

Professionele interieurstyliste Diana Mennen bespoedigt de verkoop van woningen WijzerWonen

Gratis service maakt het verschil tussen 'te koop' en 'te laat'

HEUVELLAND - U wilt uw huis verkopen? U heeft uw huis te koop staan? U heeft uw huis al langer te koop staan? "Uw woning krijgt nooit een tweede kans op een eerste indruk", zegt interieurstyliste Diana Mennen. "Bovendien, u wilt toch zoveel mogelijk kopers aanspreken en het liefst ook nog zo snel verkopen tegen een goede prijs?"

Dat alles klopt als een bus. Dat bracht Roy Bergs van WijzerWonen in Vaals, een van de bekendste makelaarskantoren in het Heuvelland, op het idee om een samenwerking aan te gaan met 7D7-Verkoopstyling, het bedrijf van Diana Mennen. "Met maar één doel", zegt Roy Bergs, "de verkoop van een woning stimuleren. En het helpt! We maken het meerdere malen per maand mee." Hoeveel voor die extra service betaald moet worden? "Ons kantoor betaalt de kosten voor deze speciale dienstverlening. Iedere klant kan er van gebruik maken. Nog sterker: iedere klant moet er van ons gebruik van maken. Dat is immers ook in zijn belang omdat hiermee de kans aanzienlijk vergoot wordt dat de woning sneller verkocht wordt."

Het gaat om de eerste indruk

Diana Mennen zorgt er hoe dan ook voor dat uw (te koop staande) huis een goede eerste indruk maakt wanneer er 'kijkers' komen. Maar eerst even het rijtje af: een huis verkopen begint tegenwoordig vaak op internet. De keuze is groot en onderscheiden moeilijk, zegt Diana. "Een paar foto's bepalen of een zoeker een kijker wordt." Stap twee: een huis bezichtigen duurt vaak maar een uurtje, en vooral de sfeer van een huis blijft de kijker bij. "Als een koper over zijn nieuwe huis vertelt, zegt hij meestal: 'Ik voelde me er meteen thuis.' Als eigenaar kijk je heel anders naar je huis dan een koper, vertelt ze. "Gebeurtenissen, herinneringen en gevoelens kleuren je beleving." Maar, en dat wordt vaak onderschat: "Vaak ziet iemand de minpunten van zijn eigen huis niet meer."

Samenwerking WijzerWonen en 7D7

Op basis van de zojuist genoemde feitelijkheden besloot Roy Bergs van WijzerWonen om 7D7-Verkoopstyling in te schakelen om daardoor huizen in ieder geval sneller te verkopen, "en voor een goede prijs", zegt hij. En daarmee verdient de verkoopstylist zichzelf direct terug (maar die kosten betaalt, zoals al gezegd, WijzerWonen en niet de klant van WijzerWonen). Simpele ingrepen kunnen al de doorslag geven. Zet de meubels anders waardoor de kamer ruimer oogt. Of maak meer sfeer met kleur en licht. En wat doen een

lijke verf of wat accessoires? "Ze maken", zegt Roy Bergs, "vaak het verschil tussen 'te koop' en 'te laat'. Maar dat vakwerk laat hij over aan Diana Mennen, oprichter en eigenaar van 7D7-Verkoopstyling. Zij is een gecertificeerde verkoopstylist en is aangesloten bij een landelijk netwerk. "Ik ben altijd weer gefascineerd door woning-inrichting en styling. Ik weet wat het doet voor je huis en voor je omgeving. Mijn ervaring leert dat elk interieur een eigen karakter heeft. Details zijn bepalend. Ik voel meteen aan of een interieur klopt of niet, en zie direct wat er eventueel moet gebeuren om de inrichting in balans te brengen." 'In balans' wil in dit geval zeggen: verkoopklaar maken. "Uiteindelijk gaat het daar om", zegt Roy Bergs.

De markt een handje helpen

Op dit moment duurt het langer (dan 'vroeger') eer een woning is verkocht. Dus moet je 'de markt' een handje helpen. Roy Bergs: "De presentatie van een woning via foto of ander beelddragend materiaal is essentieel. En dan heb ik het niet over een amateurkijker, hoe goed bedoeld ook, maar over professionele fotografie. Ook daarvoor zorgen we voor, op onze kosten." Bergs vindt dat een woningmakelaar in zekere zin tevens PR-adviseur moet zijn. "Je moet een product verkopen dat ook nog eens tonnen kost. Dan is het toch niet teveel gevraagd als je rond de verkoop van dat product, in dit geval een woning, een goede PR-campagne bouwt, dunkt me." Een gestyleerde woning verkoopt absoluut beter, zegt Roy Bergs, en hij praat uit ervaring. "Kijk ook naar de Verenigde Staten of Engeland, daar behoort 'housestyling' tot de standaarddiensten van de makelaar. Maar ook in Nederland is het in opkomst, denk aan de diverse woonprogramma's, zoals de 'TV-makelaar' of 'Housedoctor'. Daarom introduceert WijzerWonen deze formule nu ook in het Heuvelland. Voor zover mij bekend hebben we de primeur. Belangrijker is echter dat het effect sorteert, we maken het keer op keer mee." Als ook u uw woning (sneller) wilt verkopen, neemt dan vrijblijvend contact op met WijzerWonen in Vaals (telefoon 043-3064789, www.wijzerwonen.nl).

1 ruime, rustig en bosrijk gelegen bouwkaavel
van ± 1600m².
Ideaal voor vrijstaand landhuis of seniorenwoning.
Slechts € 139.000,- k.k.

Info: na 19.00 uur
Tel. 0032-89756031

W
WONEN LAAT ZICH LONEN

BEGROEVEN VOOR DE HUIS-AAN-HUIS VERSPREIDING VAN DEZE WEEK



INTERESSE
BEL: 046-44
EDV DRUKWERK VERSPREIDING SUSTEREN



€ 449.000 k.k.

koop-mijn-huis.nl

Stadswegske 83 - 6131 AG Sittard

uw partner in



BETAAL UW NIEUWE W
* ACTIE ONDER VOORWAARDEN



WIJ BOUWEN

EIJSSSEN
HYPOTHEEK SERVICE
Speciale hypotheek-arrangementen in samenwerking met geselecteerde banken

EIJSSSEN KWALITEIT

zaterdag & zondag open van 11 tot 17 uur
Weekdagen van 10 tot 18 uur
Bouwers sinds 1894
EIJSSSEN.BE



Indus B-390
T. +32 1
F. +32 1
info@



Creusen