

Huis verkopen Weg met de FRUTSELS

Door MICHEL ELANDS
Overgewaaid uit Amerika krijgt de 'huisdokter' ook in Zuidoost-Brabant voet aan de grond. In soms een halve dag maakt hij of zij uw huis klaar voor de verkoop. De stylist ziet de spinnenwebben wel en hecht niet zo aan al die souvenirs uit Thailand. Zelfs voor uw trouwe huisdieren is even geen plaats.

Rex, de uit de kluiten gewassen Labrador is het grootste obstakel voor de verkoop van dit huis. Rex blaft, Rex springt tegen je op, Rex verliest haren, Rex spuwt over de vloer, Rex snuffelt in je kruis. De viervoeter kwispelt vrolijk en kijkt vertederend, maar als je uren later terugdenkt aan die grote nieuwbouw drive-inwoning in de Eindhovense wijk Blixembosch dan trillen je reukharen als vanzelf: Rex. Eigenaar van het huis én de hond, Robert Buuts, beseft het. „Rex moet even weg als potentiële kopers komen kijken.” Verkoopstyliste Hermine van Heeswijk zal draconische maatregelen

voorstellen, hond uit logeren, benedenverdieping schrobben en geurvetters.

Van Heeswijk is ingeschakeld om het vier jaar jonge huis in Blixembosch (bijna 800 kuub, vraagprijs 435.000 euro) klaar voor de verkoop te maken. Buuts heeft zelf al een checklist aangelegd en is begonnen met het bijhouden van twee slaapkamers en de grote woonkamer, maar hij heeft tal van dingen 'over het hoofd gezien'. Die spinnenwebben in de gang bijvoorbeeld. „Ik dacht dat ik het hier vorige week had schoongemaakt, maar ik heb deze gewoon gemist”, zegt hij.

Verkoopstylisten doen intrede op huizenmarkt

Precies dat bewijst de kracht van de huisdokter. Geen emotionele binding met spulletjes en inrichting, maar een 'frisse blik'. De tips zijn even simpel als doeltreffend: ramen wassen, rotzooi opruimen, de plinten (alsnog) plaatsen, de gordijnen draperen en de bank tien centimeter van de muur („dat schept ruimte”). „Ik vind het belangrijk dat de inrichting past bij het huis. In een modern huis dat al anderhalf jaar te koop was, stonden voornamelijk antieke meubelen”, verhaalt Van Heeswijk. „We hebben het hele huis wit geschilderd en met gehuurde meubelen modern ingericht. Het was zo verkocht. Met antieke meubelen is niks mis, maar die passen meer in een boerderij.” Het verkoopstijlen van woningen heeft zijn wortels in Amerika waar vooral de interieurontwerperster Ann Maurice met het tv-programma House Doctor furore maakte. Nu RTL4 de



• Grote planten en de gordijnen anders gedrapeerd geven de ruimte meer warmte.



• De woonkamer van Robert Buuts na de restyling: de salontafel is vervangen door een robuuster exemplaar dat beter past bij de vloer. De meubels zijn anders neergezet, zodat elk stuk mooier tot zijn recht komt en de ruimte groter oogt. De kleur rood, die in de gordijnen zit, is doorgevoerd in diverse accessoires. Verder is de kamer warmer gemaakt met een paar enorme planten. Cultuur in de vorm van een kunstwerk is solitair neergezet op een sokkel.

Foto Jurriaan Balke



• Robert Buuts (rechts) en Hermine van Heeswijk voor de restyling.



• De nieuwe zithoek: andere salontafel, meubels anders geplaatst en een opvallend vloerkleed.

reeks uitzendt en ook andere woonprogramma's en -bladen aandacht besteden aan het fenomeen, springen stylisten en makelaars in deze markt. De kosten voor een advies aan huis en een 'rapport' met adviezen lopen uiteen van 150 tot 250 euro. Daarnaast kan schilder- of schoonmaakwerk tegen uurtarief worden uitbesteed aan gespecialiseerde bedrijven. Accessoires als complete palmbomen, kussens en kandelaars zijn te huur.

Markt

Van Heeswijk is in Eindhoven het bedrijf Designery House Make-Up gestart en wil zich de komende maanden volledig gaan richten op huisdokteren. Directeur Patrick Deckers van de Huis-o-theek in Eindhoven kent het fenomeen alleen nog maar in het duurdere segment. Hij ziet zeker een markt voor de verkopers van een gemiddeld

huis. „Als een huis een maand langer te koop staat, kost dat snel tussen de 750 en 2000 euro. Toch zou ik verkopers niet aanbevelen om hun huis te renoveren. Dan kun je een koper beter een plan voorleggen, zodat die zelf de kleur van de tegels uit kan kiezen”, bevoogt Deckers. „Voor kopers kan het ook interessant zijn om iemand in te schakelen die een reële inschatting van verbouwkosten kan maken of een stylist. Het is zonde om je bank pas goed te zetten als je je huis verkoopt.” Van Heeswijk: „Voor potentiële kopers is de eerste indruk heel belangrijk. Dat begint letterlijk al met de voordeur. Zit de klink goed vast en zit de deur goed in de verf? Als dat niet het geval is, denken veel mensen dat er nog veel meer mis is met een huis.”

Een fles wijn op tafel en de open haard aan, dat doet veel, volgens de regionale huisdokter. Maar het is de kunst om

niet te overdrijven. „De geur van koffie is een cliché en kan juist averechts werken.” Ook de Eindhovense styliste Loes Meijer, vooral gespecialiseerd in interieurs, vindt verkoopstijlen vooral goed te combineren met de keuze voor een geheel nieuw interieur.

„Als je straks in je nieuwe huis frisse kleuren wil, probeer het dan uit in je oude huis. Daar knapt het waarschijnlijk flink van op en je kunt kijken of je het in je nieuwe interieur echt wilt. Woonbladen en -programma's zijn populair, maar als mensen hun eigen interieur willen veranderen, worden ze onzeker.”

Woonstylistes betogen dat veel interieurs te vol staan. „Als je een huis verkoopt, dan verkoop je oppervlakte en inhoud, dus probeer je het zo ruim mogelijk te laten lijken. Sommige mensen hebben zelfs

een kast voor een raam staan”, zegt Meijer. In een slaapkamer van Buuts' woning houdt een kledingkast het daglicht tegen. „Maar het is de strijkkamer”, verweert hij zich. Volgens Van Heeswijk speelt dat geen rol, die kast gaat tijdelijk weg. De woonkamer van het huis in Blixembosch is twee weken later met wat eenvoudige middelen aangekleed. Een 'warm' kleed in de zitkamer, een nieuwe salontafel, de hoge kast niet in de loop, de gordijnen aan een versterkte gordijnband en een grote palm.

Meer info: Hermine van Heeswijk, Designery@housemakeup.nl Meer verkooptips, www.funda.nl

Zelf restylen?

- * kleine frutsels weg, kies voor mooie in het oog springende accessoires.
 - * blij bij het karakter van het huis.
 - * vraag een kennis die een frisse blik op je interieur kan werpen.
 - * echt goed schoonmaken.
 - * laat het niet merken als u al een ander huis heeft gekocht.
 - * doe - zelfs overdag - sfeervolle verlichting aan.
- *zorg dat huisdieren niet thuis zijn.

Advertentie

Zondag open van 11.00-17.00 uur

Modern

Klassiek

Showroom met meer dan 100 haarden en kachels, waarvan velen brandend opgesteld • Alle werkzaamheden in één hand • Gedegen en vriendelijk advies • Lid Sfeerverwarmingsgilde (gegarandeerde kwaliteit)

Opentijden:
Dinsdag t/m vrijdag 10.00-17.30 uur
Vrijdag koopavond 18.30-21.00 uur
Zaterdag 10.00-17.00 uur
Maandag gesloten op afspraak.

Leenikual 13 c, Ind. ten. Kopebeemd (aan de Boschdijk links), 5625 EA Eindhoven-Noord
Tel.: 040 2124393 • Fax: 040 2519622 • Email: info@loomans.com

LOOMANS
SFEERVERWARMING

www.loomans.com

Wie woont daar?

Elk dorp, elke wijk heeft ze: opvallende huizen. Omdat ze extreem groot zijn of extreem klein. Omdat ze idyllisch zijn gelegen of juist niet. Omdat ze heel mooi zijn, of aartslelijk. Huizen die steeds dezelfde vraag oproepen: 'Wie zou daar wonen?' Wie woont er in dit bijzondere huis aan de Tinnegieter in Heeze?

Het antwoord vindt u op een van de volgende pagina's.

Een bijzonder huis om te zien. Van welke kan je het ook bekijken.

Foto: Tom de Hoed

Advertentie

WIE ONDERHANDELT VOOR U MET DIT PORTRET?

voor Huizen naar Huibers

Makelaarskantoor HUIBERS B.V.
Augustijnendreef 4 • Eindhoven • 040 2444770
Bekijk ons aanbod op www.huibers.nl