

# Klein budget, groot effect!



In Amerika is verkoopstyling heel normaal, maar ook Nederlandse makelaars en huiseigenaren hebben het ontdekt. Volgens het Landelijk Netwerk van Verkoopstylisten (LNV<sup>®</sup>) worden woningen die verkoopklaar zijn gemaakt 85 procent sneller verkocht. De uitdaging? Met weinig middelen een groot effect creëren. Drie verkoopstylisten vertellen hun tips en trucs.

TEKST Fabienne Lansink FOTOGRAFIE Nicolet Groen, Kirsten Slager, Styling Concepts Group

## LICHT EN MODERN

“Pas geleden hadden we een enorm succes met een huis in Eindhoven”, vertelt Karin Ballizany van Ballizany House-Styling. “Met een budget van 8.000 euro hebben we daar een meerwaarde van 30.000 euro gecreëerd.” “Dat is niet alleen fijn voor de verkopers, ook de makelaar levert het honderden euro’s meer courtage op”, vult Ingrid van der Aa, oprichter van het LNV<sup>®</sup> haar aan. “Veel huiseigenaren vinden het lastig om hun eigen knusse woonomgeving te zien als object dat vermarkt moet worden. Het bewustwordingsproces bij een huiseigenaar kost tijd. Dat vergt veel empathie en tact van een vastgoedstylist. Je moet de boodschap voorzichtig brengen.”

Dat het soms echt hard nodig is, bewijzen de **foto’s links**. Meteen bij de start is deze woning op verzoek van de makelaar verkoopklaar gemaakt. Ballizany: “De woonkamer stond propvol en leek daardoor klein. Ik heb samen met de

eigenaren flink opgeruimd. Belangrijkste was hier het weghalen van de grote kast. Die belemmerde de zichtlijn naar buiten. Verder zijn er tijdelijk andere meubels geplaatst.”

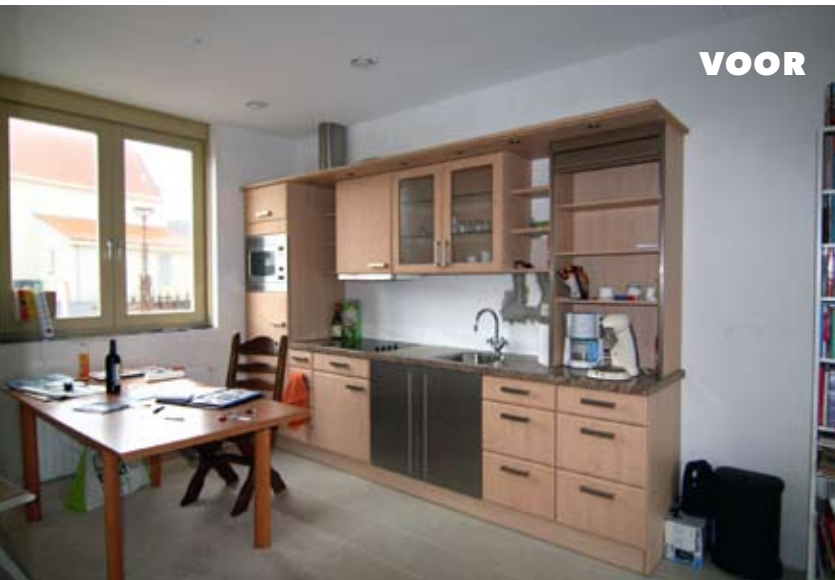
**Resultaat:** Zonder styling dacht de makelaar aan een vraagprijs van 230.000 euro. Na de styling is hij voor 259.000 euro in de markt gezet en binnen één week verkocht voor slechts 9.000 euro onder de vraagprijs.

Het huis op de **foto’s onder** is op advies van Ballizany, door de bewoners zelf onder handen genomen. Van gedateerd en donker is de woonkamer veranderd in licht en modern. “Een groot verschil maken de gordijnen. Kies voor luchtige en lichte in plaats van zware en donkere stof. Een mooi effect heeft ook het vervangen van de kast voor een kleurrijk schilderij.”

**Resultaat:** In augustus 2008 in de verkoop gegaan en een jaar geleden gestyled. De woning is nog steeds te koop. ➤







➤ **AFWERKEN EN SCHILDEREN**

Nicolet Groen heeft in 2007 Gras Vormgeving opgericht en heeft sindsdien meer dan 200 panden onder handen genomen. Naast vastgoedstyling, een term die volgens haar beter de lading dekt dan verkoopstyling, verzorgt ze ook fotografie en maakt ze plattegronden. Haar klussen variëren van complete make-overs tot huizen waarbij met minimale inspanning en kosten een goed resultaat is bereikt.

De keuken op de foto **boven** zit in een nieuwbouwhuis in Den Helder. “De bewoners zijn er destijds in betrokken zonder aandacht te besteden aan de afwerking en de inrichting”, vertelt Groen. “De woning stond al twee jaar te koop. Kort geleden heb ik het huis samen met Fabienne van Blijenburgh van Fini Verkoopstyling uit Heerhugowaard aangepakt. We hebben een klusjesman gevraagd alles af te werken en te schilderen, en zelf

hebben we de inrichting gedaan. De keuken is lekker fris en neutraal geworden.”

**Resultaat:** in mei 2010 zijn de nieuwe foto's op internet gegaan. Het huis staat op moment van schrijven nog in de verkoop.

De foto's **onder** zijn van een appartement in Amsterdam. Groen: “Belangrijkste hier was het schilderen van de hysterisch roze muur in een meer neutrale tint. Daarnaast is de rommel opgeruimd en de kast wat kleiner gemaakt waardoor de woning veel groter lijkt.”

**Resultaat:** De woning had na een half jaar nog geen kijkers getrokken. Na de komst van Groen nam de interesse voor de woning flink toe, en was hij binnen een maand verkocht.

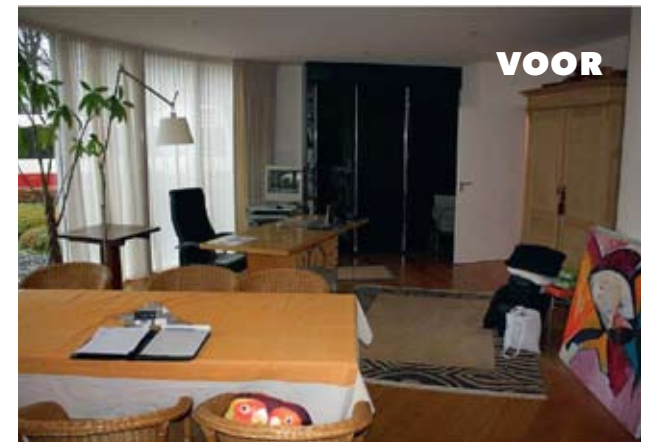


**TIJDLOOS**

Opruimen, een likje witte verf en minder uitgesproken meubels zijn de drie hoofdpunten die je terugziet in de projecten van House of KIKI.

De badkamer op de foto's **boven** is bijvoorbeeld een stuk moderner geworden. Kim Kanters, directeur van House of KIKI: “Je ziet meteen dat er oudere mensen in het huis wonen. Het ouderwetse karakter van de ruimte kan suggereren dat er nog veel gedaan moet worden aan de woning. Er staan ook veel persoonlijke spullen. Door die elementen eruit te halen creëer je een tijdloze badkamer die niemand afschrikt. Net als een badkamer in een hotel! Ook een belangrijk aspect van verkoopstyling is dat de functie van een vertrek duidelijk is. Een rommelhok kun je beter als een extra slaapkamer of studeerkamer presenteren. En de werkkamer op de foto's **onder** is veranderd in een eetkamer. “De mooie parketvloer en de lichtinval, komen na de restyling ook veel beter tot hun recht. De woning stond voor 999.000 euro te koop en dan willen aspirant-kopers een luxe gevoel krijgen.”

**Resultaat:** de badkamer en de werkkamer zaten beide in een huis in Heemstede. De villa stond dertien maanden te koop en is na de metamorfose binnen twee maanden verkocht.



**Wat kost het?**

Een compleet interieur, inclusief meubelen, accessoires, verkoopstyling en vervoerskosten, kost al snel een paar duizend euro (bijvoorbeeld € 2.250,- bij House of KIKI). Minder omvangrijke klussen zijn uiteraard goedkoper. Met een budget van € 500,- kan een stylist ook al heel wat bereiken. Goedkoopst is natuurlijk alleen een advies, de uitvoering kunnen bewoners dan zelf doen. Veel stylisten hebben 'abonnemen-

ten' of staffelkortingen voor makelaarskantoren. Alle woningen die een kantoor in de verkoop heeft, worden dan verkoopklaar gemaakt waardoor de prijs per woning flink naar beneden kan. Bij het LNV<sup>®</sup> betaal je met zo'n abonnement € 60,- tot € 90,- per woning. Groen Vormgeving vraagt voor een fotostyling (styling inclusief foto's) gemiddeld € 250,- euro per woning.