

IN GESPREK MET

PROFESSIONALS IN home staging

tekst Marieke Pool fotografie Keesnan Dogger



v.l.n.r.: Katinka, Marleen en Cindy

Vastgoedstyling rocks!

Een vastgoedstylist -of homestager zoals de professionals van CUBIQZ deze expertise liever noemen- zorgt voor waanzinnige woningpresentaties waarmee kopers worden overtuigd en verkoopresultaten significant hoger zijn. We spreken Marleen van Leest, specialist in woningpresentaties voor de verkoop en voormalig bestuurslid bij BNS en de eigenaresses van CUBIQZ Cindy van Dijk en Katinka Kolenaar over het vak en haar ontwikkelingen.

2019

2009

‘Zolang de makelaar er niet in gelooft, wordt er niks verkocht’

Marleen: ‘Ik ben niet zo lang geleden begonnen met het opzetten van een nieuwe methode. Met het Je Huis Verkopen Doe Je Zo 12-stappen programma maak ik woningen onweerstaanbaar. Wat er anders is dan voorheen? Ik zet mijn diensten eerder in het verkoopproces in, zodat ik meer waarde kan bieden aan mijn klanten.’

Cindy: ‘Stylisten komen vaak via makelaars aan hun klanten. Dan is het dus ook de makelaar die de verkoopstyling aan de man moet brengen. En zolang de makelaar er niet in gelooft, wordt er niets verkocht.’

Marleen: ‘Bovendien weten wij veel beter wat we te bieden hebben. De makelaar is goed in alles wat specifiek met de verkoop te maken heeft, denk bijvoorbeeld aan vraagprijsbepaling, maar weet niet goed over te brengen wat onze toegevoegde waarde precies is en wat het een verkoper kan opleveren. Daarbij wordt een stylist eigenlijk altijd te laat in het proces betrokken. Het moet allemaal vlug-vlug, want mensen zitten al met hun hoofd bij hun nieuwe woning en willen derhalve het liefst gisteren al op Funda staan. Maar ik wil juist ver daarvoor mijn werk kunnen doen. Als je mij een jaar voor de verkoop inhuurt, kunnen we in rust aan de woningpresentatie werken. Bijkomende voordelen zijn een hogere taxatie en het genot dat je zelf van de woning hebt. Met mijn methode maak je dus eerst je huis verkoopklaar, daarna pas schakel je de makelaar in.’

Cindy: ‘Het is ook belangrijk dat mensen er zelf in geloven. Ander volgen ze jouw adviezen niet op.’

Marleen: ‘Precies! Vastgoedstyling zit in sommige gevallen standaard in het pakket van de makelaar, dan komt het ook wel eens voor dat je aan tafel zit bij mensen die er niet open voor staan. Na twaalf jaar ervaring zit ik daar niet meer zo op te wachten.’

Katinka: ‘Overigens zie je wel echt een verschil tussen mannelijke en vrouwelijke makelaars. Laatstgenoemden geloven doorgaans wel degelijk in de toegevoegde waarde van vastgoedstyling. En dat scheelt enorm. Eigenlijk is de term vastgoedstyling behoorlijk vreemd. De hele wereld gebruikt Home Staging voor deze expertise,



2029

zelfs Duitsers die het liefst alles nasynchroniseren, maar in Nederland houden we vast aan termen als vastgoedstyling, verkoopstyling en woningmarketing. Ik denk dat als je het goed wilt integreren je er beter voor kunt zorgen dat je

er een universeel woord voor hebt. Home Staging dus. Daarnaast merken we op dat Home Staging in Nederland minder gedragen wordt dan in de landen om ons heen. Daar is er geen makelaar die erover denkt het níet aan te bieden.'



‘DAT HOME STAGING EEN VAST ONDERDEEL VAN HET VERKOOP- PROCES IS, MAG VOOR NIEMAND EEN GEHEIM MEER ZIJN.’

Marleen: ‘Wat ik voor Nederland wil, is dat vastgoedstyling gemeengoed wordt. Dat zou mijn grootste wens zijn.’

Cindy: ‘Wij zijn op onze beurt afhankelijk van wat de homestager voor werk binnenhaalt. Wat CUBIQZ doet? Tien jaar geleden, in het begin van de crisis, zijn we op het idee gekomen om kartonnen keukens te ontwikkelen. In die tijd was er een overschot aan woningen, ook aan nieuwbouwwoningen. Deze woningen richtte ik in met echte meubels, maar de ruimte voor de keuken bleef onbenut. Logisch ook, want wanneer maak je als projectontwikkelaar de juiste keuze? Het gevolg was dat deze woningen maar half gepresenteerd werden. De kartonnen keuken bood uitkomst. Het is een makkelijk product, relatief goedkoop en krijgt met het juiste drukwerk een realistisch uiterlijk.’

Katinka: ‘De kartonnen keuken werd voor het eerst gepresenteerd op een beurs van BNS Crisp. De keuken zag er alleen zó echt uit, niemand zag dat het een kartonnen exemplaar was. Mensen liepen er gewoon langs!’

Cindy: ‘Daarna hebben we allerlei gekkigheid uitgehaald om ze op te laten vallen. Hoe we dat deden? We hebben ze diverse malen aan muren en plafonds opgehangen.’

Katinka: ‘De keukens -maar ook het overige kartonnen meubilair dat we in de loop der jaren hebben ontwikkeld- zijn met name geschikt voor homestagers. Dit zijn veelal eenpitters die de regio doorcrossen met hun eigen auto. Het gebruik van de kartonnen keukens en meubels scheelt opslag- en transportkosten en ze zijn bovendien herbruikbaar.’

Cindy: ‘Die herbruikbaarheid is een usp geworden. Met hetzelfde budget voor een echte inrichting koop je nu tien CUBIQZ-inrichtingen.’

Cindy: ‘Door gewijzigde wet- en regelgeving moet nu minimaal 70% van de ontwikkeling verkocht zijn, voordat er gestart mag worden met de bouw. Daardoor, en natuurlijk ook door het aantrekken van de woningmarkt, staan er nu minder leegstaande nieuwbouwwoningen te koop. Wat we wel merken, is dat er veel woningen van babyboomers op de markt komen. Dit zijn bij uitstek woningen die roepen om Home Staging!’

Marleen: ‘Het verkopen van woningen in de Randstad gaat in deze tijd relatief gemakkelijk. Maar Nederland is groter dan de Randstad. Ook daarbuiten wil je de hoogste prijs en een snelle verkoop voor jouw woning. En het is echt niet waar dat alle woningen als zoete broodjes verkocht

worden. Vlak bij mijn woning staat een huis al meer dan een jaar te koop. Het staat in een goede buurt en mooie straat, maar potentiële kopers kunnen niet door de gedateerde staat heen kijken.’

Cindy: ‘Ik hoop dat er een organisatie komt die zich inzet voor Home Staging.’

Marleen: ‘BNS Crisp ondersteunt vastgoedstylisten zo goed als mogelijk, maar het is een feit dat de vereniging slechts een beperkt aantal uren beschikbaar heeft.’

Katinka: ‘In het buitenland zijn er specifieke brancheverenigingen voor homestagers. Zij doen het voorwerk, zodat de stylisten zelf datgene kunnen doen waar ze goed in zijn.’

Marleen: ‘Daar hebben we bij BNS de capaciteit niet voor, maar voor de ontwikkeling van Home Staging binnen Nederland zou het wel goed zijn als er meer capaciteit komt om hier energie in te kunnen steken.’

Cindy: ‘In Duitsland leveren we ongelooflijk veel CUBIQZ-keukens. Ook voor bestaande bouw. In Nederland werken we anders. Hoe aftands een keuken ook is, verwijderen blijkt een te grote stap. We hebben het idee dat toekomstige kopers er wel doorheen kunnen kijken. Niet dus! Met een kartonnen exemplaar zet je de woning beter op de kaart.’

Katinka: ‘We kunnen stellen dat van alle landen waar we werken -en we timmeren zowel in Europa als in de VS flink aan de weg- Nederland zich het minst ontwikkeld heeft op het gebied van Home Staging.’

Cindy: ‘Terwijl dit notabene echt een woonland is.’

Marleen: ‘We moeten er iets mee. Katinka, jij gaf al aan dat een universele term een goed begin zou zijn. Nu heb ik altijd al moeite gehad met het woord styling. Een optimale woningpresentatie gaat niet alleen om styling, het gaat ook over achterstallig onderhoud en over opruimen, styling is het laatste stukje. Ik kan me goed vinden in de term Home Staging.’

Cindy: ‘Het wordt er op de Nederlandse woningmarkt niet makkelijker op. De stikstof- en gasdiscussie, de duurzaamheidsambitie, het moeilijk verkrijgen van een hypotheek, allemaal issues die zorgen voor krapte op de woningmarkt. Er is weinig aanbod en veel vraag. Aan homestagers de uitdagingen om dat beetje aanbod zo aantrekkelijk mogelijk op de markt te zetten. Want dat Home Staging een vast onderdeel van het verkoopproces is, mag voor niemand een geheim meer zijn.’