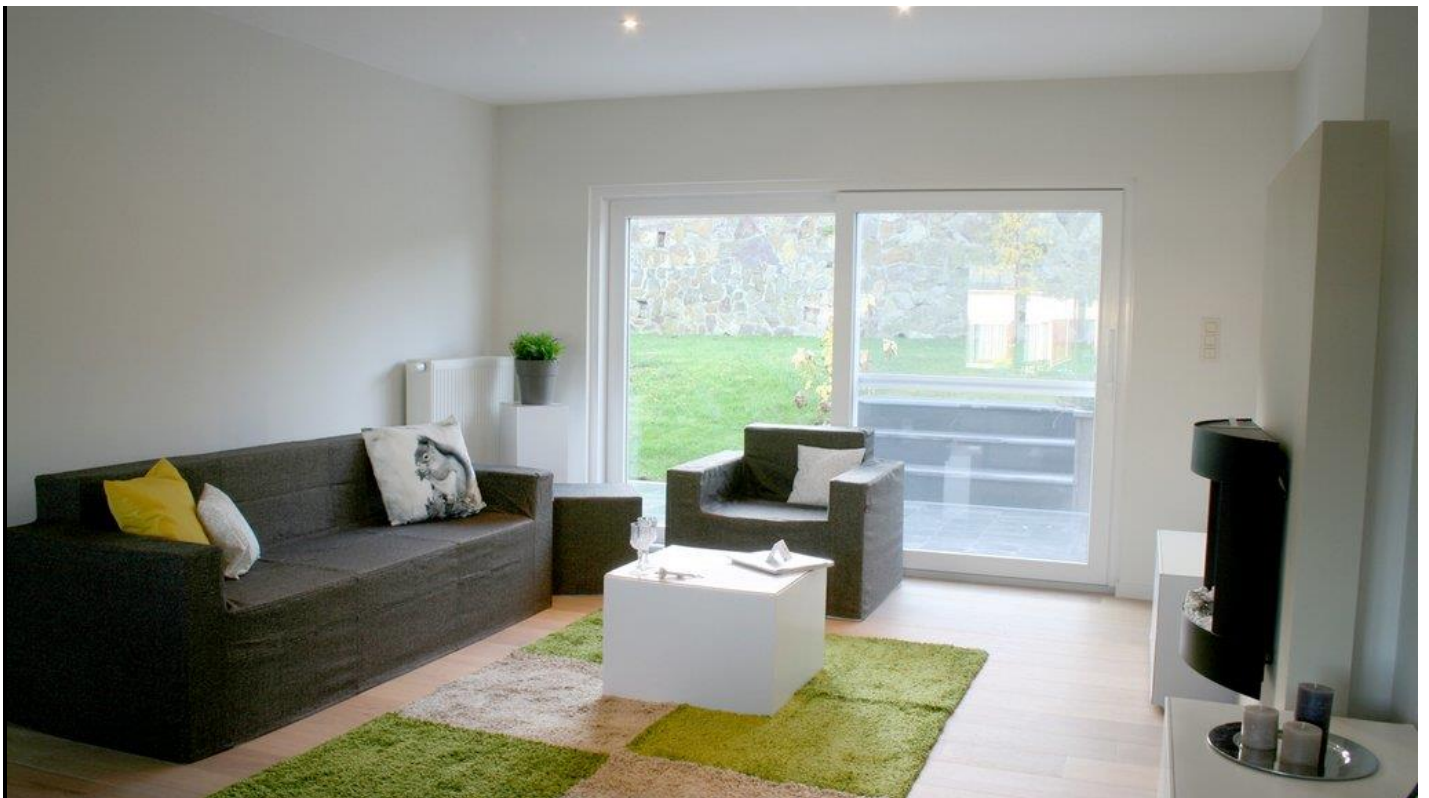


Verkoop uw huis tot 15% duurder door opsmukbeurt

22 juni 2018 08:47

Met een kleine investering kunt u uw huis sneller verkopen tegen een prijs die tot 15 procent hoger ligt.

Welgemikte ingrepen - homestaging in het jargon - geven een woning een aantrekkelijkere uitstraling, en dat verkoopt.



Voor een homestaging waarbij u een beroep doet op gehuurde meubels betaalt u tussen 1.500 en 2.500 euro.
©RV-DOC

Als het op een woning aankomt, zijn Belgen kieskeurige kopers. Ze bezoeken gemiddeld twaalf woningen voor ze beslissen welk huis ze zullen kopen. Bovendien geven bijna twee op de drie huizenjagers aan dat ze op voorhand al eens een kijkje gaan nemen naar een woning die hen interesseert, zonder de eigenaar te contacteren. Dat blijkt uit een recente enquête van de vastgoedwebsite Immoweb bij bijna 10.000 mensen.

Welke van die gemiddeld twaalf woningen het uiteindelijk wordt, is niet zozeer een rationele beslissing, maar eerder een kwestie van gevoel. **De gemiddelde koper beslist in amper 30 seconden of een woning hem interesseert of niet**, stelt de vastgoedketen Century 21 vast. Een goede eerste indruk is dan ook essentieel wanneer u een goede prijs voor uw woning wil krijgen.

‘Daarvoor kan **homestaging** nuttig zijn’, verzekert Mieke De Kimpe van het Century 21-kantoor in Zottegem, dat de dienst aanbiedt. ‘In mijn ervaring raakt een woning zo sneller verkocht, én tegen een betere prijs.’

Homestaging komt erop neer dat u **met kleine ingrepen de woning aantrekkelijker** maakt voor potentiële kopers. Dat kan door goedkope investeringen waardoor de woning netter of gezelliger oogt, of door een inrichting die bezoekers de woning op haar best toont. Homestaging wil de koper een thuisgevoel geven, zodat de woning een plek lijkt waar hij zich met plezier ziet wonen.

Het is een trend die uit de VS komt overgewaaid. Daar wordt het merendeel van het vastgoed opgesmukt voor een verkoop. Ook in onze buurlanden wordt de praktijk vaak toegepast. België blijft wat achter, maar ook hier maakt homestaging langzaam opgang, onder invloed van tv-programma's als ‘De huisdokter’.

Opruimen

‘Mensen die niet professioneel bezig zijn met bouw of inrichting kunnen zich maar moeilijk voorstellen hoe een lege of slordige woning er mooi ingericht kan uitzien’, zegt interieurdesigner Vicky Kiekens van Inside Story, die homestagings doet voor vastgoedkantoren. Volgens Century 21 kijken drie op de vier potentiële kopers zelfs niet verder dan de bestaande inrichting en de sfeer van de woning.

Een belangrijk aspect van homestaging zit dan ook in een **doordachte en gezellige inrichting**. ‘Begin met **op te ruimen**. Dat is de belangrijkste raad die we mensen die hun huis verkopen geven’, zegt Kiekens. ‘Doe je huis er netjes en verzorgd uitzien. Dat begint bij de straat. Heel belangrijk zijn de **voorgevel** en de eventuele **tuin** rond het huis. Als het gras niet gemaaid is, geeft de woning meteen een slecht onderhouden indruk, terwijl dat niet noodzakelijk zo is.’

Een goed ingerichte woning spreekt altijd meer aan dan een lege. Ze ziet er ook groter uit. Dat hoeft geen bom geld aan meubels en decoratie te kosten. Er zijn bedrijven op de markt van wie u **meubels en accessoires kunt huren** voor de verkoop.

Plooiometer

‘**Slaapkamers** worden almaar kleiner. Als mensen in een lege kamer staan, vragen ze zich vaak af of er wel een tweepersoonsbed in past. Daardoor kunnen ze twijfelen, zelfs als je met een plooiometer aandraaft. Maar zet er een **tweepersoonsbed** in, zodat ze meteen zien dat het lukt, en je vermijdt elke twijfel’, vertelt Michael Vercauteren, zaakvoerder van Kasper & Kent, een vastgoedkantoor dat zich toelegt op homestaging.

‘Homestaging met meubels kan ook goede diensten bewijzen bij woningen waar iets ongewoons aan is. Een woonkamer met een atypische vorm kan potentiële kopers voor vraagtekens plaatsen. Maar wanneer die ruimte fraai is ingericht, kan het ineens een pluspunt worden.

Ook een **lichte renovatie** behoort tot de mogelijkheden. ‘**Schilderen** kost relatief weinig, maar heeft een grote impact op het gevoel van een woning’, zegt Michael Vercauteren. ‘Wanneer er een lelijke of beschadigde vloer ligt, kan een laminaatvloer ook al een heel andere indruk geven.’

Voor alle duidelijkheid: homestaging betekent niet het wegmoffelen van eventuele gebreken. Het betekent wel het aanreiken van positieve mogelijkheden, waardoor de koper die gebreken er bijneemt.

Het sleutelwoord bij homestaging is ‘**neutraal**’. **Lichte en neutrale kleuren zijn ideaal**. ‘Het is de bedoeling om een woning zoveel mogelijk te **depersonaliseren**’, legt Kiekens uit. ‘Hoe onpersoonlijker en neutraler, hoe meer mensen zich er thuis kunnen voelen. **Familiefoto’s bergen we dus liever even op.**’

‘Ik pas de inrichting wel altijd aan de stijl van de woning aan. Hypermoderne meubels in een landelijke woning, dat werkt niet’, vervolgt Kiekens. ‘Het hele plaatje moet kloppen.’

‘De modegril van de dag werkt ook altijd’, zegt Vercauteren. De beste parameter zijn lifestylemagazines. Iedereen wil wel een woning die eruitziet alsof ze uit een boekje komt. Of een woonkamer die zou scoren op de fotodeeldienst Instagram.’

Wat kost dat?

De bedoeling is uiteraard dat een homestaging meer opbrengt in de verkoop van de woning dan wat ze kost. Century 21 spreekt van een **meerwaarde tot 15 procent op de verkoopprijs**. De woning zou ook gemiddeld **dubbel zo snel verkocht** raken.

De prijs van een opsmukbeurt varieert volgens de woning en wat uw wensen zijn. Een rondvraag leert dat u al een huisbezoek met aanbevelingen voor verbeteringen hebt **vanaf 150 euro**. Voor een volledige inrichting van een leegstaande woning met **gehuurde meubels** betaalt u **tussen 1.500 en 2.500 euro**.

Voor **lichte renovaties**, zoals schilderwerken, raadt Century 21 aan om **binnen 1 procent van de verkoopwaarde te blijven**.

[Ilka De Bisschop](#)

Maak uw woning aantrekkelijker met deze 6 tips

- Het begint allemaal bij de voorgevel. Maak dat die netjes is en op orde staat. Wied onkruid en repareer afgebladderde verf of kapot glas. Maai het gras.
- Ruim op en doe de vaat voor bezoekers langskomen.
- Repareer kleine slordigheidjes zoals een losgekomen plint. Dat kost alleen wat tijd. Dergelijke slordigheden kunnen een koper de indruk geven dat het huis niet goed onderhouden wordt.
- Schilder indien nodig de muren, liefst in een lichte kleur.
- Een woning met meubels erin spreekt meer aan dan een lege ruimte. Zeker wanneer een ruimte een atypische vorm heeft of aan de kleine kant is.
- Homestaging is niet het moment voor exuberante statements. Houd het zo neutraal mogelijk. Gebruik lichte en neutrale kleuren. Mijd zowel een hypermoderne als een te landelijke stijl.

https://www.tijd.be/netto/vastgoed/Verkoop-uw-huis-tot-15-duurder-door-opsmukbeurt/10024664?f=cbbd0fed-6a15-488b-82ad-90385f529c91&utm_medium=email&utm_source=SIM