

PASSIE

## HET GAT IN DE MARKT

# Verkoop uw huis 15 procent duurder met... kartonnen dozen

Een knus aangekleed huis verkoopt beter dan een ongezellig leeg pand, dat weet ondertussen elk immobiliënbureau. Daarom zijn er vastgoedstylisten zoals Manou Rottiers die zo'n woning vooraf 'aankleden' en extra verleidingskracht meegeven. Dat kan met echte meubels en decoratie-elementen, maar met goedkope kartonnen nepspullen oogt het nét zo gezellig, dus....

### HET BEDRIJF

**Naam:** Style@Home  
[www.styleathome.be](http://www.styleathome.be)  
Sinds januari 2010  
Nog geen medewerkers, maar een eerste aanwerving zit er in

### DE BEDENKER

**Manou Rottiers, 43 jaar**  
Vastgoedstyliste  
**Vorige job:** 15 jaar in de afvalsector, onder meer aan het hoofd van twee filialen Van Gansewinkel. Die logistieke ervaring komt nu goed van pas.  
**Studie:** Handelswetenschappen aan Antwerpse Handelshogeschool  
**Leitmotiv:** Investeer 3% van uw vraagprijs in uw woning en het levert u 15% op  
**Passie:** Er gaat niets boven je eigen agenda bepalen, dat had ik beter al veel vroeger gedaan



## HET GAT IN DE MARKT

### WAT IS STYLE@HOME?

#### Kleine investering, grote winst

Makelaars kleden al langer lege woningen aan om potentiële kopers te overtuigen. Ze doen daarvoor een beroep op vastgoedstylisten als Style@Home. Manou Rottiers: “Wij kleden de hele woning aan met een likje verf, vloerbekleding, verlichting, meubels, decoratie tot en met kunstplanten. Maar dat kost toch al gauw alles samen (meubelhuur, werken, transport..) een 10.000 euro, waarvoor een verkoper als eens terugschrikt. Met spotgoedkope en makkelijk hanteerbare kartonnen modules kunnen we hetzelfde effect bekomen en kost een volledige inrichting amper de helft. Of nog minder, als hij onze dozen aankoopt en zelf de inrichting doet. Een strakke keukentafel, een driezit in diverse kleuren, een knus bed waar je zo in zou gaan liggen... Nét echt, maar die kleine investering kan de verkoopprijs gauw met 15 procent opdrijven. Reken maar uit: als je op een gemiddelde Belgische woning 30.000 euro meer kan verdienen én je ze bovendien veel sneller van de hand kan doen, dan zijn die 5000 euro toch maar een bescheiden investering? Wie slim is, doet het, maar niet iedereen is slim...”

#### 80 procent voor vastgoedkantoren

Style@home ontstond zo'n vijf jaar geleden toen Manou Rottiers, op zoek na een nieuwe uitdaging, samen met een vriendin tussen pot en pint tot de vaststelling kwam dat zoveel mensen hun woning op een stuntelige manier, leeg en ongezellig, aan de man brengen. Dat moest beter kunnen en dus besloten ze samen in 'vastgoedstyling' te starten, vooral richting vastgoedkantoren. “Die zagen daar zeker een 'gat in de markt' in, maar in tegenstelling tot Nederland of Frankrijk bleken hun klanten zelf veel minder overtuigd. Toen dat in het begin niet vooruitging stapte mijn zakenpartner er uit en ging ik alleen met mijn eigen bvba verder, vooral gericht op kijkwoningen voor bouwpromotoren. Dat is nog altijd 80% van mijn omzet, maar gaandeweg kon ik meer en meer particuliere klanten overtuigen.”

#### Particuliere klanten opvoeden

“Als een Belg zijn auto verkoopt zal hij eerst langs de garage en de carwash passeren, waarom dan niet bij een huis? De verkoper staat er niet bij stil dat een compleet lege woning, die hij het liefst zo snel mogelijk kwijt is, weinig aantrekkelijk oogt. Of dat de kamer vol oude meubeltjes van 'de moemoe' die naar het tehuis is vertrokken ook weinig tot de verbeelding spreekt. De potentiële koper van zijn kant heeft zelden de verbeeldingskracht om zich voor te stellen hoe het zou kunnen zijn. Die grote leegte leidt zijn aandacht eerder af naar de fouten dan naar de kwaliteiten van de woning. Wat wij doen is dan ook de sfeer en de mogelijkheden van zo'n huis verkopen. Een woning die wij opfrissen is in principe binnen de week verkocht. Eén keer op tien verkoop ik zelfs mijn bemeubeling mee. Als een eigenaar toch moeilijk over de streep te trekken is durf ik zelfs voorstellen dat ik de kosten voorschiet, maar dan wel in de ruil voor de helft van de extra opbrengst...”

®

#### FINANCIERING

“Ik heb zonder externe financiering geleidelijk een ruime collectie echte én kartonnen meubels verzameld, die telkens verhuisd worden van de ene naar de andere te verkopen woning. Na twee 'verhuurperiodes' – telkens maximaal een jaar – heb ik de aankoopprijs van echte meubelen er uit en financiert het systeem dus zichzelf. Ik doe zo 250 inrichtingen per jaar,. Ik werk nauw samen met de transport- en verhuisfirma naast mijn deur, waarvan ik mijn bedrijfsruimte huur en die de meubels telkens van de ene naar de andere locatie verhuist, zodat ik geen apart magazijn moet financieren.”

#### MARKETING

“Wat ik doe is te zien op mijn website, maar ik ben ook een fervente gebruiker van sociale media. Een dienstverlening als deze leent zich erg goed om te delen met potentiële klanten. We kregen ook al bezoek van 'De Kruitfabriek' op Vier en de regionale zender ATV. Verder ben ik wekelijks te vinden op netwerkevents, beurzen of andere ondernemersbijeenkomsten.”

#### GROEI

“Ik heb al elk jaar mijn omzet zien verdubbelen, dat zal nu tegen het half miljoen euro per jaar uitkomen. Ik heb 1 tot 2 nieuwe klanten per maand en met elke succesvolle verkoop groeit de mond-tot-mondreclame, het besef dat 'homestaging' voor verkoop direct rendeert. Vooral bij particuliere klanten, tot nu maar zo'n 20% van het bestand, zie ik nog veel groei, omdat ze met kartonnen showmeubels een stuk goedkoper af zijn.”

#### MEER INFO?

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