

Interview Verkoopstylist Ingrid van der Aa

'Soms kan de prijs zelfs omhoog'

Een gepimpt huis wordt sneller verkocht.

Huizen langer te koop staan, doen verkooptylisten goede zaken. Woningen die een restyling krijgen, vinden namelijk eerder een koper.

Annetiekje van Dongen
ROSMALEN

...
Zoals je op een persoon kunt afknappen vanwege zijn uiterlijk, zo kan je ook afknappen op een huis. Als iemand op een makelaarswebsite alop de foto's afhaakt, ben je meteen een potentiële koper kwijt', zegt Ingrid van der Aa, oprichter van het Landelijk Netwerk Verkoopstylisten (LNV). 'Alles draait om de eerste indruk.'

Van der Aa, die zich voorheen als imageconsultant met de uitstraling van mensen bezighield, zag twee jaar geleden het tv-programma van 'Huis Dekt'er' Ann Maurice. 'Alles viel op zijn plek. Ik ben creatief, geïnteresseerd in vastgoed en in Nederland bestond nog geen opleiding tot verkoopstylist.' Ze volgde een cursus bij Maurice in Engeland en richtte begin vorig jaar in Nederland het Trainings-Centrum Verkoopstyling Omroend Goed op.

Vraagprijs omhoog

Huizen die verkoopklaar zijn gemaakt door een verkoopstylist zouden sneller worden verkocht dan andere huizen. 'Als een woning een half jaarte koopstaat, denken kopers al dat er iets mis mee is. Bij een woning van 250.000 euro wordt dan gerust 25.000 euro van de vraagprijs afgehaald. Een verkoopstylist legt voor vijfhonderd euro nieuw laminaat dat het verschil kan maken tussen kopen en niet kopen. Na de restyling herkent niemand de woning meer op foto's. Soms kan de vraagprijs zelfs omhoog.'

Verkoopstyling is een vak apart, benadrukt Van der Aa. Heel wat anders dan makelaardij, styling of binnenhuisarchitectuur. 'Binnenhuisarchitecten en gewone stylisten nemen de smaak van bewoners in en er nog jaren blijven wonen als uitgangspunt. Verkoopstylisten moeten juist de persoonlijke smaak van bewoners elimi-



Door meubels uit de zithoek te halen creëert een verkoopstylist ruimte.

neren. Je gaat uit van wat het grote publiek leuk vindt. Foto's, rommel, appeltegroene muren; het moet allemaal weg. Tachtig procent van de potentiële kopers kan niet door de persoonlijke smaak van de huidige bewoners heen. Zij denken: mijn blauwe bank past niet bij deze paarse vloerbedekking', makelaars hebben volgens de ver-

koopstyliste een ander manco: 'Als zij zich te veel met de presentatie van een woning bezighouden, kunnen ze klanten verliezen. Verkopers accepteren het niet als hun makelaar kritiek op hun inrichting levert.'

'Wij leren cursisten hoe ze met de verkoper om moeten gaan. Dat is pure psychologie, je moet je in hem leren verplaatsen. Als je botweg zegt:

Positieve ervaringen van makelaars

Steeds meer makelaars schakelen verkoopstylisten in, bevestigt de Nederlandse Vereniging van Makelaars. De ervaringen zijn over het algemeen positief. 'Niet alle potentiële kopers kunnen goed door de huidige inrichting heen', zegt een verkoopstylist. 'Een woning ruimtelijker laten lijken of een oudbollig interieur een eigentijdse uitstraling geven', verklaart woordvoerder Roelof Kimmann van de NVM. 'Die styling geeft soms de doorslag.'

Dat bevestigt de Amsterdamse makelaar Ale Schoonmakers. Hij liet onlangs een leegstaand appartement van drie verdiepingen restylen. 'Om te voorkomen dat het souterrain als kelder werd gezien, creëerden we een woonkeuken-sfeer, compleet met een lange tafel, lampen, schilderijen en gordijnen'. Die investering bleek een goede zet. Vier maanden na de aankoop is het appartement, dat ruim een miljoen waard is, voor tien procent meer verkocht.

Je moet dit en dat veranderen, raken mensen in paniek. Ze zijn gehecht aan hun spullen. Tijdens een consult probeer je in tweeënhalf uur een persoonlijke band op te bouwen.

Die moet verkopers niet alleen overhalen de foto's van hun kleinkinderen te verstoppert. 'Kopers kopen ruimte. Het gaat om zichtlijnen, lichtinval en verlichting. Vaak lijkt de woonkamer al groter als een bank of tafel uit de zithoek wordt geplaatst, soms komt er meer bij kijken. Van der Aa adviseert klanten met donkere meubels regelmatig om die in de opslag te doen en tijdelijk mobielar te huren. Soms vraagt ze hen een muurtje weg te halen of een raam te maken, zodat er meer natuurlijk licht binnenvalt. De verbouwing van een keuken of badkamer komt zelden voor. Dat is ook niet nodig. Zwarte eikenhouten keukenkastjes kun je wit werven, net als badkamer tegels. Met een leuke plant op het aanrecht en een bijpassend Ikea-vaasje bereik je al een hoop.'

Geen appeltaart

Raadt ze klanten vervolgens aan een verse appeltaart te bakken, vanwege de geur die huiselijk gevoelens op zou roepen bij potentiële kopers? 'Nee, als je blijft gem appeltaart! Het klopt dat geuren de koopstemming beïnvloeden, maar sommige mensen vinden een bakduft walgelijk. Kookgeuren zijn grote afknappers, net als rook. Neutrale, natuurlijke geuren werken juist positief. Zet liever een schaal citrusvruchten op tafel. ☺

Wonen

Kiezers willen renteaftrek voor hypotheek handhaven

Redactie economie
AMSTERDAM

...
Een overgrote meerderheid van de Nederlandse kiezers wil dat de aftrek van de hypotheekrenten te blijft bestaan. Dat maakte het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gisteren bekend.

Van degenen die op CDA en VVD stemmen, pleit 12 procent voor het afschaffen van de hypotheekrentetrek. Bij de PvdA-stemmers is dat 23 procent, bij de GroenLinks-aanhang 35 procent.

Koopwoningen worden zowel dit jaar als vorig jaar naar verwachting 2,5 procent duurder. Dat meldde de Rabobank onlangs in haar kwartaalbericht Woningmarkt. De grootste hypotheekverstreker van Nederland ging uit van een iets scherpere stijging.

De stijging van de huizenprijzen komt voor het eerst sinds 2003 lager te liggen dan het inflatietempo. ☺

Klacht

EasyJet beticht luchthaven Schiphol van oplichting

Redactie economie
AMSTERDAM

...
Luchtvaartmaatschappij EasyJet dien een klacht in tegen Schiphol bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). Volgens de Britse prijsvechter maakt de luchthaven zich schuldig aan discriminatie door passagiers die vanuit Nederland vertrekken twee keer zoveel te laten betalen aan toelagen als reizigers die op Schiphol overstappen.

EasyJet neemt hiermee een voor-schot op de 'excessieve' verhogingen van de veiligheids- en passagierstoelagen die Schiphol vanaf 1 november gaat doorvoeren. EasyJet noemt de prijsverhogingen 'regelrecht oplichterij van Nederlandse reizigers'.

Volgens EasyJet zou dat betekenen dat een reiziger die direct vanaf Schiphol vliegt, inclusief vliegtuik, ongeveer 50 euro aan toelagen en belasting betaalt. Overstappen betalen de helft minder. ☺