

Entertainment

WONEN

Huren is beter dan kopen, volgens Sander.

In tijden van crisis is het moeilijk om je huis te verkopen. Daarom zag je het laatste jaar de verkoopstylisten als paddestoelen uit de grond schieten. Het zijn de reddende engels: met wat aanpassingen ben je je woning zo kwijt.

DOOR ANOUK DEHUE



Linksboven een gewone zolderkamer en rechts dezelfde zolderkamer na een metamorfose.

Een eerste huis kopen is veel te ingewikkeld, zegt Iris.

FOTO: FOCUS AT HOME



De verkoopstylist weet raad

Vroeger stond er meteen een aantal potentiële kopers voor de deur, terwijl je het bordje 'te koop' nog in de voortuin moest zetten. Zelfs als het huis er niet echt mooi uitzag of slecht onderhouden was. Dat is nu wel anders. Het huis moet aantrekkelijk zijn om de geringe kijkers die er lopen naar binnen te lokken. Een eerste indruk is dus belangrijker dan ooit. En dat begint al op het internet, vertelt Barbara Loves, verkoopstyliste van Focus at home. „Kwamen vroeger mensen meteen naar je huis kijken, nu zoeken ze eerst op internet. Daarom is het heel belangrijk om een goede foto op een site als Funda te hebben staan. Een verkoopstylist kan hierbij helpen.”

Loves vertelt dat ze, mede door de crisis, de afgelopen jaren het aantal opdrachten heeft zien stijgen. „Als mensen na een half jaar nog steeds niet hun huis hebben verkocht, gaan ze kijken naar alternatieven, zoals het inhuren van een verkoopstylist.”

De belangrijkste taak van zo'n stylist is het huis verkoopklaar maken, vertelt Loves. „Dat doen wij door eerst naar de doelgroep van het huis te kijken. Aan wie kunnen we het verkopen? Zijn dat jongeren, gezinnen of juist ouderen?” Vervolgens wordt er een marktanalyse gemaakt. Samen met de makelaar kijkt de verkoopstylist wat er in de buurt nog meer te koop staat en wat er met het huis moet gebeuren om hiermee te concurreren. „Vervolgens lopen we het huis door”, aldus Loves. Deze moet vooral ruimte en neutraliteit uitstralen. Dat kan betekenen dat er opnieuw geschilderd moet worden, dat er muren moeten worden doorgebroken om extra ruimte te creëren of soms is een andere opstelling de oplossing.

Crisis is dus goed voor de verkoopstyliste branche, maar Hans de la Porte, woordvoeder van Vereniging Eigen Huis, voorspelt dat het in 2010 weer beter met de huizenmarkt zal gaan. „Zag je in 2009 dat het alleen maar



slechter ging, in 2010 zullen er weer meer huizen worden verkocht.” Een van de redenen van de stijging is volgens De la Porte de economie, die weer aantrekt. „Consumenten hebben weer meer vertrouwen in de economie. Ze houden hun baan en hebben dus zekerheid voor een vast inkomen. Dit zijn belangrijke factoren voor als iemand een huis wil gaan kopen.”

Loves is niet bang dat haar baan straks verdwijnt als de huizenmarkt weer aantrekt. „Nu is het de taak van de verkoopstylist dat er überhaupt mensen komen kijken naar het huis. Straks als dit niet meer nodig is, is het onze taak om er voor te zorgen dat we een huis zo verkoopklaar maken, dat het met veel winst wordt verkocht. Met een beetje investering is dit zeker mogelijk. Onze baan zal dus niet verdwijnen, maar veranderen.” Volgens Loves zal door de aantrekkende huizenmarkt ook het kaf van het koren gescheiden worden. „Er zijn nu zoveel verkoopstylisten, straks zullen waarschijnlijk alleen de professionele overblijven.” Als het aan Loves ligt komt er dan meteen een keurmerk, zodat mensen weten wat ze binnenhalen als ze om een verkoopstylist vragen.

Jacqueline Voorn is het met haar eens. Voorn is oprichter van Styling Nederland, één van de eerste onafhankelijke organisaties voor verkoopstylisten. Ze is druk bezig met zo'n keurmerk. „Het moet net zoiets worden als

bijvoorbeeld de NVM-makelaars. Mensen weten precies waar zo iemand voor staat als hij daarbij is aangesloten. Dat moet ook in onze branche gebeuren.” Eén van de eisen zou volgens Voorn bijvoorbeeld een opleiding moeten zijn. „Er zijn namelijk zoveel verschillende facetten aan dit vak, dat het echt wel moeilijk is. Ik bedoel, je moet een huis van 1 miljoen euro niet gaan opvrolijken met Ikea-kussentjes bijvoorbeeld. Verder is het belangrijk dat we

De crisis is een kans voor starters op de woningmarkt, vindt Ruud.

allemaal dezelfde richting op willen gaan, dezelfde werkwijze hanteren.”



Goede foto's zijn net zo belangrijk als een opknappbeurt.

Benieuwd naar ons idee hierover?
Ga naar www.rabobank.nl/eerstehuis

Rabobank. Een bank met ideeën.

www.rabobank.nl/eerstehuis

