

①



Verkoopstylist Monique van de Keer adviseert:

‘Creëer ruimte, rust, eenheid, licht én sfeer’

In het centrum van Leusden staat sinds eind vorig jaar een villa te koop. Vrijstaand, ruim en goed onderhouden. Op tafel staan altijd verse bloemen en het geurt er regelmatig naar vers gebakken appeltaart of brood. Op advies van hun verkopend makelaar hebben de eigenaren persoonlijke foto's en andere snuisterijen opgeborgen. Ondanks het feit dat er heel wat kijkers kwamen, heeft een koper zich nog niet gemeld. Daarom is verkoopstylist Monique van de Keer van StylingandMore uitgenodigd voor advies.

TEKST BARBARA SCHILPEROORT FOTOGRAFIE ERIK VAN DER BURGT / VERBEELD



‘Maak de muren en het houtwerk liever neutraal wit’



1. Door de tafel in de eetkeuken een kwartslag te draaien, ontstaat meer ruimte 2. Bloeiende planten in de tuin creëren direct sfeer 3. Stylist Monique van de Keer in overleg met Anneke Evers 4. Door de vitrages opzij te schuiven, ziet een woning er een stuk uitnodigender uit 5. Een kale badkamer wordt makkelijk opgefleurd door een paar mooie flacons neer te zetten

“Vergelijk het met een sollicitatiegesprek”, legt Monique uit. “Sollicitant en werkgever zijn in principe in elkaar geïnteresseerd. Anders had de één niet op de vacature gereageerd en had de ander de kandidaat niet uitgenodigd. Aan dat eerste gesprek moeten beide partijen een goed gevoel overhouden, zodat ze graag nader met elkaar willen kennismaken. Als kijkers een huis bezichtigen, heb je het over een zelfde soort proces. Zij moeten er een goed gevoel bij hebben. Pas dan krijgen ze echt belangstelling, komen nog eens kijken en brengen wellicht een bod uit.”

Eerste vijftien seconden

“Een lastig te benoemen ‘iets’ bepaalt of mensen inderdaad een goed gevoel bij een huis krijgen”, weet ook verkopend makelaar Chris Lanting uit ervaring. “Als dat ‘iets’ er is, zijn ze bereid concessies te doen, eventuele nadelen

op de koop toe te nemen. Omgekeerd is er nooit één reden waarom ze een woning niet kopen. Tweeverdieners zijn in de regel erg praktisch ingesteld. Zij kiezen vaak voor een huis waar ze zo weinig mogelijk aan hoeven doen, zodat ze bij wijze van spreken de verhuishagen laten voorrijden en er zo kunnen intrekken.”

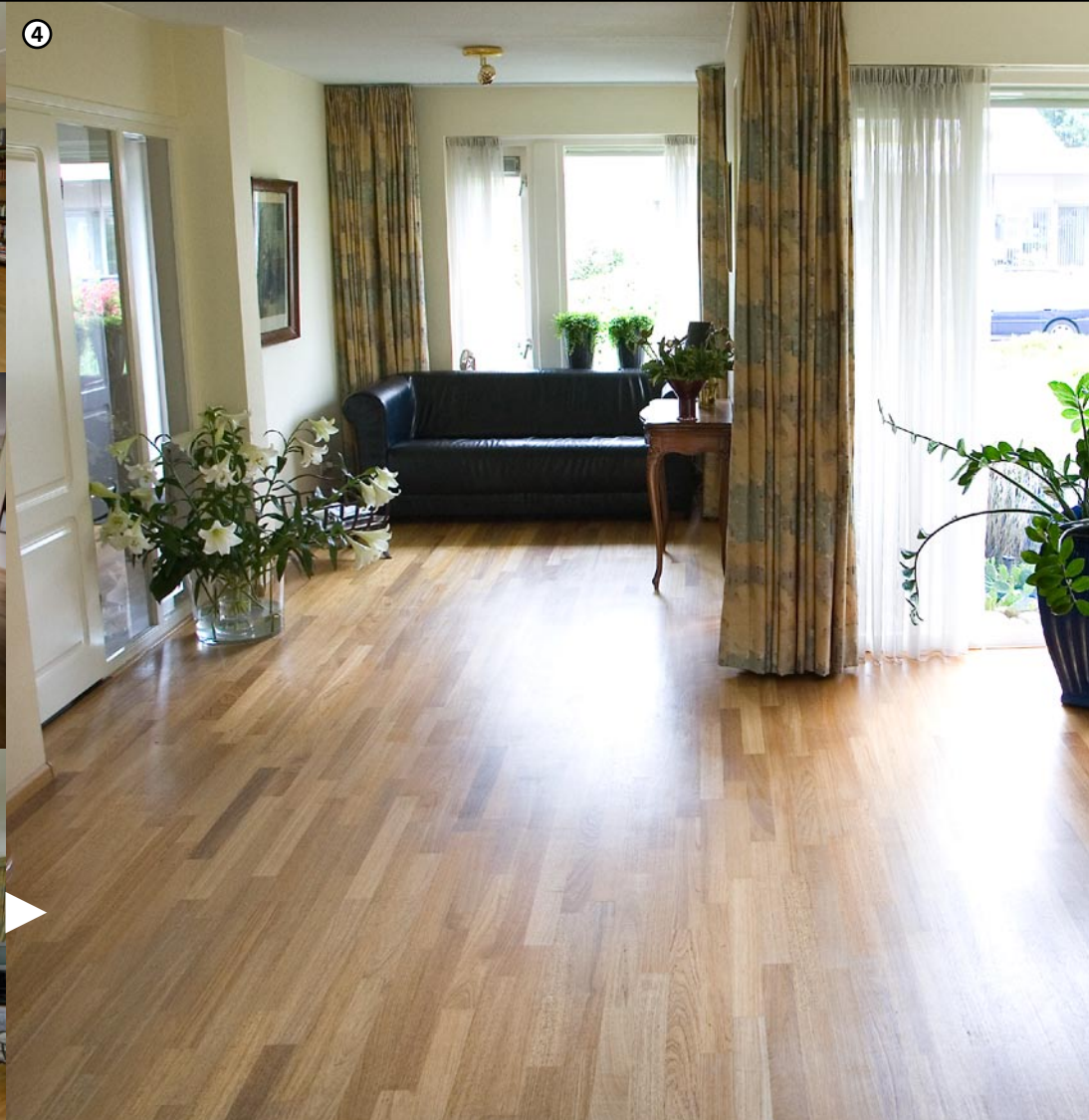
Makelaar en verkoopstylist leggen uit dat de meeste mensen de mogelijkheden van een woning moeilijk doorzien. Degenen met meer ‘woonervaring’, opgedaan door het bewonen en kopen van woningen, kunnen dat wél. Maar dat zijn volgens hen uitzonderingen. “Daarom is het belangrijk om je huis goed te presenteren als je het wil verkopen”, betoogt Monique. “Het gaat erom dat kijkers door jouw inrichting kunnen heen kijken en zich er hun eigen spullen in kunnen voorstellen. Hoe makkelijker dat gaat, des te beter de verkoop verloopt. Dat betekent niet per se een hogere prijs, maar wel

een sneller proces. Minimalistisch ingerichte woningen verkopen snel en makkelijk, omdat er niet veel fantasie voor nodig is om je eigen spullen erin te projecteren. Realiseer je dan ook nog eens dat de eerste vijftien seconden bij een kennismaking bepalend zijn voor een eerste indruk - en het feit dat je die nooit meer kunt overdoen - en je begrijpt de opkomst en het succes van de verkoopstylist.”

In Amerika en Engeland spreekt het vanzelf om een stylist in te schakelen nog vóórdat de makelaar komt kijken. Mede dankzij het succes van het programma ‘TV Makelaar’ zijn er ook in Nederland steeds meer verkoopstylisten te vinden die met makelaars samenwerken.

Als succes uitblijft...

Monique is van huis uit binnenhuisarchitect en werkt sinds anderhalf jaar als verkoopstylist. Ze heeft nauwe contacten met verschillende ->



1. Situatie voor 2. Situatie na advies van de stylist 3. Situatie voor 4. Situatie na advies van de stylist 5. Identieke potten en planten in de vensterbanken stralen rust uit

makelaars, waaronder Schoeman Makelaars. Deze groep - met tien zelfstandige vestigingen in het gebied tussen Arnhem en Hoofddorp - biedt sinds begin 2006 klanten bij een verkoopopdracht een gratis advies aan. Chris Lanting legt uit waarom: "Als succes uitblijft, dan overleggen we samen met onze klanten wat daarvan de reden kan zijn. Ligt het misschien aan de inrichting? Hoe komt het huis eigenlijk over? Dan is het verstandig om een externe deskundige in te schakelen voor een kritische blik en een goed advies. Zo ook bij de villa in Leusden."

Deze woning is dertien jaar geleden onder architectuur gebouwd. De ouderslaapkamer en badkamer op de benedenverdieping, de vier slaapkamers boven, de vele voorzieningen in de buurt (winkels, openbaar vervoer, scholen) en de ligging (in het centrum van Leusden en met de stad Amersfoort om de hoek) maken hem

geschikt voor vele soorten huishoudens: van een gezin met kinderen tot mensen op leeftijd. De makelaar bood (mede)eigenaresse Anneke Evers al eerder aan om een verkoopstylist in te schakelen, maar daar was zij op dat moment nog niet aan toe. "Mijn man en ik hebben vorig jaar al een ander huis gekocht. De kinderen zijn de deur uit, een nieuwe levensfase wacht en daarbij past een andere woning. Omdat de verhuizing pas later dit jaar plaatsvindt, hebben we geen haast met de verkoop."

Neutraal wit

Anneke is erg benieuwd naar Monique's suggesties voor een aantrekkelijker presentatie. De stylist begint haar ronde aan de buitenkant van de woning. Ze stelt zich voor hoe de woning op haar overkomt als ze als belangstellende kijker uit de auto zou stappen. "Een huis moet er uitnodigend uitzien", legt ze uit.

"Je moet mensen nieuwsgierig maken naar de binnenkant. Zet dus een paar bloeiende planten in een pot bij de voordeur. Schuif alle vitrages open en kleed de vensterbanken aan met identieke hoge potten met laagblijvende planten. Verplaats die opvallende grote plant naar het hoekraam van de woonkamer dat tot de grond reikt. Eenmaal binnen mag niets in de loop staan of liggen", vervolgt ze. Daarom moet het door opa zelf gesponnen en geknoopte wollen kleed opgeborgen. Ook aan de achterkant gaan alle gordijnen en jaloezieën open om licht en lucht binnen te laten en meteen zicht te bieden op de mooie tuin achter het huis. Omdat te veel kleur hinderlijk is, adviseert ze om de overgordijnen en bijbehorende kap met gele en groene motieven weg te halen. De woonkamer is zo ruim dat in een nis een aparte tv-hoek is ingericht. "Die mag alleen nog meer uitnodigen om je er lekker te nestelen, dus bank en tv kun-



Adviezen van de stylist

Ruimte: haal alle overvallende meubels weg. Creëer een vrije doorloop door kamers en gangen en richting tuinen, terrassen en balkons.

Rust: verwijder alle persoonlijke foto's en andere snuisterijen. Zorg voor niet te veel kleur en geef al te kleurrijke muren een neutrale tint.

Eenheid: creëer eenheid door middel van identieke potten en planten, dessins en kleuren.

Licht: laat licht en lucht (door schone ramen!) binnenstromen. Schuif gordijnen breed open. Haal te opvallende gordijnen weg.

Sfeer: bloeiende planten, boeketten in vazen en goede verlichting zijn absolute sfeerbrenners.

'Minimalistisch ingerichte huizen verkopen snel en makkelijk'

nen beter van plaats wisselen. De tafel in de eetkeuken mag een kwart slag gedraaid, waardoor meer ruimte ontstaat. Besteed ook hier aandacht aan de vensterbanken door identieke potten en planten neer te zetten." De brede tuin is in 'kamers' ingedeeld, met in één ervan een hoge tafel met stoelen daaromheen. Hier moet het 's zomers goed toeven zijn. "Creëer daarom ook hier sfeer en kleur met bloeiende planten, kussens in de stoelen en een parasol."

De vrouw des huizes houdt van blauwtinten die overal consequent zijn doorgevoerd. De slaapkamer op de benedenverdieping is geheel lavendelkleurig geschilderd. "Maak de muren

en het houtwerk liever neutraal wit", luidt het advies van Monique. In de vroegere kinderkamers op de bovenverdieping hebben Anneke en haar man elk een eigen kamer ingericht met op maat gemaakte bureaus onder de schuine muren. In een van de andere kamers staan verhuisdozen opgestapeld, die volgens Monique meer storen dan de hometrainer in de logeerkamer. De badkamer op de verdieping oogt ongebruikt, ondanks de stapels handdoeken in bijpassende kleuren. Met een paar mooie flacons zal ook hier meer sfeer ontstaan.

Toegevoegde waarde

Hoewel Anneke meer van gesloten vitrages houdt en identieke potten in de vensterbank saai vindt, is ze toch bereid deze en de meeste andere adviezen op te volgen. Of ze het kan opbrengen de hele slaapkamer te witten, weet ze nog niet. Aan de andere kant had ze méér

rigoureuze voorstellen verwacht, bijvoorbeeld voor de inrichting van de woonkamer. Omdat Monique heeft ervaren dat de meeste mensen opzien tegen al te ingrijpende maatregelen, probeert ze altijd om met minimale middelen een huis aantrekkelijker te presenteren. Anneke bekennt dat ze zich wel wat ongemakkelijk voelt bij een aantal geuite adviezen en opmerkingen: "Ik ervaar deze toch als kritiek op mijn smaak". Dat brengt Monique van de Keer en Chris Lanting meteen op de toegevoegde waarde van een verkoopstylist. "Een makelaar moet een vertrouwensband met zijn klant opbouwen en kan daarom moeilijker kritiek uiten op de inrichting van een huis."

Deze woning verdwijnt binnenkort uit de verkoop om even later opnieuw - met andere foto's - op Funda te verschijnen. En dat is precies zoals het volgens Monique hoort: eerst stylen, dan fotograferen en pas dan presenteren. <-