

VASTGOEDSTYLING NOG ONDERGEWAARDEERD

DE EERSTE INDRUK TELT

De eerste indruk van een woning is voor een huizenkoper cruciaal: is het liefde op het eerste gezicht of een totale afknapper? Een vastgoedstylist kan een woning zodanig stylen dat er direct een goed gevoel ontstaat bij wie het huis komt bekijken. Toch wordt het vakgebied in de makelaardij nog onderschat.



Met behulp van meubels en woonaccessoires wordt een woning optimaal ingericht. (foto Focus at home)

Vastgoedstylist en gecertificeerd kandidaat-makelaar Barbara Loves van Focus at Home steekt haar mening over de waarde van haar vakgebied niet onder stoelen of banken. Een professionele styling van de woning is een belangrijk onderdeel van het marketingproces: hoe krijgt een woning meer bezichtigingen door een aantrekkelijke presentatie en hoe sneller wordt het huis verkocht tegen een hoger bod.

Last but not least: hoe spreek je met een woningpresentatie een zo breed mogelijke doelgroep aan? Volgens Loves is een deel van de makelaars nog altijd niet overtuigd van de meerwaarde van vastgoedstyling. "Terwijl een makelaar en vastgoedstylist er als koppel voor kunnen zorgen dat die woning tegen de hoogste haalbare opbrengst aan de juiste koper wordt verkocht. Voor make-



Barbara Loves (foto Focus at home)

laars is vastgoedstyling dus een marketingtool. Een goede vastgoedstylist denkt altijd vanuit de belangen van de beoogde doelgroep en stemt zijn presentatie daarop af."

Voor de beste verkoopprijs is een gelikte presentatie noodzakelijk'

MEER DAN EEN MAKE-OVER

Het vakgebied zit onmiskenbaar in de lift. De huidige generatie huizenverkopers ziet het belang van een goed gestylde woning om een zo hoog mogelijke opbrengst te krijgen. En die trend zorgt ervoor dat de vastgoedstylist steeds vaker wordt ingeschakeld. Loves: "Ik heb in de dertien jaar dat ik hiermee bezig ben elke dag werk. Mij maakt een overspannen of rustige woningmarkt niet uit. De meeste van mijn vakgenoten zijn commercieel ingesteld en weten precies wat de doelgroep wenst en nodig heeft. Wat dat betreft blijf ik me altijd verdiepen in nieuwe ontwikkelingen op het gebied van woningpresentatie".



Het meubileren van een lege ruimte tot een gewenste inrichting (foto Liesbeth Oldeman)

VOORoordeel

Desondanks is er voor de vastgoedstylisten nog een wereld te winnen in de makelaardij. BNS Crisp, de belangenvereniging voor de Nederlandse stylist (in diverse domeinen, ook zakelijke en particuliere interieur-, vastgoed- en groenstyling), wil graag meer in contact komen met de brancheverenigingen voor makelaar-taxateurs om het vakgebied onder de aandacht te brengen. "De traditionele makelaars hebben vaak het vooroor- >>>

WAT DOET EEN VASTGOEDSTYLIST?

Een vastgoedstylist houdt zich bezig met de styling van een woning met als doel deze 'verkoopklaar' te maken. Dat betekent dus dat de stylist het object bekijkt vanuit de ogen van potentiële kopers. Een woningpresentatie begint met vastgoedstyling. Met behulp van meubels en woonaccessoires wordt een woning optimaal ingericht, met aandacht voor zichtlijnen, looproutes en functies in en rondom een woning (denk ook aan balkons!) Na de styling kan de woning worden gefotografeerd - bijvoorbeeld 360 graden foto's - of een video worden gemaakt. Vastgoedstyling moet niet worden verward met een interieurstylist die vooral een esthetische rol heeft. Een vastgoedstylist begeeft zich puur op het vlak van (vastgoed)marketing.

VASTGOEDSTYLING NOG ONDERGEWAARDEED



Carin Frijters (foto BNS Crisp)

'De nieuwe generatie makelaars doet veel meer met vastgoedstyling'

deel bij vastgoedstyling dat het een esthetische make-over van een woning betreft, maar het is veel meer dan dat", zegt voorzitter van BNS Crisp Carin Frijters. "Door geen vastgoedstylist in te schakelen, doet een makelaar zijn klanten tekort. Wat ons betreft is het geen vraag meer of zo'n stylist bij een transactie wordt betrokken, maar is het noodzakelijk!", aldus de voorzitter. BNS Crisp is er voor stylisten die professioneel met hun vak omgaan en willen blijven op hun vakgebied. Daarom organiseert de vereniging regelmatig



workshops, trainingen, inspiratiesessies en netwerkbijeenkomsten voor de circa 350 aangesloten leden en partijen die zakelijk partner willen zijn van de branchevereniging. Daarnaast kunnen vastgoedstylisten leren om ondernemer te zijn, want het gros werkt zelfstandig. "Het aantal leden is iets gegroeid, maar qua activiteiten en partnerschappen zijn we enorm gegroeid", aldus Frijters.

HOGER NIVEAU

Docent vastgoedpresentatie ir. Liesbeth Oldeman heeft als speerpunt om haar vakgebied naar een hoger, professioneler niveau te tillen. Daarvoor richtte ze met collega Ursula Ouwerkerk opleidingsinstituut Vastgoedstyling Opleiding op. In drie maanden worden studenten opgeleid tot professioneel vastgoedstylist. Behalve het stylen van een woning voor verkoop leren ze vastgoed op een professionele manier te fotograferen, 3D artist im-



n vastgoedstylist besteedt aandacht aan zichtlijnen, looproutes en functies en om een woning. (foto Focus at home)

pressies en 3D plattegronden te maken en een lege ruimte te meubileren voor de juiste doelgroep.

Cursisten kunnen er ook voor kiezen om een business-opleiding te doen waarbij ze worden begeleid bij het opzetten van een eigen onderneming. Maar het is mogelijk om de verschillende cursussen afzonderlijk te volgen. "Onze opleiding duurt langer dan andere soortgelijke opleidingen en behandelt meer aspecten van het vak", vindt Oldeman.

De docent merkt tot haar vreugde dat steeds meer makelaarskantoren hun medewerkers een Vastgoedstyling Opleiding laten doen om hun woningpresentatie te verbeteren. "De nieuwe generatie makelaars doet veel meer met professionele vastgoedstyling dan pakweg tien jaar geleden, omdat de woningpresentaties op funda steeds professioneler worden. Verkopers zijn zich steeds meer bewust dat voor de beste verkoopprijs een gelikte vastgoedpresentatie noodzakelijk is." ■



Liesbeth Oldeman en Ursula Ouwerkerk zijn oprichters van Vastgoedstyling Opleiding (foto Liesbeth Oldeman)

KEURMERKSTYLIST

Een vastgoedstylist kan na zijn of haar opleiding ook nog het keurmerk Keurmerkstylist Vastgoed behalen. Barbara Loves is een van de keurmerkhouders, evenals Liesbeth Oldeman en Ursula Ouwerkerk. Een onafhankelijk instituut voert een audit uit of de gewenste kwaliteitsstandaard wordt geboden. Om een keurmerk te behalen, moet een makelaar minimaal twee jaar werkervaring hebben en circa tien referentie-opdrachten hebben uitgevoerd.