

Karin Ballizany start House Styling bedrijf in Knegsel

”Ik ben nu eenmaal stapelgek op huizen”



Karin Ballizany: “Gek van huizen”

KNEGSEL – Sinds mei van dit jaar bestaat het bedrijf van de kersverse, Knegselse Karin Ballizany. Verkoopstyling is haar vak, een relatief nieuw beroep waarbij het gaat om huizen snel te verkopen door ze deskundig te presenteren.

“Ik kwam voor het eerst in contact met dit vak via een vriendin die vertelde over allerlei adviezen die ze had gekregen van een makelaar om haar huis te verkopen. Dat sprak me zo aan. Ik dacht: Dat is op mijn lijf geschreven, dat wil ik ook. Ik ben nu eenmaal stapelgek op huizen, altijd al geweest. Ik vind het leuk om te zien hoe mensen wonen, wat ze mooi, praktisch en gezellig vinden. Ik heb mijn opleiding gevolgd bij het landelijk netwerk van verkoopstylisten. Daar ben ik ook bij aangesloten. Er is veel belangstelling voor de opleiding onder andere van de kant van makelaars en binnenhuisarchitecten.

De ogen van een koper

Als er een huis verkocht moet worden dan is het goed om dat huis te bekijken door de ogen van een koper. Die koper is niet geïnteresseerd in hoe gezellig het allemaal is, nee, die heeft zijn eigen plannen om iets met het huis te doen. Daarvoor moet hij een goed inzicht krijgen in wat de ruimte te bieden heeft.

In de loop van de jaren wordt een huis iets heel persoonlijks, met foto's, schilderijen en hebbedingetjes. Het schilderwerk, de gordijnen en verlichting zijn helemaal naar eigen smaak van de bewoner. Al die zaken kunnen een juist beeld van de mogelijkheden van het huis in de weg staan. Een groot opvallend schilderij aan de muur of een fel paars gekleurd bankstel trekken meteen de aandacht. De aandacht wordt daarmee afgeleid van de ruimtelijke kwaliteiten. De verkopers denken dat een koper er ‘wel doorheen kijkt’; Niet dus. Kopers zullen eerder hun neus ophalen dan dat ze enthousiast worden want ze zien vooral allerlei dingen die ze nog moeten doen. Als verkoopstyliste geef ik advies hoe het huis het best ingericht kan worden om het zo gemakkelijk mogelijk te verkopen. Dat is plezierig voor de verkoper en de makelaar maar natuurlijk ook voor de koper want die weet beter wat hij met het huis kan.

Het beroep is overgewaaid uit Amerika, daar wordt vrijwel ieder huis verkocht

nadat het gestyled is. Makelaars en verkopers zijn daar al helemaal overtuigd dat verkoopstyling zijn vruchten afwerpt: een snellere verkoop en een betere prijs. “

Verf, verhuisdozen en VIM

“Je staat ervan versteld met hoe weinig middelen je een huis verkoopklaar kunt maken. Met verf, verhuisdozen en VIM doe je het meeste werk. Je wilt bereiken dat het huis snel verkocht wordt. Een goede eerste indruk is heel belangrijk. Die indruk wordt bepaald door heel veel dingen; de kleuren die zijn gebruikt, de lichtinval, eventuele geurtjes, wat er aan de muur hangt, de vullingsgraad van het interieur. Tijdens de opleiding leer je van alles over kleur, interieur, verlichting, de sterke en de zwakke punten van een huis. Maar ook omgaan met klanten. Bij een stylingadvies hoort een lijst met activiteiten die uitgevoerd moeten worden voor een snelle verkoop. Mensen kunnen dat ervaren als kritiek op hun smaak. Dat is natuurlijk helemaal niet het geval, het gaat erom dat het huis wordt verkocht en dat is gemakkelijker als het huis meteen goed aanvoelt; Bijvoorbeeld als het opgeruimd is, goed verlicht, lekker ruikt. Tijdens de opleiding merkte ik dat ik gevoelsmatig steeds goed zat, daarin werd ik steeds bevestigd. Een van de belangrijkste dingen vond ik het omgaan met klanten, hoe vertel je wat er gedaan moet worden zonder dat het als kritiek wordt opgevat. Doorgaans gaat dat heel goed. De bewoners van een huis dat ik laatst onder handen had twijfelden na afloop of ze inderdaad nog wel weg wilden.”

Verhuur van meubels en accessoires

“Soms staan er erg grote meubels in een huis en andere in het oog springende accessoires. In dat geval kan ik zorgen voor een pakket accessoires, variërend van gordijnen, vloerkleden, wandversiering, meubels en planten die tijdelijk in de woning worden geplaatst totdat het huis verkocht is. Soms is het nodig dat er wat ingrijpender dingen worden aangepakt zoals bijvoorbeeld het omzagen van een boom die de lichtinval belemmert, of een muur wit schilderen waar een levensgrote Mickey Mouse op staat.

De opdracht voor een styling advies komt meestal via een makelaar, die heeft een goed overzicht van welke huizen wat moeilijker te verkopen zijn en waar verkoopstyling gewenst is.”

Niet alleen bij aankoop

“Behalve verkoopstyling doe ik ook aankoopstyling, het accent ligt dan meestal op het laten zien van de mogelijkheden van een huis. Maar ook adviezen over inrichting van huizen die niet te koop staan geef ik. Het gaat dan om de vraag; welke sfeer wil een klant in zijn huis en wat moet daarvoor gebeuren. Binnenkort ga ik met een collega aan de slag om een huis dat al twee jaar te koop staat opnieuw in te richten voor de verkoop. Dan moet er ontzettend veel gebeuren, poetsen, inrichten, schilderen, tuinieren. Het meeste doen we zelf tenzij er echt grote klussen moeten worden uitgevoerd, dan huren we een hovenier in of een schilder of een timmerman. Verkoopstyling is een geweldig vak waarin je creativiteit, omgaan met mensen en passie voor huizen geweldig kunt combineren.”