

'VEEL POTENTIËLE KOPERS KIJKEN NIET VERDER DAN DE HUIDIGE INRICHTING'

Terwijl jij jarenlang je best hebt gedaan om je huis te personaliseren - hier een muur in een fel kleurtje, daar een schoenenrek dat je eerder ziet als een sculptuur aan de muur - moet je net het omgekeerde doen wanneer je wilt verkopen.

Hoeveel home stagers hebben we in Vlaanderen?

Nancy Verloo, Oréa Vastgoedstyling: 'Officieel vier, elk in een andere provincie.'

Lopen wij daarmee ver achter op het buitenland?

Verloo: 'Inderdaad. Zoals altijd. In Nederland, de Scandinavische lan-

den dan niet tot het brede publiek, maar proberen de vastgoedmakelaars te overtuigen om met ons samen te werken.'

Verloo: 'Het gebeurt ook dat we rechtstreeks bij particulieren terechtkomen, maar dat is altijd door mond-tot-mondreclame. Het is niet zo dat we in opdracht van de makelaar werken. Hij raadt ons aan bij de verkopers en dan gaan wij samen met hen aan de slag.

'Een auto laat je toch ook eerst nog eens nakijken, onderhouden en keuren voor je verkoopt, waarom dan niet je huis?'

den, Engeland en ook Frankrijk proberen ze nieuwigheden uit Amerika onmiddellijk uit. Wij blijven meestal wantrouwig de kat uit de boom kijken.'

Is het de bedoeling dat mensen jullie vinden?

Tania Stouthuysen, Concinnity: 'Uiteraard, maar wij doen ook zelf heel veel prospectie. We richten

We willen er graag zo vroeg mogelijk bij zijn. De eerste indruk maak je al met de foto's op het internet.'

DEPERSONALISEREN
Wat doen jullie dan in die huizen?

Verloo: 'Depersonaliseren vooral. Elke potentiële koper moet onmiddellijk voelen: 'Hier zou ik kun-



Tania Stouthuysen Concinnity: 'Je moet de sterke punten van je huis in de verf zetten.'

nen wonen.' Te persoonlijke dingen halen we weg, want 75% van de bezoekers kan niet door de huidige inrichting heen kijken.'

Pardon?

Verloo: '75%, ja. Zo weinig fantasie hebben we volgens onderzoek.'

Stouthuysen: 'Tegelijk accentueren we de sterke punten. Als je jaren in een huis woont, zie je die niet altijd meer. Potentiële kopers die een huis binnenwandelen, doen dat met bepaalde verwachtingen.'

Laat ons raden, ze willen allemaal licht en ruimte.

Stouthuysen: 'Klopt. Daar gaan we naar op zoek, een hele uitdaging soms!'

Verloo: 'Je doet de voordeur open en het eerste wat je ziet, is zes paar schoenen en daarboven een kapstok met tien jassen. Dat versmalt de ruimte met makkelijk 40 cm. De bewoners doen elke keer hun jas uit als ze binnenkomen, schoenen eronder... Dat is hoe ze leven. Maar een potentiële koper die binnenkomt, ziet eerst die massa en denkt: 'Oei, dat is een kleine hal!' Wij overtuigen de eigenaars ervan om dat allemaal weg te halen en dat doen we zo diplomatisch mogelijk.'

Is dat een moeilijk onderdeel van de job?

Stouthuysen: 'Ja, je moet heel voorzichtig zijn. Het is geen leuke





boodschap. We benadrukken altijd eerst de sterke punten en dan vertellen we hoe het nog beter zou kunnen. Mensen moeten hun thuis weer als een huis gaan zien, als een verkoopobject. Dat is niet makkelijk, zeker omdat ze er vaak ook nog een tijdje blijven wonen. Ze verliezen in die periode een stukje thuis.'

TAART MET KOFFIE

Hoe lang zijn jullie per huis bezig?

Stouthuysen: 'We beginnen met een basisconsult. Eerst een klein gesprekje, we lopen samen kamer

in, kamer uit en dan vraag ik of ik een uur of twee op mijn eentje mag rondlopen om notities te maken. Nadien bekijken we opnieuw samen de praktische kant. Wat moet er gebeuren? Doen jullie het zelf? Laten jullie het helemaal aan ons over? Of gaan we samen aan de slag? Op tv wordt het niet altijd juist voorgesteld. Ofwel hebben ze het over de taart met koffie en de bloemen. In het begin was dat ook wat home stagers deden, maar dan hebben we het over dertig jaar geleden in Amerika. Anderzijds mag het ook geen complete make-over zijn. Een

home stager moet kunnen werken met wat er in huis is.'

Verloot: 'Wij wijzen mensen op dingen die zeker moeten gebeuren: de bel moet werken, loshangend behang moet terug vast, soms is het een zetel die beter op een andere plek staat, soms heeft een kamer een nieuw likje verf nodig. We bekijken hoever ze willen meegaan en stellen dan een diagnoserapport op.'

STERK ARGUMENT

Horen mensen jullie advies graag aan?

Stouthuysen: 'Neen. Maar we hebben een sterk argument: ze krijgen graag een goede prijs voor hun huis. Als ze bijvoorbeeld investeren in een ernstige home staging, binnen én buiten, kan dat 3.000 tot 5.000 euro kosten. Het resultaat is dat ze de vraagprijs niet met 20.000 euro moeten laten zakken, zoals de makelaar had gesuggereerd.'

Gaan we binnen een paar jaar allemaal een home stager



inhuren voor we verkopen?

Verloot: 'Daar hopen we op en we geloven er ook in. In Amerika wordt amper 5% van de woningen nog verkocht zonder.'

Stouthuysen: 'Je kunt het vergelijken met een wagen, die laat je ook eerst nog eens nakijken, onderhouden en keuren voor je verkoopt.'

(Femke Coopmans)

PIMP MY CRIB

Half februari richtten Tania en Nancy FEPHS op, de Federatie voor Professionele Home Stagers en vastgoedstylisten. Home stagers en vastgoedstylisten doen hetzelfde, ze zetten alleen een andere naam op hun kaartje. De federatie wil home stagers groeperen, promoten en de werking professionaliseren. Ze zullen ook opleidingen in goede banen leiden.
Info: www.fephsvlaanderen.be.



Concinnity real estate styling, Vlaamsekaai 55/31, 2000 Antwerpen. Info: 03/257.70.37, 0471/78.29.68, www.concinnity.be.
Orea Vastgoedstyling, Gentiaandreef 8, 3140 Keerbergen. Info: 0476/41.99.10, www.oreastyling.be