



# VASTGOEDSTYLING



Docent: Manou Rottiers – Style at Home

Bijgewerkt: Voorjaar 2015

cursus vastgoedstyling - style at home  
info@styleathome.be – www.styleathome.be



Contactgegevens Manou Rottiers

Showroom Style at Home

Helststraat 170

B- 2630 Aartselaar

+32 (0)477 397 695

[manou@styleathome.be](mailto:manou@styleathome.be)

[www.styleathome.be](http://www.styleathome.be)

Alle intellectuele eigendomsrechten in deze publicatie behoren tot Manou Rottiers en Style at Home. Niets uit dit document mag worden gebruikt, verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt worden in enige vorm, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, druk, microfilm, opnamen, internet, of op welke wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur en uitgever.

**cursus vastgoedstyling - style at home**

[info@styleathome.be](mailto:info@styleathome.be) – [www.styleathome.be](http://www.styleathome.be)



# Inhoud

DEEL I .....	5
1. Inleiding vastgoedstyling .....	5
2. Waarom is VS succesvol? .....	6
3. Principes van het vastgoedstylen .....	8
4. Hoe te stylen? .....	9
5. De stylingregels per ruimte .....	21
BUITENAANZICHT .....	21
INKOM .....	22
WOONKAMER .....	22
EETKAMER .....	23
KEUKEN .....	24
SLAAPKAMERS .....	24
BADKAMER .....	25
GARAGE .....	27
KELDER .....	27
OPRIT .....	27
TERRAS/TUIN .....	27
ANDERE RUITES: ZOLDER, BUREAU, HOBBY, BABYKAMER, DRESSING, ... ..	28
6. Te vermijden .....	29
7. Tips bij probleemgevallen .....	30
8. Het stappenplan .....	31
9. Nuttige tips voor de huiseigenaar bij het bezoek .....	32
10. Kleuren .....	34
11. Kleurcodes en kleurenwaaiers .....	38
12. Kleuren bij Vastgoedstyling .....	42
DEEL II .....	43
1. Starten met de styling business .....	43
2. Welk statuut .....	44
3. Neem een goede verzekering .....	45
4. Schrijf algemene verkoopsvoorwaarden .....	46



5. Marketing en Copy Writing .....	47
6. Website maken.....	49
7. Omringen met te vertrouwen aannemers en leveranciers.....	50
8. Hoe jezelf te presenteren .....	51
9. De eerste ontmoeting met een huiseigenaar .....	52
10. Werkwijze advies .....	54
11. Prijszetting .....	57
DEEL III .....	60
1. Het inrichten van leegstaande woningen .....	60
2. Investeren in meubelen en accessoires .....	61
3. Werken met Vignetten.....	63
4. Huren bij een professioneel bedrijf .....	64
5. Werken met kartonnen meubels.....	67
6. De potentiële klanten.....	68
7. Vaak gestelde vragen .....	71
1. Zou jij een verzekering voor beroepsaansprakelijkheid aanraden? .....	71
2. Wat als de huiseigenaar mijn keuze van meubelen vreselijk vindt?.....	71
3. Hoe geraak ik aan referenties? .....	71
4. Hoe lang duurt om een volwaardig bedrijf te worden? .....	72
5. Ik heb al alles geprobeerd, maar geraak niet aan opdrachten? .....	72
6. Nemen de Home Styling programma's op TV onze klanten niet weg? .....	73
7. Hoe bereken ik de kost voor de meubelen en accessoires?.....	73
8. Hoe bepaal ik mijn prijzen? Vaste prijs, per uur, per m <sup>2</sup> ?.....	74
9. Gratis een try-out voor makelaars? Is dat slim?.....	74
10. Hoe ga ik om vastgoedmakelaars die het niet nodig vinden? .....	75
11. Hoe ga ik om vastgoedmakelaars die me niet toelaten?.....	75
12. Wat argumenteer ik indien de makelaar zelf een opleiding heeft gevolgd? .....	75
13. Het is me nog niet helemaal duidelijk. Pak ik alles in bij een uitvoering? .....	76
8. Nuttige Businesstips.....	77
9. Grafieken.....	79
NAWOORD.....	81



# DEEL I

## 1. Inleiding vastgoedstyling

De betekenis vinden we (nog) niet in de “Dikke van Daele”. Maar gelukkig leven we in een internetomgeving en staat het begrip wel al op Wikipedia.

"<http://nl.wikipedia.org/wiki/Vastgoedstyling>"

Vastgoedstyling (Engels: home staging) is het met een relatief laag budget klaarmaken van woningen die te koop worden aangeboden op de vastgoedmarkt. Het doel is de woning aantrekkelijker te maken voor potentiële kopers. Hierdoor verkopen ze sneller en voor een betere prijs.

Een vastgoedstylist is iemand die te koop staande woningen klaar maakt voor de verkoop. Hij of zij werkt nauw samen met de vastgoedmakelaar. Een vastgoedstylist is geen interieurstylist. De interieurstylist past de woning aan de smaak van de bewoner aan, terwijl de vastgoedstylist de inrichting depersonaliseert en neutraliseert, zodat zoveel mogelijk aspirant-kopers zich tot de woning aangetrokken voelen.

Aspirant-kopers bekijken het woningaanbod vaak eerst op internet, nog voordat ze afspraak maken met een vastgoedmakelaar. Plaatjes van een gerestylede woning zorgen dan voor een betere presentatie en lokken meer bezoekers.

Vastgoedstyling ontstond in de jaren 70 in de Verenigde Staten. Via Groot-Brittannië kwam het overgewaaid naar het Europese vasteland. Mede dankzij het tv-programma 'De Huisdokter\*\*' is het in Vlaanderen bekend geworden.

### Geschiedenis

- jaren '70 (US)
- Barb Schwarz
- Anne Maurice – The House Doctor (UK)
- Nederland/Frankrijk
- België



## 2. Waarom is VS succesvol?

80% van de mensen hebben geen ruimtelijk inzicht, fantasie of inlevingsvermogen. Slechts 20% kan dit wel, omdat ze professioneel bezig zijn met inrichting. Denk aan architecten, interieur stylisten, decorateurs, verkopers van meubels, ...

Kandidaat kopers:

- Willen een instap klaar pand
- Zoveel mogelijk waar voor hun geld
- Kunnen niet doorheen een woning kijken (80%)
- Kopen een droom
- Hebben weinig verbeelding
- Kijken door een vergrootglas

Verschil tussen VS en Interieurstyling:

- Neutraliseren tegenover personaliseren
- Klein budget tegenover groot budget
- Krappe deadline tegenover grotere tijdspanne
- Zoveel mogelijk inzetten van bestaande middelen tegenover werken met nieuwe aankopen

Moeilijkheden

- Persoonlijke band tussen huis en eigenaars
- Snel beledigde eigenaars
- Beleefde, doch toch dwingende manier je punt duidelijk maken
- Eigenaars geven niet graag uit handen
- Eigenaars zien hun huis met andere ogen dan kopers
- Belg is van natuur geen zeer commercieel iemand of “verkoper”
- Markt is er (nog) niet klaar voor
- Mindset is wel aan het veranderen

Aandachtspunten

- Rommel
- Properheid
- Te vol
- Gebrek aan sfeer
- Te persoonlijk ingericht
- Verkeerde opstellingen van de meubelen
- Geen of verkeerde functie aan alle ruimtes gegeven
- Verkeerd gebruikte kleuren