

Huis in de verkoop?

Verkoopstyling

VOOR
verkoop
STYLING!



NA
verkoop
STYLING!



Maurike van der Tempel van Pheidias Verkoopstyling in Heukelum

‘Ga de uitdaging van een woningpresentatie aan!’



Maurike van der Tempel, al vier jaar werkzaam als zelfstandig verkoopstylist heeft het beproefde concept voor een optimale woningpresentatie hoog in het vaandel. Het totaalplaatje: van boven naar beneden en van binnen naar buiten. In WonenDoeJeZo vertelt ze erover.

Maurike deed veel praktijkervaring op als vaste verkoopstyliste van Master Makelaars in Leerdam en ook als Master Trainer en Coach voor de trainingen van de Styling Concepts Group. “Het is een boeiend proces, juist ook door de verstrengeling van emoties omdat een woning vaak zo na aan het hart ligt. Het komt dichtbij.”

“We weten vaak als geen ander onze spullen te presenteren. Maar als het op ons huis aan komt, dan verandert er iets. Daar zit hem de uitdaging. Ga ik die aan en stap ik over mijn terughoudendheid heen? Ga ik voor een strak gepresenteerde woning die kijkers uitnodigt om de

drempel over te komen en mijn woning te ervaren? Ga ik voor een laatste –maar heel belangrijke– investering in het pand dat ik verlaat?”

“Een woningpresentatie is goed voor het betreffende pand. Het komt uit de verf en kan trots laten zien wat het in zich heeft. Op de Bühne ermee! Een goede presentatie doorstaat het oordeel van een kritisch publiek. Daarnaast is een woningpresentatie goed voor de kijker.”

“Een kijker ziet wat hij ziet en vaak niet hoe het kan worden. Je raakt door presentatie de fantasie, zodat het voorstellingsvermogen wordt aangewakkerd.”

“Je neemt de kijker serieus door een woning aan te bieden die eruit ziet om door een ringetje te halen. Daarnaast, en ook nog eens heel erg belangrijk, is een woningpresentatie ook goed voor de verkoper zelf. In tegenstelling tot wat wordt gedacht geeft het juist heel veel energie. Opruimen en schoonmaken maakt ruimte in huis en hoofd. Ik hoor vaak: “dat hadden we veel eerder moeten doen!” Hoe je het ook wendt of keert; een verkoopperiode is een stressvolle periode. Niets werkt zo fijn als een opgeruimd strak huis. Je helpt jezelf enorm met die tijdswinst om alles weer op orde te hebben voor een volgende bezichtiging. Al met al drie keer +! Een in alle opzichten waardevolle investering. En of het werkt? Nou en of!

LNV® VERKOOPTYLISTEN

Huize Brocante

Chantal van der Veen-Wessels | Plaats: Brielle | T: 06-55706970
E: info@huizebrocante.nl | Web: www.huizebrocante.nl

Pheidias Verkoopstyling

Maurike van der Tempel | Plaats: Heukelum | T: 06 10654378
E: info@pheidias.nl | Web: www.pheidias.nl

www.landelijknetwerkverkoopstylisten.nl



Maurike van der Tempel
Verkoopstylist
uit Heukelum

VOOR
verkoop
STYLING!



NA
verkoop
STYLING!

