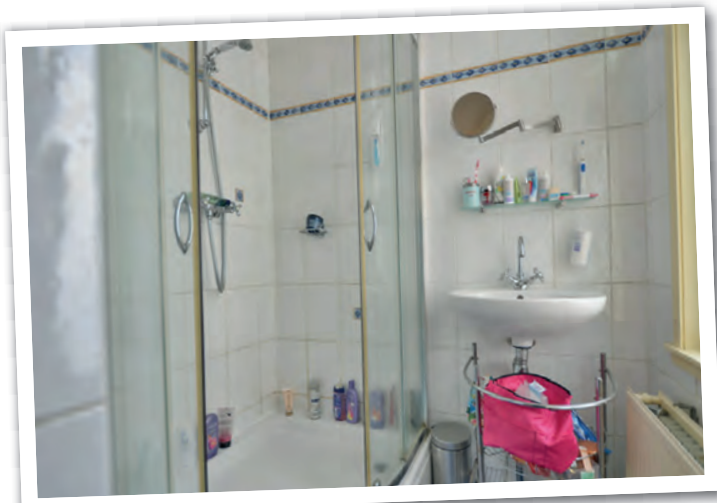
Dit betekent dat de makelaar snel kan inspelen op de interesse in uw woning en potentiële kopers kan benaderen.



De plattegronden zijn geproduceerd voor professionele doeleinden en ter indicatie. Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.  
© www.object&co.nl







## Verkooptips

Uw woning verkopen is uw woning extreem aantrekkelijk maken voor de potentiële koper. Dat betekent dat u de meest aantrekkelijke elementen van uw woning moet benadrukken.

## De top 5 van snelle tips

De top 5 van snelle tips:

- 1 U verkoopt uw woning, niet de inrichting.
- 2 Elke foto is als een schilderij.
- 3 Laat unieke details van uw woning zien.
- 4 Ontdoe uw woning van persoonlijke kenmerken.
- 5 Creëer sfeer, veel ruimte en groen en **ruim vooral op**.



## Verkoop Tips

- 1 Zorg voor de meest ideale presentatie** van uw woning en geef de kopers maximaal inzicht in wat zij kunnen kopen. Zorg voor professionele fotografie en presentatie middels plattegronden in 2D en 3D op Funda.
- 2 Kopers zouden niets moeten kunnen raden over de verkoper!**

Aan uw huis moet niet kunnen worden afgeleid of u nu single, getrouwd, of met 4 kinderen in het huis hebt gewoond. Dit om het simpele feit dat potentiële kopers zichzelf moeten kunnen inbeelden in uw huis. De ruimte dient zo neutraal mogelijk te zijn, zonder rommel en zonder persoonlijke foto's, gewonnen prijzen, kindertekeningen en uw postzegelverzamelingen of enorme geluidsinstallatie.

Neutraliseer uw eigen identiteit van uw woning. Verwijder ook zaken als hondenmanden, kattenmeubels etc. Niet iedereen is nu eenmaal gesteld op huisdieren.
- 3 Het is niet langer uw smaak die telt!**

De ruimte zou zodanig ingericht moeten worden dat meubels en decoratieve elementen aantrekkelijk zijn voor een zo groot mogelijk publiek. U mag dan misschien erg blij zijn met dat enorme aquarium of terrarium in de woonkamer maar niet iedereen is dat. Zoiets kan een koper afschrikken.
- 4 Het is uw huis (bijna) niet meer!**

Zodra uw huis te koop staat en u uw nieuwe huis al op het oog heeft is het eigenlijk uw huis al niet meer. Went u er maar vast aan. Dat klinkt misschien hard, maar helpt u wel om uw huis sneller te verkopen.
- 5** Indien u een oude woning heeft, overleg dan met uw makelaar over het op Funda presenteren van het potentieel van uw woning met verbouwingen. Veel potentiële kopers zien zelf het potentieel van een woning vaak niet.
- 6 Volg onze "Gouden Tips" voor de ideale woning presentatie.**

## De Gouden Verkoop Tips voordat de fotograaf komt

- 1** Voor sommigen klinkt het misschien wel raar, maar we kunnen het niet vaak genoeg zeggen: **"zorg voor een nette, opgeruimde, frisse en schone woning"**.
- 2** Los die kleine beetjes achterstallig onderhoud op.
- 3** Verzorg de tuin en de woning entree extra.
- 4** Doe rolluiken, luxaflex of lamellen allemaal open.
- 5** Ruim binnen extreem netjes op en creëer vooral veel ruimte.
- 6** Indien uw huis (te) vol is, haal meubels weg.
- 7** Huur eventueel een tijdelijke opslag voor overbodige meubels.
- 8** Doe alle gordijnen helemaal open.
- 9** Haal al uw persoonlijke decoraties en foto's weg.
- 10** Ruim speelgoed, tijdschriften, laptops, jassen en schoenen op.
- 11** Zet alle sfeerlampjes aan.
- 12** Zet terrasdeuren of doorgangsdeuren volledig open.
- 13** Zorg voor een frisse en schone keuken, badkamer en toilet.
- 14** Gebruik slechts enkele accessoires in keuken en badkamer.
- 15** Zeg het met bloemen en vooral veel groen.
- 16** Geen auto's, containers of huisdieren op de foto.
- 17** Laat ook uw woonomgeving zien.
- 18** Loopt u als laatste nog eens met een kritische bekende door uw woning. Niets is beter dan de mening van een objectieve buitenstaander.





# Object&co

SERVICESVOORMAKELAARS

Gijsbrecht van Amstelstraat 1213 CG Hilversum  
Telefoon (035) 203 10 20  
info@objectenco.nl  
www.objectenco.nl

Object&co is gespecialiseerd in dienstverlening voor makelaars. Wij voorzien woningen van: exterieur- en interieur-fotografie, meetrapporten volgens de NEN 2580 en BBMI, 2D en 3D plattegronden, woning brochures, video's, 3D Restylers en artist impressions.

## Ons Doel:

Wij werken nauw samen met uw makelaar zodat die u de best mogelijke presentatie kan bieden. Op Funda, voor

brochures, voor drukwerk, digitale restyling, renovaties en veel meer.

## Uw Gemak:

Wij leveren u de hoogste kwaliteit fotografie en zeer nauwkeurige metingen voor uw woning. Uw makelaar hoeft zich niet langer bezig te houden met dergelijke belangrijke bijactiviteiten. Uw makelaar kan zich volledig richten op zijn eigen vakmanschap. Zo doen beide partijen waar ze goed in zijn en levert het u uiteindelijk topkwaliteit op.

## Uw Voordeel:

Het lijkt een dilemma: hoe meer u zelf doet, hoe meer tijd u kwijt bent, en des te meer mensen u inhuurt, des te meer kosten u heeft. Daarnaast zijn meerdere afspraken voor u als verkopende partij voor uw makelaar ook niet altijd prettig.

Object&co biedt de oplossing, door u alles te leveren wat u en uw makelaar wensen en nodig hebben met slechts één afspraak. En dat tegen een zeer scherpe prijs.

