



Een 'Moodboard' helpt bij een nieuwe inrichting

Bent u soms ook een beetje jaloers op mensen die hun huis helemaal tip-top hebben ingericht? Waar meubels en accessoires zo mooi bij elkaar passen, de ruimte optimaal benut is en het licht er perfect opvalt? Ga dan eens aan de slag met een 'Moodboard' en vind de sfeer die bij u past.

Stylisten gebruiken ze al jaren. 'Mood' betekent 'humor' of 'stemming' en zegt dus eigenlijk al wat de bedoeling is. Door zomaar plaatjes te knippen van verschillende interieurs, stijlen en kleuren kom je er achter wat je eigenlijk mooi vindt en waar je blij van wordt. Bij een 'Moodboard' heb je in één overzicht een persoonlijke stijl impressie. Op deze manier wordt het veranderen van je huis en het kiezen van de juiste kleuren en meubels een succes!

Hieronder staat in drie stappen beschreven hoe je een 'Moodboard' maakt.

Stap 1. Knippen

Verzamel een tijdje allerlei foto's van interieurs, stijlen en kleurcombinaties die je aan spreken. Wees hierbij niet kieskeurig, laat je in deze eerste stap vooral niet verleiden tot het kiezen van een sfeer of stijl. Op de afbeeldingen kan van alles staan, van een detail als een kandelaar, tot een gehele sfeer. Neem de tijd, bijvoorbeeld enkele weken, om een groot aantal plaatjes te vinden van interieurs die je aanspreken. In reclamefolders en woonbladen staan vaak prachtige interieurs. Ook kun je geschikte afbeeldingen vinden in andere bladen, kranten en op het internet.

Stap 2. Ordenen

Rangschik de gevonden afbeeldingen in verschillende stijlen. Welke stapeltje vind je het mooist? Kies er één uit. Kun je niet kiezen, maak dan gewoon twee moodboards en leg ze voor aan familie of vrienden.

Stap 3. Plakken

Selecteer uit de gekozen stijl foto's die mooi bij elkaar passen. Let hierbij goed op uitstraling en kleur. Neem een groot wit vel papier en leg hier de plaatjes op. Schuif en varieer net zolang tot je een geheel hebt dat je aan staat. Plak de afbeeldingen vast, en voilà, je hebt een moodboard! Tevreden over je moodboard? Vertaal je ideeën dan naar de werkelijkheid.

Als je er zelf niet uit komt, dan kun je meedoen aan een workshop. Op allerlei plaatsen in het land worden die gegeven, zoals bijvoorbeeld door VT Wonen. Zoek via Google op 'Moodboard maken' en je komt er een heleboel tegen.

(bron: www.vbowonenenzo.nl)

Verkoopstyling is helemaal 'in'

'Je verkoopt je huis echt sneller na een restyling'

Het succes van programma's als de 'TV-makelaar' en 'Uitstel van Executie' inspireert veel mensen om zich te verdiepen in 'restyling'. Door een woning eerst flink op te ruimen en daarna met kleine accenten de positieve punten van het huis te benadrukken, krijgen kopers een betere indruk. "Onderzoek heeft aangetoond dat gerestylede woningen veel sneller verkocht worden", zegt Astrid van Hemert uit Zaltbommel.

Astrid heeft haar opleiding gevolgd bij 'House of KIKI'. Dat is opgericht door twee verkoopstylistes, die regelmatig te zien zijn in het televisieprogramma 'Uitstel van Executie'. Astrid heeft eerst een opleiding binnenhuisarchitectuur gevolgd, maar vindt het leuk om ook op een andere manier met interieurs bezig te zijn. Tijdens de opleiding bij House of KIKI leerde zij Ursula Ouwkerk uit Sleeuwijk kennen. Momenteel werken de twee verkoopstylistes samen aan een project van Ursula in Giessen in het Land van Heusden en Altena. "De gedateerde uitstraling wordt met ons advies veranderd in een lichtere, modernere uitstraling", vertelt Astrid. "Hierbij komt het ruimtelijke karakter van het huis beter tot zijn recht. Met het stylen en het plaatsen van tijdelijke meubels krijgen potentiële kopers een betere indruk wat de mogelijkheden zijn van het huis."

Als gecertificeerd verkoopstylistes verdelen Astrid en Ursula woningen in drie categorieën; A-, B- of C-woningen.

Bij A-woningen hoeft eigenlijk niet zoveel te gebeuren. "Vaak is het bij deze huizen genoeg om goed op te ruimen en persoonlijke spulletjes op te bergen", vertelt

Astrid. "Soms schuiven we een beetje met meubels om goed te laten zien hoe ruim een kamer is. Of we adviseren om de klemmende voordeur nu echt aan te pakken."

B-woningen hebben iets meer aandacht nodig. Daar kan het zinvol zijn om een paar muren te schilderen of opnieuw te behangen. De verkoopstylistes kunnen dit vaak samen met de eigenaren zelf oplossen of laten doen.

Bij C-woningen is meer aan de hand. Daar moet bijvoorbeeld echt een nieuwe keuken of badkamer in om potentiële kopers over de streep te trekken. "In zulke gevallen gaan we niet echt verbouwen, maar laten we een 3D-presentatie maken", zegt Astrid. "Dit is veel minder kostbaar en we kunnen potentiële kopers toch laten zien, hoe een huis er uit kan komen te zien na een verbouwing. We kunnen in zo'n presentatie ook bijvoorbeeld een serre of dakkapel aanbrengen."

Op de website van Astrid (www.vivendastyling.nl) en Ursula (www.pandindehand.nl) staat precies wat de diensten kosten. Al voor een paar honderd euro kan een woning veel aantrekkelijker gemaakt worden. "Mensen zakken vaak met duizenden euro's in hun vraagprijs. Dat is heel jammer. Want als je voor vijfhonderd euro investeert in restyling, zie je dat in duizenden euro's terug bij de verkoop", luidt de overtuiging van Astrid.

Beide verkoopstylistes zijn aangesloten bij het Centraal Netwerk voor Verkoopstylistes (www.cnvv.nl).

