

Onderzoek House of KIKI: 'Verkoopstyling trekt meer kijkers én kopers'

GESCHREVEN DOOR REDACTIE VASTGOED WOENSDAG 13 JUNI 2012 11:30



Opleidingscentrum House of KIKI heeft afgelopen voorjaar een groot onderzoek onder al haar verkoopstylisten uitgezet. De conclusie hiervan is dat zelfs tijdens de huidige crisis in de huizenmarkt, verkoopstyling loont.

Waar tot 2008 de woningen nog 'vanzelf' verkocht raakten binnen gemiddeld 89 dagen, moet de huizenbezitter tegenwoordig meer uit de kast halen om op te vallen binnen het huidige aanbod van 264.000 te koop staande woningen. Momenteel staan woningen gemiddeld 11 maanden te koop. Alleen die woningen die goed gestyled, gefotografeerd én strak geprijsd zijn, hebben nog een kans binnen korte tijd van eigenaar te wisselen, zegt House of KIKI.

Uit het onderzoek House of KIKI dat in april 2012 gehouden is onder 140 House of KIKI-verkoopstylisten is gebleken dat woningen, waarbij gemiddeld 1.500 tot 3.000 euro is geïnvesteerd, in 80 procent van de gevallen meer kijkers trekt. Het merendeel van de woningen die een verkoopstyling hebben ondergaan, raakt binnen 3 maanden verkocht. In de gevallen waar het helaas niet tot verkoop leidt, spelen factoren een rol waarop de verkoopstylist géén invloed heeft zoals de vraagprijs, de architectuur, de ligging en de onderhoudsstaat. Maar ook de banken en de onzekerheid over de hypotheekrenteaftrek spelen een rol.

Kirsten Funcke: "Waar ik in 2008 nog de makelaar en huizenbezitter moest overtuigen van het nut van verkoopstyling, is de verkoopstylist anno 2012 onlosmakelijk verbonden met de huizenverkoop. Zo heeft House of KIKI onder andere een samenwerking met Makelaarsland en Hypodamus. En zelfs het opleidingscentrum voor makelaardij Morel, biedt sinds deze week de cursus verkoopstyling van House of KIKI aan. De NVM kent hier zelfs studiepunten aan toe."