



VERKOOPSTYLING

een investering die zich terugverdient



Gek op woonprogramma's zoals Kopen Zonder Kijken? Nederlanders van jong tot oud kijken geamuseerd naar programma's zoals Kopen Zonder Kijken, allen met hun eigen reden. Woning zoekend, toekomstig verkoper of gewoon interieurliefhebber.

Gestylde huizen trekken aandacht

Dat veel mensen bezig zijn met hun woning is al langer bekend, in de Corona jaren werd dat nog duidelijker. We werkten thuis, brachten er uren meer door dan normaal en een fijne plek werd belangrijker. Meubelwinkels deden goede zaken. Daarnaast zijn de sociale media als Instagram en Pinterest walhalla's om interieur inspiratie op te doen, zo ook voor de verkoop. Het resultaat van al die mooie interieurbeelden en woonprogramma's: iedereen wil wel zo'n gestyled huis kopen; maar ook verkopers willen dat hun huis er zo aantrekkelijk mogelijk uitziet.

First impression

Wanneer je een woning wilt verkopen gaat het al lang niet meer om alleen even stofzuigen en het bed opmaken. Een eerste indruk maak je maar eenmaal op Funda en sociale media. Verkopers, kopers en

makelaars hechten steeds meer waarde aan de presentatie van een woning. Op dat moment komt mijn vak als interieurstylist om de hoek. In deze regio werken wij samen met verschillende makelaars, zo ook met Prinsenstad makelaardij. Samen dragen we zorg voor de best mogelijke woningpresentatie.

Wat is verkoopstyling?

Als verkoper heb je genoeg aan je hoofd, maar dat extra beetje aandacht voor je interieur draagt wel degelijk bij een goede verkoop. Verkoopstyling draait om het aantrekkelijk presenteren van een woning aan potentiële kopers. Een ingerichte woning geeft een ruimtelijker beeld en laat de functionaliteit van verschillende ruimtes zien. Papillon Home stylet een woning met meubels en accessoires die een grote doelgroep aanspreekt. Daardoor zien kopers zich sneller in een woning wonen, en dat is belangrijk want de meeste kopers zijn gevoelig voor sfeer en gezelligheid.

Wat levert het op?

Ook in een veranderende huizenmarkt verkoopt een huis sneller

wanneer het sfeervol is ingericht. Het trekt meer (online en fysieke) kijkers die mogelijk een bod uit brengen. Zo schakelde Prinsenstad Makelaars ons onlangs in voor een turn key woning aan de Frederik Hendrikstraat in Delft. De woning werd door ons gestyled en werd hierop met succes tegen een hogere prijs verkocht. Verkoopstyling is een investering die zich in 9 van de 10 keer terugverdient.

Styling advies

Als interieurstylist richten wij niet alleen lege woningen in, maar adviseren wij verkopers ook over hoe zij het maximale uit hun woning kunnen halen. Hiermee laten wij bijvoorbeeld zien dat een andere indeling van de woonkamer meer ruimte geeft en een beter beeld op foto's. In onze ervaring staan praktisch alle verkopers open voor advies, misschien is dat ook wel de reden dat vele van ons zo graag naar woonprogramma's kijken.

Ben jij op zoek naar Styling advies voor verkoop? Meer informatie vind je op onze website.

3 Styling TIPS:

- 1. Zorg voor een neutrale basis.** Voorkom een bonte verzameling aan kussens op de bank of een druk dekbed. Kies liever voor lichte kussens, neutraal beddengoed of spreij over het bed.
- 2. Ruim persoonlijke items op.** Geen fotolijsten aan de muur die voor jou veel betekenen, maar waar een potentiële koper niets mee heeft.
- 3. Maak de woning licht & ruimtelijk.** Doe raambekleding omhoog. Schuif een tafel voor openslaande deuren weg en maak je woonkamer ruimtelijk. De meeste kopers houden van een ruime en lichte woning.

papillon
home interiors
www.papillonhome.nl

