

EEN OPLEIDING VASTGOEDSTYLING – IETS VOOR MAKELAARS?

Waar moet je als makelaar rekening mee houden als je met een vastgoedstylist werkt? En kun je naast je makelaarswerk zelf ook stilistische adviezen geven, om je zo te onderscheiden van andere makelaars? Liesbeth Oldeman, oprichter van de Vastgoedstyling Opleiding, en Dagmar Daae, makelaar en styliste, delen hun kennis.



Liesbeth Oldeman legt de laatste hand aan de styling van een woning. (foto de Vastgoedstyling Opleiding)

Na vele jaren als vastgoedstylist te hebben gewerkt, besloot Liesbeth Oldeman een opleidingsinstituut op te richten voor vastgoedstylisten en aanverwante functies. “Zelf ben ik destijds begonnen na een driedaagse cursus. Ik had een ondernemende geest, maar kwam er snel achter dat het vak van vastgoedstylist veel breder is dan ik had geleerd. Ik ben me blijven ontwikkelen en verwierf uiteindelijk de onderscheidende titel Keurmerkstylist Vastgoed. Dat keurmerk bestaat niet meer, maar een goede opleiding is ook een soort keurmerk. Daarom krijgen de cursisten van de intensieve dertienweekse opleiding die wij aanbieden een certificaat.”

ONLINE VOORDELEN

Oldeman koos ervoor om haar cursussen online aan te bieden, met een brede ondersteuning van een community, vraagmomenten, webinars, instructievideo's, online lessen en groepssessies, huiswerkopdrachten en een praktijkopdracht als eindtoets. “We hebben tijdens die dertien weken ook een praktijkexcursie, naar een meubelverhuurbedrijf bijvoorbeeld.” Ze merkt dat deze online formule ideaal is voor herintreders, mensen die een carrièreswitch maken of mensen die het vak willen combineren met hun huidige werk, bijvoorbeeld makelaars. “Deze online manier is flexibel in te passen in een druk leven. De lessen zijn altijd in te halen.” De cursisten die aan het einde van de cursus een gedegen vastgoedstylingadvies produceren, krijgen een ondertekend certificaat per post en een digitaal ‘certified’-logo voor op de website, op flyers of in mails.



Een door Dagmar Daae gestyled interieur. (foto Molenbeek Makelaars)

GEEN TRUCJE

Als je op zoek gaat naar een goede online opleiding, kun je volgens Oldeman op een aantal dingen letten. Hoeveel lesuren, -dagen en -modules heeft de opleiding? Welke onderwerpen komen aan bod? Wie zijn de docenten en wat is hun achtergrond? Hoeveel persoonlijke aandacht en feedback krijg

'Bij vastgoedstyling moet je verder denken dan alleen de bezichtiging'

Liesbeth Oldeman van de Vastgoedstyling Opleiding

je? Is er een eindtoets en krijg je een certificaat? Ze vindt het vooral belangrijk dat de opleiding je geen trucje leert, maar het brede spectrum van dit vak weergeeft. "Misschien wil je je aan het einde van de opleiding wel op een bepaald gebied specialiseren. Bijvoorbeeld vastgoedstyling van grote huizen, projecten doen voor makelaars, stylen en/of meubels verhuren voor leegstaande woningen of meer de kant op van de recreatiemarkt en vakantie- of Airbnb-huizen presenteren." Ze wijst erop dat vastgoedstyling per definitie betekent dat het om presentatieklussen gaat ter bevordering van een

goede verkoop of verhuur. Dat is anders dan het werk van een interieurstylist, die voor de huiseigenaar zelf het huis inricht in een bepaalde stijl.

VERWACHTINGSMANAGEMENT

Bij vastgoedstyling moet je verder denken dan alleen de bezichtiging, doceert Oldeman. Het interieur moet foto- en marketingwaardig zijn. "Hoe komt de woning het meest ruimtelijk, licht en sfeervol over op de Funda-foto's? Wat is de doelgroep van de woning en hoe ziet die groep zichzelf graag wonen? Met dat in je achterhoofd style je", vertelt ze. Maar er komt meer bij kijken. Hoe vind je opdrachtgevers en hoe ga je met hen om? Hoe communiceer je met de verkoper over plus- en minpunten van het interieur? Je moet ook aan verwachtingsmanagement doen. "Wat doe je als vastgoedstylist wel en niet voor een bepaald budget? Een vastgoedstylist die bijvoorbeeld in het servicepakket van een makelaar zit, komt ongeveer een half uur langs en geeft vervolgens verbetertips waar de verkoper zelf mee aan de slag kan. Ik vind dat de makelaar dat al bij voorbaat duidelijk moet maken en ook de waarde van het vastgoedstylingadvies moet communiceren. Zo voorkom je teleurstellingen en desinteresse in de adviezen. Is de vastgoedstylist door de verkoper zelf uitgenodigd en is er een budget afgesproken, dan kan de vastgoedstylist uitgebreider te werk gaan."

>>>



Dagmar Daae kon de online opleiding goed combineren met haar fulltime baan. (foto Molenbeek Makelaars)

FLEXIBEL LEREN

RMT-makelaar Dagmar Daae van Molenbeek Makelaars in Utrecht combineert haar werk als makelaar en taxateur met vastgoedstylingadviezen. Via het STAP-budget bemachtigde ze een plek bij een vastgoedstylingopleiding. Haar werkgever was enthousiast over haar initiatief. “De opleiding was voornamelijk online. Gelukkig kreeg ik wel fysiek lesmateriaal in mappen. Daar werk ik liever mee, dan kan ik aantekeningen maken en snel terugbladeren.” Het kwam haar prima uit dat het contact met de docent, de werkbladen en de toetsen na ieder hoofdstuk online waren. Als de opleiding op locatie was geweest, had ze het niet in haar drukke leven kunnen inpassen. “Ik heb een fulltime baan en met een online opleiding kon ik flexibel leren. Ik vond het zo leuk dat ik de opleiding, waar een jaar voor stond, binnen een half jaar afrondde. De lesstof triggerde me elke keer weer om verder te lezen.”

BREDE STUDIE

Ze realiseert zich dat het nadeel van online leren vooral het gemis aan interactie met de docent en medestudenten is en dat je veel intrinsieke discipline moet hebben. “Maar als je het onderwerp leuk vindt, gaat het vanzelf.” Daarbij kwam natuurlijk dat ze al een opleiding Vastgoed en Makelaardij achter de rug had en ze al jaren werkt als verkoop- en aankoopmakelaar en taxateur. “De studie was heel breed. Het ging niet alleen over vastgoed-

‘Vastgoedstyling is echt een gamechanger’

Dagmar Daae van Molenbeek Makelaars

styling, maar ook bijvoorbeeld over kleurenleer, je eigen zaak opzetten en hoe je bepaalde zaken moet doorberekenen aan de klant.” Heel veel zaken hadden direct raakvlakken met de makelaardij, merkte Daae.

GAMECHANGER

De gecertificeerde makelaar benut haar vastgoedstylingvaardigheden voor haar verkoopklanten. “Al tijdens het gesprek met klanten bied ik mijn vastgoedstylingdiensten aan. Dat kan echt een pluspunt zijn om voor mij te kiezen. Het onderscheidt me van de grote concurrentie in Utrecht.” Ze stylet woningen voor de fotografie en voor bezichtigingen. Haar werkgever stimuleert haar hierin. “Ik heb in de praktijk meegemaakt dat het een wereld van verschil is of een woning er niet uitziet of goed gestyled is. Zo kreeg ik een appartement in de verkoop waar kraak noch smaak aan zat. Er kwam bijna niemand kijken en niemand deed een bod. Ik zie trouwens steeds meer verkoopintrekkingen om die reden. Na overleg heb ik met ongeveer € 1.500 de woning presentabel gemaakt en toen gebeurde het: er kwamen circa vijftig kijkers, we kregen elf biedingen en er werd uiteindelijk € 50.500 overboden. Hoezo, vastgoedstyling levert niets op! Het is volgens mij echt een gamechanger.” Haar ‘vtwonen’-styling zorgt niet alleen voor hogere transactieprijzen, maar ook voor nieuwe verkoopopdrachten van kijkers. ■

Tips

Een paar tips van Liesbeth Oldeman voor een betere verkooppresentatie:

- Leg meer nadruk op sfeer, zowel in de foto's als bij de bezichtiging. Mensen zijn door social media verwend met mooie plaatjes. Laat hen die ook zien als ze een huis zoeken.
- Depersonaliseer een kamer en hang spiegels op plekken waar eerst foto's van de huidige bewoners hingen. Zo zien bezoekers zichzelf in het huis en dat zorgt voor een goede beleving. Spiegels reflecteren ook het licht, wat ten goede komt aan de fotografie.
- Perfecte stylingtrend is de Nordic stijl: luchtig, ruimtelijk, strak en met vergrijsde pasteltinten.
- Met Floorplanner kun je ter inspiratie fotorealistische beelden (artist's impressions) maken van een nieuwe keuken in de woning, ook voor op Funda.