

LIFESTYLE

WONEN • VERKOOP • STYLING

Vastgoedstyling heet een nieuwe trend: Ilse Naudts zocht uit waar dit precies voor staat...



Promotoren helemaal overtuigd

Bouwpromotoren werken graag samen met Style at Home. "Wij krijgen een nieuwbouw veel beter verkocht als die ingericht is", bevestigt Vanessa D'heedene van DIC uit Waregem. "Wij hebben ondertussen al een aantal panden laten inrichten en we merken dat op die manier klanten sneller overtuigd zijn. In kille ruimtes hebben kopers het moeilijker om een woning te visualiseren. Die kartonnen meubels zijn een vernuftig idee."

Ook notaris Erik Himpe uit Ieper gelooft erin. "Voor bepaalde panden ben ik ervan overtuigd dat vastgoedstyling een meerwaarde creëert. Ik heb ooit gezien hoe Style at Home een woning van oudere mensen in Brugge aanpakte. Ik was echt verbaasd over het resultaat. Ouderwetse meubeltjes en een duffe sfeer maakten plaats voor ruimte en licht. Zelfs kleine trucjes maken het verschil: Style at Home zet altijd koffie bij een bezichtiging, gewoon omdat de geur een huiselijke sfeer creëert. Ook zette de styliste de verwarming aan. Simpel, maar het geeft een warm gevoel."

Sinds kort heeft ook Matexi uit Waregem een contract met Style at Home. (IN)

CURSISTEN


VIRGINIE BONTE
"Aanvulling op werk in immosector"

Virginie Bonte (29) werkt voor een immokantoor in Nieuwpoort: "Voor mij is de cursus vastgoedstyling ideaal als aanvulling op mijn werk in de immosector. Ik heb net een driejarige opleiding als vastgoedmakelaar gevolgd. Misschien start ik ooit als zelfstandige, dan lijkt het mij een troef als je dit als extraatje kan aanbieden. Ik ontdekte hier al hele leuke tips."


RIK SOENEN
"Concrete plannen om te starten"

Rik Soenen (43) woont nog maar net weer in Brugge. "In Brazilië werkte ik twee jaar als aannemer, hier start ik nu als vastgoedstylist. Eerder woonde ik ook in Nederland, waar vastgoedstyling al ingeburgerd is. De cursus heeft me overtuigd dat het ook hier zal lukken. Wie een pand wil verkopen, kan dus terecht op 0466 02 02 41 of RikSoenen@live.be."

"Kartonnen meubels veroveren West-Vlaanderen"



Met kartonnen dozen creëert Style at Home vlot een zitruimte, een eettafel... om kandidaat-kopers te helpen visualiseren wat mogelijk is in een ruimte. (Foto IN)

BRUGGE **►** "Vastgoedstyling zou een automatische reflex moeten zijn bij de verkoop van je huis. Je haalt er tot 15% meer opbrengst uit. Als je je auto verkoopt, ga je toch ook eerst naar de garage, de carwash en de keuring?", vindt Manou Rottiers van Style at Home. Bij Syntra in Brugge geeft ze een 15-tal cursisten de basisbegrippen van Vastgoedstyling mee.

Manou Rottiers uit Aartselaar is in ons land een pionier op het gebied van vastgoedstyling. Met haar bedrijf Style at Home richt ze panden in om ze te kunnen verkopen. "Een likje verf, nieuwe vloerbekleding, moderne meubels en verlichting... Uit ervaring weet ik dat kleine ingrepen een wereld van verschil maken. Jaarlijks richt ik zo'n 250 panden in. West-Vlaanderen is na Antwerpen en Brabant onze derde grootste markt. Vooral aan de kust richt ik veel panden in. Wie drie procent van de vraagprijs van de woning investeert, mag rekenen op een verkoopprijs die tien tot vijftien procent hoger ligt. Met 10.000 euro kan ik veel doen."

KARTONNEN MEUBELS

Het blijft zo dat mensen liever niet te veel investeren in een pand dat ze willen verkopen. Manou probeert de inrichting altijd zo goedkoop mogelijk te realiseren. Ze gebruikt daarvoor zelfs kartonnen meubels. "Dat geeft vooral logistiek voordelen. Als ik met echte meubels inricht, heb ik een vrachtwagen nodig om alles ter plaatse te krijgen. Met kartonnen meubels heb ik voldoende aan mijn eigen auto. Ter plaatse vouw ik ze gewoon tot dozen. En met een plaid, een kussen of een lampje als afwerking, tover ik ze zo om tot een zetel, een tafeltje of zelfs een bed."

Het gaat uiteindelijk om de illusie. "Kopers hebben meestal weinig verbeelding. Als ze door een leeg pand op verkenning moeten, vragen ze zich af: 'Past hier wel een bed?', 'Kan ik mijn kast hier zetten?'... Met vastgoedstyling maken we gewoon duidelijk wat mogelijk is. Het gaat om een gevoel creëren. In een lege ruimte gaat de aandacht meer naar de gebreken van het pand, in een ingerichte ruimte hebben kandidaat-kopers oog voor het potentieel. De meeste panden krijg ik binnen de maand verkocht." "Het gaat hard", zegt ze. "Maandelijks komen er een tot twee nieuwe klanten bij. Vooral vast-

goedkantoren en bouwpromotoren, zij zijn echt overtuigd van de meerwaarde." Maar bij de gewone klanten moet de 'mindset' nog veranderen. "Daarom werk ik met plezier mee aan deze cursus voor vastgoedstylisten bij Syntra Brugge. Hoe meer mensen de boodschap van vastgoedstyling verkondigen, hoe beter. Ik hoop in de toekomst zo meer particuliere verkopers te kunnen overtuigen. Want uiteindelijk is het toch logisch: Als je je auto verkoopt, ga je ook eerst naar de garage, de carwash en de keuring?" (Ilse Naudts)



Deze woonkamer in Brugge werd met echte meubels gerestyled voor verkoop.



NA