



Verkoopstylist in de regio

Joy of Styling
Elly van Schoot
Leemweg 33, Steggerda
0561 441417 of 06 55142183
elly@joyofstyling.nl
www.joyofstyling.nl

Inside Out Styling
Marjolein Arendsen
0515 432543 • 06 23232803
Sneek
info@insideout-styling.nl
www.insideout-styling.nl

Home Creations
Nancy Geertsma
Sneek
06-53860424
info@homecreations.nl
www.homecreations.nl

Anke van den Berg, verkoopstyliste uit Ermelo

‘Betrek je ruimtes met elkaar waardoor veel meer ruimte ontstaat met mooie zicht- en looplijnen’

Werken op een makelaarskantoor en als verkoopstyliste is een goede combinatie, volgens Anke van den Berg. Ze vertelt erover in Wonen-Doe-Je-Zo.nl. “Als medewerkster op een makelaarskantoor weet je precies hoe de markt er voor staat, heb je direct klantencontact en kun je de potentiële kopers heel goed informeren over de woningen die te koop staan.”

Anke: “In vrijwel elke woning die wij te koop hebben, ben ik bij aanvang van het verkoopproces geweest en heb ik de verkopers advies gegeven hoe zij hun woning optimaal kunnen presenteren voor de verkoop. Dit is terug te zien in presentatie en de fotoreportages van de woningen.”

Enthousiast

Bijna 3 jaar geleden las Anke een artikel over verkoopstyling en de opleiding tot verkoopstyliste van het LNV. Ze werd direct enthousiast. Werkend op een makelaarskantoor was ze veel bezig met het uitzoeken van foto's en met tekeningen. Vaak stuitte ze op foto's waarop de ruimtes veel te vol en rommelig waren. ‘Kon ik daar maar iets aan doen’, dacht ze.

Gratis advies

Anke: “Ook met plattegronden is het zinvol om schetsen met nieuwe

ideeën aan te geven bij potentiële kopers. Dit kan de verkoopbaarheid van sommige woningen bevorderen, omdat men vaak niet door de huidige situatie heen kan kijken. Zeker als de woning klein en hokkerig overkomt. Betrek je ruimtes met elkaar waardoor veel meer ruimte ontstaat met mooie zicht- en looplijnen. Door de opleiding tot verkoopstyliste te volgen ben ik nu Gecertificeerd Verkoopstyliste en mag ik de adviezen geven voor het verkoopklaar maken van woningen. Wij bieden dit advies gratis aan bij al onze verkopers.”

Verkoopobject

De reacties zijn heel positief. Sommige verkopers zijn wat afwachtend en denken dat ze commentaar krijgen over hoe ze wonen. Dat is volgens Anke niet de bedoeling. “Ik kan hen eigenlijk altijd gerust stellen door te zeggen dat hun woning een

verkoopobject wordt, dat ze niet hun thuis verkopen maar hun huis. Dat het er niet om gaat hoe je nu in je huis leeft, maar hoe je de woning presenteert voor de verkoop. Als je een auto gaat verkopen zorg je ook dat hij opgeruimd, schoon en mooi gepoetst is.”

Aantrekkelijk

Met een huis is het nog veel belangrijker dan met een auto. Men denkt vaak dat de kopers er maar doorheen moeten kijken, maar voor 95% van de potentiële kopers is dat heel moeilijk en meestal haken ze al snel af. Een eerste indruk kun je maar één keer maken. Met de fotopresentatie op internet wordt de eerste selectie al binnen enkele seconden gemaakt. Is de woning aantrekkelijk genoeg om te gaan kijken? Zo niet dan is de woning al weer van het netvlies.

Ruimte

Anke: “Het is dus heel belangrijk om door de ogen van de potentiële koper naar je eigen huis te gaan kijken. Als het kwartje valt denkt menig verkoper al snel mee en ziet wat de bedoeling is. Licht, ruimte en goede zichtlijnen zijn zeer belangrijk. Wel is het jammer dat bij aanvang van het verkoopproces weinig verkopers bereid zijn om wat geld te investeren in hun woning voordat deze de verkoop gaat. Men wil vaak toch

eerst maar eens kijken wat de markt doet. Helaas gaat dan vaak kostbare tijd verloren.”

Andere uitstraling

“Als een woning langere tijd te koop staat is men soms wel bereid actie te ondernemen. Het is beter 5.000,- te investeren dan 10.000,- in prijs te verlagen, toch komt dit maar al te vaak voor, zeker in deze tijd dat woningen diverse keren in prijs verlaagd worden zonder dat er iets aan de uitstraling van een woning gedaan wordt. Het is toch niet zo moeilijk en kostbaar om die schoonmetselwerk muur of rode wand licht te maken of dat oude tapijt te vervangen voor een fris nieuw laminaat waardoor de woning een heel andere uitstraling krijgt.”

Kopersmarkt

Een potentiële koper in de markt van vandaag heeft gemiddeld de keuze uit 17 woningen. Het is dus een echte kopersmarkt geworden. Als je woning niet boven het gemiddelde uitsteekt kan het erg lang duren voordat deze verkocht wordt. Aan de locatie kun je niets aan doen, dat is een gegeven, maar aan de uitstraling van het pand is met eenvoudige middelen wel veel te doen.”

www.janvandenbergmakelaar.nl
www.landelijknetwerkverkoopstylisten.nl



Voor de styling

Woning na de styling



Keuken voor de styling

Keuken na de styling



Logeerkamer na de styling

Logeerkamer voor de styling