



INEKE ONKENHOUT

Soms kan het inzetten van een verkoopstylist nèt dat ene zetje zijn dat nodig is om een huis te verkopen.

Ineke Onkenhout van *First Impression Styling* is verkoopstyliste.

## Reorganiseer je huis

“Verkoopstyling is een goede manier om een huis te presenteren voor de verkoop. Vooral in een sterk concurrerende huizenmarkt is het een originele verkooptechniek. Het grootste verschil tussen een verkoopstylist en een binnenhuisarchitect, is dat ik me richt op de verkoop van het huis, waar de binnenhuisarchitect er vooral op gericht is de bewoners zich thuis te laten voelen in het interieur van hun eigen, specifieke smaak. Ik zorg dat het huis een bepaalde rust en harmonie uitstraalt. Verkopers zijn zich er vaak niet meer van bewust dat ze veel persoonlijke spullen hebben staan. Een buitenstaander kan alleen maar daarnaar kijken en ziet 'het geheel' niet meer.”

“De meeste mensen benaderen mij direct of via een makelaar voordat ze het huis in de verkoop gaan doen. Dit is de meest efficiënte manier van werken. Ik geef advies en verricht de styling werkzaamheden. Daarna komt de fotograaf of ik maak zelf foto's. Het is erg belangrijk dat de foto's goed zijn en nieuwsgierigheid wekken bij mensen, dus hoe je het huis fotografeert is ook een kunst op zich.

Het komt ook wel voor dat ik erbij gehaald word als de verkoop niet lukt. Zeker in deze tijd loopt de verkoop van huizen uitermate traag. De makelaar moet alles uit de kast halen om de verkoop te bevorderen en dan willen ze wel verkoopstyling uitproberen. Die wachttijd kan je ook besteden door je huis op te knappen.”

*Hoe gaat Ineke te werk?*

“Ik ga met de klant door het huis. Als ik een mondeling advies geef dan maken de klant zelf de aantekeningen en als ik een rapport moet maken maak ik foto's van alle details en bespreek die na afloop. Klanten krijgen een uitgebreid rapport van me met daarin wat er moet gebeuren, welke kleuren ik aanraad voor wanden die eventueel geschilderd moeten worden en waar ze bepaalde accessoires kunnen kopen. Ik geef praktische en zo goedkoop mogelijke oplossingen voor de problemen waar we tegenaan lopen. Daarbij werk ik zoveel mogelijk met de spullen die voorhanden zijn. Heel af en toe is het nodig om wat nieuwe accessoires aan te schaffen of iets te huren, dat verzorg ik ook.”

“Elk huis heeft zijn mooie kanten, soms wel heel erg verstopt achter van alles en nog wat, maar er is altijd wel iets van te maken. Soms bellen de klanten mij zelf op als de deal rond is en anders volg ik het natuurlijk via internet. Ik ben zelf ook altijd reuze nieuwsgierig hoe het er voor staat dus informeer ook altijd even bij de makelaar. Het werkt heel verfrissend om je huis eens op te ruimen en te reorganiseren door meubels te verschuiven of te verwijderen. Je ziet het meestal zelf niet meer, maar als het dan eenmaal gebeurd is, lijkt het net of je in een nieuw huis woont. Ik heb weleens meegeemaakt dat de mensen zo enthousiast waren dat ze zeiden helemaal niet treurig te zijn als er geen koper meer zou komen omdat ze hun huis veel effectiever zijn gaan gebruiken. Uiteindelijk hebben ze het toch verkocht, voor de vraagprijs nota bene!”