

Citrusfruit is beter dan appeltaart

Je raakt je huis aan de straatstenen niet kwijt. Hoe komt dat en wat doe je eraan? Vraagprijs omlaag? Andere makelaar? Nog eens adverteren? Niet nodig, zo ontdekte **Folly van Dijk**.

Schakel een verkoopstyliste in en kijkers worden kopers.

Wat is er mis als je huis maar niet wordt verkocht, terwijl er niets aan mankeert?

Als alle gegadigden na het eerste bezoek er 'toch maar van afzien'? Dat heeft alles te maken met de uitstraling van je huis, legt verkoopstyliste Ingrid van der Aa uit. Die ene kans voor een goede eerste indruk moet je optimaal benutten.

Ingrid van der Aa is oprichter van AA HomeReDesign in Rosmalen. Ze leidt bovendien verkoopstylisten op. Een verkoopstylist adviseert huiseigenaren hoe zij hun woning aantrekkelijker kunnen maken voor de verkoop. Veelal in samenwerking met de makelaars, die de voordelen van dit vrij nieuwe beroep steeds meer op waarde schatten. Letterlijk. Want verkoopstyling werkt: de gemiddelde tijd dat een woning te koop staat, gaat aanzienlijk omlaag.

Moet die uitstraling voor alle huizen hetzelfde zijn? „Eigenlijk wel”, zegt Ingrid van der Aa. „Elk huis dat te koop staat, van villa tot rijtjeshuis, is gebaat bij verkoopstyling. Het moet er binnen en buiten zo neutraal mogelijk uitzien. Zonder persoonlijke spullen en vooral: niet te vol. Als je een huis koopt, koop je ruimte. Die wil je dan ook zien.

„Van de aspirant-kopers is 90 procent niet in staat door de spullen van de bewoners heen te kijken en zichzelf daar te zien wonen.

Dat maakt dat ze afhaken. Dus opruimen die fotolijstjes, het speelgoed, de strijkplank in het rommelkamertje, de 'overbodigheid'. Dat geldt vooral heel sterk voor slaapkamer en badkamer, die moeten een 'hotel-uitstraling' hebben. „Heel belangrijk zijn ook geurtjes. Die blijven bij de meeste mensen langer in de herinnering dan beelden. Gooi alles urenlang open als er wordt gerookt, een kooklucht hangt of er huisdieren zijn. En nee, alsjeblieft niet die appeltaart! Gebruik liever een natuurlijke geur, met een etherische olie of citrusfruit.”

Een ander punt om rekening mee te houden, is volgens Ingrid van der Aa de 'flow in een huis'. „Er moet harmonie zijn. Alles moet

terend. Toch heb ik de eigenaars geadviseerd het neutraal over te schilderen. Je kunt zo'n afbeelding toch niet meenemen. En een puber die zo'n kamer bekijkt, wil die niet hebben. Zoiets vraagt veel tact, want mensen zijn vaak trots op hun huis. Maar de koper wil zichzelf daar zien wonen, niet de eigenaar.”


De verkoopstyliste streeft ernaar om met zo weinig mogelijk middelen een zo groot mogelijk effect te bereiken. Echte verbouwingen horen daar niet bij.

Wel wordt soms een inboedel opgeslagen om plaats te maken voor een moderner interieur. „Een enkele keer adviseren we de makeelaar om een huis uit de verkoop te halen, helemaal te restylen en dan met nieuwe foto's opnieuw te koop te zetten. Succes gegarandeerd.”

Ingrid van der Aa was imageconsultant toen zij kennismakte met 'house doctor' en stylegoeroe Ann Maurice uit Californië, bij wie zij haar opleiding volgde.

„Ik was ervan overtuigd dat het hier ook zou doordringen en ik heb gelijk gekregen.”

Inmiddels hebben 33 stylisten de vijfdaagse opleiding bij AA HomeReDesign gevolgd. Ze werken in heel Nederland, vormen een groeiend landelijk netwerk (binnenkort met het officiële keurmerk LNV) en wisselen regelmatig ervaringen uit.

 www.aahomeredesign.nl

'Elk huis dat te koop is, is gebaat bij verkoopstyling'

kloppen. Je moet niet tegen de achterkant van een bank aankijken als je de kamer binnenkomt. Verkoopstyling vraagt een specifieke manier van kijken, dat is een essentieel onderdeel van de opleiding. Net als een beetje psychologie.”

Ze neemt een Winnie-de-Poeh-kinderkamer als voorbeeld. „Zelfs het plafond was beschilderd. Schit-

Tips en adviezen:
200 euro

Een basisconsult duurt 2,5 tot 3 uur, waarbij de verkoopstylist uitgebreid rondkijkt in huis en tuin, aantekeningen maakt en alles tot in detail fotografeert. De koper kan direct een groot aantal tips en adviezen krijgen om zelf uit te voeren. De kosten van een dergelijk consult bedragen rond de 200 euro.

Het is ook mogelijk een uitgebreide rapportage met adviezen te ontvangen en/of de verkoopstylist zelf in huis aan het werk te laten gaan. Verkoopstylist en koper beslissen samen of vervangend meubilair en accessoires worden gehuurd of gekocht.



Cursisten verkoopstyling monsteren een te koop staand woonhuis.
foto Merlin Daleman



in het kort

Eigen huis op met schoorsteenvegers huis.nl niet in te gaan op aanbiedingen van schoorsteenvegers die vooral in deze periode aan de deur staan. VEH krijgt ieder jaar klachten over malafide bedrijven. Voor niet of slecht uitgevoerd werk krijgen huiseigenaren rekeningen van 300 tot 1.000 euro. Vooral ouderen lijken daarvan het slachtoffer. Vraag bij twijfel om legitimatie, controleer of de veger bij een brancheorganisatie is aangesloten, bij voorkeur de Algemene Schoorsteenvegers Patroons Bond.



foto Jan Drost

Financieel adviseur langs de meetlat

In de Consumentengids van december ligt het beroep van financieel adviseur onder de loep. Boodschap: de doorsnee financieel adviseur is niet onafhankelijk, is in dienst van banken of tussenpersonen en krijgt geld voor elk verkocht product. Om te kunnen vertrouwen op een goed advies, adviseert de Consumentenbond te zoeken naar 'een deskundig adviseur die open is over zijn provisie'. Informeer naar werkervaring, kwalificaties, aanpak met betrekking tot financiële planning, het tarief en de provisie die hij verdient.

Nieuw boek: huis kopen voor Dummies

Waar moet je op letten bij het kopen van een huis? Wat kun je betalen? Welke hypotheek is geschikt? In *Een huis kopen voor Dummies* van Anna Roelofs wordt alles wat je moet weten uitgelegd. Zoals de overdracht, de juiste notaris, een goede aannemer en verzekeringen en belastingen. Ook staan er voorbeelden in van modelkoop- en verbouwingsovereenkomsten.

Anna Roelofs, *Een huis kopen voor Dummies*. 344 pagina's. Prijs 27,95 euro. www.dummies.nl