



Checklist – Is jouw woning verkoopklaar?

De praktische voorbereidingschecklist voor eigenaars

Verkopen begint niet op het moment dat je woning online komt. De eerste indruk start veel vroeger.

Kleine details hebben vaak een grotere invloed op:

- de interesse van kopers
- het aantal bezoeken
- de snelheid van verkoop
- én uiteindelijk de verkoopprijs

Met deze checklist help ik je om jouw woning stap voor stap aantrekkelijker te maken voor potentiële kopers.

Je vastgoedmakelaar,
Annouck Truyens
Truyens Vastgoed

#vastgoedmama 🌸





Checklist – Is jouw woning verkoopklaar?

1. Eerste indruk & buitenkant

Controleer de buitenruimte

- 1. Gras gemaaid Onkruid verwijderd Terras proper gemaakt Oprit of inkom netjes Brievenbus proper Ramen aan buitenzijde gereinigd Losse spullen of afval verwijderd Hagen/planten bijgewerkt Buitenverlichting werkt Voordeur proper en verzorgd

Kleine details die veel verschil maken

- 1. Geen kapotte klinken Geen zichtbare beschadigingen aan gevel of inkom Geen losse dakgoten of storende zichtbare gebreken Huisnummer zichtbaar

💡 Tip van Annouck: De buitenkant bepaalt vaak al het eerste gevoel van een koper. Mensen beslissen soms binnen enkele seconden of een woning “goed aanvoelt”.

2. Opruimen & rust creëren

Algemene ruimtes

- Overbodige spullen opgeborgen Keukenblad zoveel mogelijk vrijgemaakt Wasmanden en losse spullen opgeborgen Kabels weggewerkt Speelgoed beperkt zichtbaar Persoonlijke documenten opgeborgen Kasten gedeeltelijk opgeruimd Gangpaden vrijgemaakt

Minder persoonlijke inrichting

- Overdreven persoonlijke decoratie beperkt Rustigere styling voorzien Neutrale sfeer gecreëerd Overvolle ruimtes luchtiger gemaakt


💡 Tip van Annouck: Kopers moeten zichzelf kunnen zien wonen in jouw woning. Hoe rustiger de ruimte oogt, hoe makkelijker dat wordt.



Checklist – Is jouw woning verkoopklaar?

3. Geuren & frisheid

Woning voldoende verlucht Huisdiergeuren beperkt Geen rookgeur aanwezig Afvoerputjes nagekeken Textiel fris gewassen Vuilnisbakken geleegd Geen overdreven sterke geurverfrissers gebruikt

 Tip van Annouck: Mensen wennen zelf snel aan geuren in hun woning. Vraag eventueel eerlijk feedback aan iemand die voor het eerst binnenkomt.


4. Kleine herstellingen uitvoeren

Badkamer & keuken

Lekkende kraan hersteld Siliconen proper/vernieuwd Kastdeurtjes sluiten correct Geen loshangende onderdelen Kalk zoveel mogelijk verwijderd

Algemene herstellingen

Kleine gaten weggewerkt Losse plinten vastgezet Beschadigde muren bijgewerkt Kapotte lampen vervangen Stopcontacten en schakelaars proper Deurklinken stevig

 Tip van Annouck: Kleine mankementen geven kopers sneller het gevoel dat er “veel werk” is, zelfs wanneer dat eigenlijk niet zo is.

5. Licht & sfeer

Gordijnen/openingen zorgen voor voldoende licht Alle lampen werken Donkere ruimtes extra verlicht Ramen proper gemaakt Gezellige maar rustige sfeer gecreëerd

 Tip van Annouck: Licht verkoopt. Een lichtere woning voelt vaak groter, properder en aangenamer aan.



Checklist – Is jouw woning verkoopklaar?

6. Foto's & online presentatie

Voor de fotograaf langskomt

- Bedden netjes opgemaakt
- Keuken opgeruimd
- Badkamer leeg en proper
- Auto's indien mogelijk uit beeld
- Huisdieren tijdelijk uit beeld
- Rolluiken/open gordijnen aangepast voor licht
- Rommel zoveel mogelijk weggewerkt

Denk aan de eerste indruk online

- Mooiste ruimtes extra verzorgd
- Eerste foto van de advertentie sterk genoeg
- Woning oogt ruim en rustig

💡 Tip van Annouck: De meeste kopers beslissen online eerst of ze een bezoek willen plannen.

7. Administratie voorbereiden

Verzamel belangrijke documenten

- EPC-attest
- Elektrische keuring
- Bodemattest
- Asbestattest (indien van toepassing)
- Kadastrale gegevens
- Vergunningen/plannen indien beschikbaar
- Facturen van renovaties
- Syndicusdocumenten (bij appartement)

Bij appartementen

- Informatie opgevraagd bij syndicus
- Overzicht provisies beschikbaar
- Lopende werken of dossiers gekend
- Reservefonds nagekeken

💡 Tip van Annouck: Een goed voorbereid dossier zorgt voor meer vertrouwen én minder stress tijdens de verkoop.

8. Vraagprijs & strategie

- Realistische verwachtingen besproken
- Vergelijking gemaakt met gelijkaardige woningen
- Niet enkel emotioneel naar waarde gekeken
- Verkoopstrategie vooraf besproken
- Timing van verkoop bekeken

💡 Tip van Annouck: Een te hoge startprijs vertraagt vaak net de verkoop. Een correcte strategie zorgt meestal voor meer interesse.

