

met wandelstokken. Modernisering draagt eveneens bij aan een vermindering van het energieverbruik. Een nieuwe lift kan een energiebesparing tot 70% opleveren.

In Europa zijn er meer dan vier miljoen residentiële gebouwen met meer dan drie verdiepingen die geen lift hebben. Terwijl twintigers geen bezwaar hebben boodschappen de trap op te dragen, hebben gezinnen met jonge kinderen en oudere mensen baat bij een lift.

De modernisering van een lift kan overlast veroorzaken voor bewoners, vooral voor diegenen die op de bovenste verdiepingen van een gebouw met verschillende verdiepingen wonen. Een niet-

functionerende lift betekent namelijk een verstoring van de routine.

Met de nieuwe moderniseringsoplossing van KONE, de Nanospace, is dit niet meer het geval. Deze liftoplossing werd eerder dit jaar in Europa gelanceerd en kan een oude lift in zeer korte tijd vervangen, wat, vergeleken met het industriegemiddelde, het comfort aanzienlijk verbetert voor de bewoners van gebouwen met verschillende verdiepingen. Deze oplossing levert eveneens tot 50% meer ruimte in de lift in vergelijking met oudere liften, zonder daarbij de liftschacht aan te moeten passen.

Naast modernisering kan u overwegen een lift in een gebouw te installeren

waar er nooit één is geweest. De lift kan aan een buitenmuur/gevel of in een trapenhuis bevestigd worden.

Dit vergroot niet alleen de toegankelijkheid, maar de aanwezigheid van een lift voegt eveneens aan toegevoegde waarde aan het gebouw.

KONE bedient als toonaangevende leider in de lift- en roltrapindustrie meer dan 450.000 klanten over de hele wereld en biedt moderniseringsoplossingen voor apparatuur die van kleine upgrades naar volledige vervangingen gaan. Zij hebben als doel apparatuur veilig en betrouwbaar draaiende houden gedurende de ganse levensduur van een gebouw.

## “Een sfeervol pand verkoopt sneller”



Een sfeervol en knap ingerichte modelwoning of kijkappartement doet verkopen. Dat weet u als projectontwikkelaar ongetwijfeld. Aanvankelijk startte Manou Rottiers met vastgoedstyling, zoals in De Huisdokter, een programma op de televisiezender VIJF. Maar vandaag richt ze met Style at Home vooral leegstaande panden in zodat ze sneller verkopen.

Nieuwbouw, modelwoningen, maar ook uitgeleefde woningen. Dat doet ze met echte of kartonnen meubelen en decoratiespullen, die ze verhuurt. Als het moet, frist Style at Home de woning helemaal op. Van top tot teen renoveren doet Manou Rottiers niet, maar schilder-, poets- of kluswerken kan wel. Alles wat nodig is voor een optimale presentatie.

### Ruimte opentrekken

“Een leeg pand spreekt niet aan”, vertelt Manou Rottiers. “De meeste mensen hebben geen verbeelding. 80% van de kopers ziet de mogelijkheden niet. De 20% die het wel kan, zijn mensen die er professioneel mee bezig zijn, zoals architecten, interieurstylisten...”

Ook vind je in elke gebouw - hoe goed afgewerkt ook - altijd kleine details die toch niet perfect zijn. Een koper heeft een zesde zintuig voor schade. Als hij



## Verdubbeld in omzet

“Het gaat hard. Elke maand krijg ik er één tot twee nieuwe klanten bij. De omzet van Style at Home verdubbelt elk jaar. Ik ben dan ook de enige in België die het op deze manier aanpakt. Op de professionele markt verhuis ik de meubelpakketten gemiddeld om de drie maanden. Als je een meubelpakket viermaal per jaar gebruikt, kost je dat ongeveer 7.000 €. De projectontwikkelaar kan dan vier huizen of appartementen inrichten. Dat is 1.750 € per woning. Met kartonnen meubelen komt het op minder dan 1.150 € per pand bij vier woningen per jaar. Voor een projectontwikkelaar is dit peanuts, zeker als hij 8% meerwaarde genereert op de verkoopprijs en sneller verkoopt”, besluit de zaakvoerder van Style at Home.



Meer info op [www.styleathome.be](http://www.styleathome.be) en [www.kartonnenmeubelen.be](http://www.kartonnenmeubelen.be); op de Facebook-pagina's *StyleAtHomeVastgoedstyling* en *Kartonnen Meubelen*; *StyleAtHomeBE* op Twitter of via LinkedIn (Manou Rottiers).

niets heeft om naar te kijken, valt zijn oog gegarandeerd op die ene scheve tegel. Met meubels en decoratie vallen die kleine onvolmaaktheden minder op. Een sfeervolle en knap ingerichte woonst geeft ook een ander gevoel. Vooral vrouwen zijn daar gevoelig voor. Dit is in de verkoop erg belangrijk, want als bij een koppel de vrouw het niet ziet zitten, krijgt u geen bod.

“We trachten om de ruimtes zo groot mogelijk te laten ogen. Daar zijn technieken voor. Door meubels slim in de ruimtes te plaatsen, kun je openheid creëren. Wij houden rekening met loop- en zichtlijnen, werken met hoogtes en laagtes en trekken de ruimte open. Ik krijg altijd te horen dat het pand er groter uitziet nadat we het hebben ingericht”, verklaart Manou Rottiers.

Klanten vragen meestal om echte meubelen, legt Manou uit. “Voor ongeveer 3.000 € is een heel huis modern bemeubeld en aangekleed, inclusief schilderijen, tapijten, kunstplanten, gordijntjes en accessoires. Een nieuwbouwwoning die sfeervol bemeubeld is, brengt ongeveer 8% meer op. Dat weet ik van de projectontwikkelaars met wie ik samenwerk. Eén op de tien meubelpakketten wordt overigens mee verkocht. Kopers appreciëren onze stijl. Ik kies de stijl die past bij de woonst, strak modern of landelijk.”

Een selectie kartonnen meubelen begint vanaf 200 €. Voor ongeveer 1.850 € richt Style at Home een volledig huis in met kartonnen meubels en decoratiespullen, met daarbij een professionele fotoreportage om op internet te plaatsen.

## Projectontwikkelaars

Vooral projectontwikkelaars, bouwheren en makelaars doen een beroep op de diensten van Style at Home. Nog geen 20% van het cliënteel bestaat uit particulieren.

Manou Rottiers ontvangt haar klanten in een toonzaal in Aartselaar. Ook het magazijn met decoratiemateriaal en accessoires bevindt zich op deze site. Voor de opslag van grote meubels huurt het bedrijf een stukje opslagplaats van het aanpalende bedrijf De Vic Verhuizingen, dat ook instaat voor de vrachtwagens en verhuizers.

## Met meubels en decoratie vallen die kleine onvolmaaktheden minder op.

Er staan steeds tien volledige woningen klaar. “Per dag richt ik gemiddeld één tot drie woningen in. Ik ben de laatste schakel in het hele nieuwbouwproces en moet mijn planning geregeld omgooien. Ik hang af van de onderaannemers van de klant en moet dus flexibel zijn. Vaak moet het snel gaan. Binnen de week kan ik een woonst inrichten. Ik heb ook al eens een uur voordat een opendeur van start ging de woning aangekleed. Dat was even stressen”, lacht Manou Rottiers.

**e-bouwkroniek**

**Vanaf nu**

kunt u Bouwkroniek lezen op uw tablet, smartphone of pc.



Wilt u graag e-bouwkroniek ontvangen?  
Ga naar : [www.bouwkroniek.be/ebouwkroniek](http://www.bouwkroniek.be/ebouwkroniek)

Ook als u uw "papierene" abonnement wilt omschakelen naar e-bouwkroniek.