

'Gang bepaalt eerste indruk'

Niets zo frustrerend als het niet verkocht krijgen van je huis. Je hebt er zelf jaren prettig gewoond, het huis is goed onderhouden en de buurt is prima. Toch zit je al maanden te wachten op die ene koper. Verkoopstyling kan uitkomst bieden, zegt de Hilversumse Sabine van der Grinten. „Een goede eerste indruk is cruciaal. Je krijgt nooit een tweede kans voor een eerste indruk.”

Van der Grinten woonde jarenlang in Engeland. In vijftien jaar kocht en verkocht ze daar zelf zeven woningen. „Dan leer je wel hoe je je woning op de foto's en bij bezichtigingen er zo commercieel mogelijk uit kunt laten zien.” Ook hielp ze, naast haar baan als boekhoudster, anderen met het verkoopklaar maken van hun huis. „Ik wist niet eens dat daar een naam voor bestond. Daar kwam ik pas achter toen ik weer in Nederland kwam wonen.”

Begin dit jaar volgde de Hilversumse een officiële opleiding voor verkoopstyliste bij House of Kiki. Sinds kort heeft ze haar eigen bedrijf. „Een huis verkopen is iets anders dan in een huis leven. Veel van de (persoonlijke) spullen die je om je heen hebt verzameld, kun je dus beter niet laten staan als je je huis wilt verkopen. Dat betekent niet dat ik zodra ik bij mensen binnenkom ga roepen 'Dat moet weg en dat moet weg'. Je moet wel met respect omgaan met iemands huis.”

Van der Grinten geeft niet alleen maar aanwijzingen, ze ruimt desgevraagd ook het huis op. „Dat vind ik heerlijk om te doen. Opruimen en organiseren. Ruimte maken in je huis is ook ruimte maken in je hoofd. Zodra ik word ingehuurd adviseer ik mensen ook om vast diverse kleine spullen in te pakken, zoals fotolijstjes en schilderijen. Deze zaken leiden kijkers in je huis vaak af. Ook rommelkamers kun je beter meteen opruimen en de kamer een duidelijke functie geven. Veel mensen kunnen niet door troep heen kijken en weten daardoor niet wat ze met zo'n kamer kunnen. Maar zet een paar dozen met ingepakte spullen achter elkaar, leg er een luchtbed op, gooi er een neutrale spreij overheen, twee lampjes ernaast en je hebt voor pak 'm beet zestig euro een slaapkamer.”

De gang bepaalt volgens Van der Grinten



Sabine van der Grinten: „Ik help mensen om door te kunnen gaan met hun leven.”

meestal de eerste indruk. „Dus weg met al die jassen en de mand van de hond. Zorg dat de zichtlijnen in de kamer goed zijn. Dat de bank niet min of meer de weg verspert in de huiskamer of voor een tuindeur staat. Een focuspunt is ook belangrijk, bijvoorbeeld een mooie schouw of raampartij. Als je de positieve punten benadrukt vallen eventuele mindere punten minder op.”

„Illusie is prima. In Engeland heb ik de tuinman wel eens een muurtje laten optrekken, zodat een kamer in tweeën werd gesplitst. Daar zijn namelijk niet het aantal vierkante meters van belang, zoals in Nederland, maar het aantal slaapkamers. Het huis werd meer

waard en was aantrekkelijker voor veel mensen. Tegenwoordig verlaagt men snel de vraagprijs als de verkoop op zich laat wachten. Terwijl uit onderzoek van House of Kiki gebleken is dat een investering van vijfhonderd euro in verkoopstyling effectiever is dan een verlaging van de vraagprijs met 5000 euro.” Het mooiste aan haar werk vindt de Hilversumse dat ze mensen helpt om door te gaan met hun leven. „Zolang je huis niet verkocht is, staat je leven een beetje *on-hold*. Mensen kijken nu soms nog vreemd op bij een verkoopstylist, maar dat verandert snel. Je haalt je auto toch ook eerst door de wasstraat voordat je hem verkoopt, waarom je huis dan niet?”

Tekst: Joyce Huibers Foto's: Studio Kastemans, Sabine van der Grinten



Metamorfose

Om te illustreren hoe gemakkelijk het is om je huis er goed uit te laten zien voor de verkoopfoto's, geeft Van der Grinten een demonstratie in haar eigen badkamer. Binnen zeven minuten verdwijnen alle losse spullen op de wastafels, de wasmand en badmatjes. Daarvoor in de plaats komen een paar accessoires in dezelfde kleur. Ook gaan de lampen aan. Zelfs overdag zorgt dat voor meer licht en sfeer.

Rommelige tienerkamers helpen de verkoop niet. Dekbedden van bijvoorbeeld Ajax of Feyenoord kunnen beter worden vervangen door neutrale beddekking of afgedekt met een neutrale spreij. Bij een neutrale presentatie wordt de potentiële koper zo min mogelijk afgeleid. Hij kan zichzelf dan ook beter verplaatsen in het huis.

Wat is verkoopstyling?

Verkoopstyling is het verkoopbaar maken van woningen met als doel een snellere verkoop tegen de hoogste prijs. Een verkoopstyliste overziet snel hoe een woning commercieel optimaal kan worden gepresenteerd. Van der Grinten houdt hierbij geen rekening met de smaak van de koper zelf en werkt met een klein budget voor aan te schaffen accessoires. Het reorganiseren van een slaapkamer, badkamer of keuken kan binnen een uur, een woonkamer kost twee uur. Meer informatie via www.grintenverkoopstyling.nl.