

### AA HomeReDesign brengt Verkoopstyling in de praktijk

### Groep cursisten strijkt neer in Rosmalen en Nuland

Rosmalen - Op zaterdag 13 oktober bezocht een groep van vijf cursisten en hun trainer twee woningen tijdens de praktijkdag van de Training AA HomeReDesign Verkoopstylist. De woningen zijn gelegen in Rosmalen en Nuland. De leveranciers van de praktijkwoningen van de Training Verkoopstylist zijn bij brancheorganisaties aangesloten makelaarskantoren. Dit keer werden de woningen geleverd door makelaar Pennings uit Rosmalen. Ook werkt AA HomeReDesign voor deze praktijkdagen samen met Hendriks Makelaardij uit Den Bosch en Abelen Makelaars en Taxateurs uit Rosmalen.

De cursisten van deze training kwamen uit Vught, Laren, Mierlo, Delft en Zoetermeer.

Voor AA HomeReDesign was deze dag een thuiswedstrijd. AA HomeReDesign is gevestigd in Rosmalen en werd begin 2006 opgericht door Ingrid van der Aa uit diezelfde plaats. In 2007 startte zij met het TrainingsCentrum Verkoopstyling Onroerend Goed en richtte het Landelijk Netwerk Verkoopstylisten op (LNV). Het LNV werkt doelgericht naar een volledig landelijke dekking. Aan het einde van dit jaar zal het netwerk 33 gecertificeerde verkoopstylisten tellen die niet alleen in Noord-Brabant zijn gevestigd, maar ook in het midden, westen én noorden van het land. Het streven is om in 2008 aan het LNV nog eenzelfde aantal verkoopstylisten toe te voegen.

Het TrainingsCentrum verzorgt landelijk workshops Verkoopstyling voor particulieren en makelaars, lezingen én de professionele Training AA HomeReDesign Verkoopstylist. Gedurende deze intensieve 5-daagse training worden ondernemende en creatieve vrouwen en mannen opgeleid voor het beroep Verkoopstylist. Een dergelijke training, toegespitst op en geheel gewijd aan Verkoopstyling, kende Nederland nog niet.

De methode van verkoopklaar maken van woningen komt uit Amerika, waar geen enkel huis verkocht wordt zonder de hulp van een verkoopstylist. Makelaars en Verkoopstylisten werken zij aan zij. Ook in veel Europese landen is het fenomeen algemeen bekend. Sinds er in het RTL4 programma de *TV Makelaar* aandacht aan werd besteed, zit Verkoopstyling ook in Nederland in de lift.

Ingrid van der Aa volgde zelf haar opleiding tot Verkoopstylist in Londen bij de Californische Ann Maurice, Tv-bekendheid, binnenhuisarchitecte, makelaar en schrijfster van vele boeken over haar *House Doctor* verkoopstylingmethode.

'De animo voor de training is groot,' vertelt van der Aa enthousiast. 'Potentiële cursisten zien de toegevoegde waarde van het Landelijk Netwerk. De concurrentie binnen de interieur- en stylingwereld is enorm. De aangesloten verkoopstylisten zijn collega's en geen concurrenten. Het komt regelmatig voor dat zij voor een project of in verband met een grote vraag naar consulten de hulp inroepen van een collega-verkoopstylist binnen het Netwerk. Een tweede voordeel van een Netwerk is dat onze organisatie een gewilde samenwerkingskandidaat is geworden voor de grotere makelaarkantoren en brancheorganisaties. De vraag naar verkoopstyling wordt steeds groter. Niet alleen door de verkoper zelf, maar vooral ook door makelaars. Makelaars kunnen zich door deze extra dienst profileren en iets extra's doen voor hun opdrachtgever.' De makelaar is een expert op het gebied van bouwkunde, taxatie, de daadwerkelijke verkoop en de administratieve afwikkeling. De verkoopstylist daarentegen heeft ervaring in het verkoopklaar maken van de woning en komt bij voorkeur veel eerder in beeld.

Verkoopstylisten geven adviezen met betrekking tot opruimen, neutraliseren, meubels plaatsen of verplaatsen, ruimte creëren, kleur, verlichting en het gebruik van accessoires.

Ingrid van der Aa vervolgt: 'Anno 2007 willen kopers bij voorkeur een instapklaar huis. Onderzoek heeft uitgewezen dat 90 procent van de kijkers, dus potentiële kopers, niet door de persoonlijke of gedateerde uitstraling van de woning heen kunnen kijken. Bovendien lijkt een woning met rommel en verkeerd geplaatste of een teveel aan meubelen kleiner. Kopers kopen ruimte!'

Statistieken geven aan dat het uitgeven van duizend euro aan het verkoopklaar maken van de woning meer effect heeft dan het verlagen van de verkoopprijs met tienduizend euro. Bovendien wordt een op professionele manier verkoopklaar gemaakte woning over het algemeen in de helft van de tijd verkocht die er normaal voor staat en tegen een prijs die ongeveer tien procent hoger ligt dan niet-gestylde huizen.

Van der Aa: 'Wanneer de woning niet verkoopklaar gemaakt is voordat het op de markt komt, kan het zijn dat de kijker/koper vaak surfend op huizensites al afknappen op foto's. Zij haken vervolgens af en komen nooit meer terug! Een eerste indruk is zó belangrijk. Verkopers, maar ook makelaars, realiseren zich dat vaak niet. Verkoopstylisten zijn daarbij een onmisbare hulp. Zij kijken met de ogen van een koper. Onze verkoopstylisten hebben al fantastische resultaten weten te boeken. Regelmatig komt het voor dat een woning die langere tijd te koop heeft gestaan, na verkoopstyling na de eerste bezichtiging wordt verkocht.'

Op de praktijkdag van afgelopen zaterdag 13 oktober, bracht de groep cursisten een bezoek aan de Brabanthoeven 210 in Rosmalen en de Zomerdijk 12 in Nuland.

'Geweldig, hoe gastvrij wij werden onthaald door de bewoners van beide panden!' vertelt Ingrid van der Aa. 'Je komt toch maar met zes 'man' binnenstappen. Maar uiteindelijk hebben we met zijn allen maar één doel: de woning zo snel mogelijk verkopen.'

Na een grondige inspectie van ook de laatste woning en na het maken van vele aantekeningen en honderden werkfoto's, ging groep weer huiswaarts. Na de evaluatie van de praktijk op de slotdag van de training zullen alle tips en adviezen met de bewoners en de makelaar worden doorgenomen.

Van der Aa: 'Wanneer de bewoners openstaan voor de adviezen en wanneer deze op de juiste manier worden opgevolgd, zal het huis zo aantrekkelijk zijn voor potentiële kopers, dat deze zichzelf er al in zien wonen en niet kunnen wachten tot zij er met hun eigen spullen in kunnen trekken!'

Voor informatie: [www.aahomeredesign.nl](http://www.aahomeredesign.nl)



de groep cursisten tijdens de praktijkdag voor het pand in Nuland.