Binnenhuisarchitect maakt huis beter verkoopbaar

Vlak voordat je een huis verkoopt, denk je niet direct aan een opknapbeurt van het interieur. Wél voor het nieuwe huis, dat ligt redelijk voor de hand. Maar niet voor de woning die verlaten gaat worden, terwijl daar nu juist een kans ligt! Met behulp van een binnenhuisarchitect wordt een huis namelijk vaak beter én sneller verkocht. Het gaat om een investering die snel en met groot rendement terug verdiend kan worden. Dat zijn de visie en ervaring van binnenhuisarchitect Erwin Post uit Emmen.

Voor ...

... en na de metamorfose. (Foto, na de metamorfose, beschikbaar gesteld door Ten Wolde Onroerend Goed).

Geef de potentiële kopers ruimte
Met een licht en ruim ingericht huis benadruk je de sterke kanten ervan. Je prikkelt daarmee de fantasie van potentiële kopers. Een vol, druk en onrustig huis ontneemt mensen letterlijk en figuurlijk de ruimte om zich de mogelijkheden van de woning voor te stellen.

"Je moet de fantasie de ruimte geven", meldt Post. Hier is een taak weggelegd voor een onafhankelijke, objectieve en creatieve deskundige. "Als binnenhuisarchitect kom je nieuw binnen, net zoals een potentiële koper. Je hebt als buitenstaander niet die emotionele band met dat kastje, die stoelen of die gordijnen, daardoor zie je makkelijker wat wel of niet een goede sfeer en presentatie geeft. Soms kan een nieuw spannend element het huis net dat ietsje meer uitstraling geven."

Harmonie en spanning
Post: "Het is de kunst om er voor te zorgen dat een huis en het interieur ervan in harmonie zijn, waardoor er ruimte is voor een persoonlijke en verrassende sfeer. Overigens betekent dit niet dat alles in één stijl de enige goede keus is." Een binnenhuisarchitect geeft advies over gebruik van bestaande elementen - soms met kleine aanpassingen - licht, kleur en aanschaf van nieuwe zaken. Maar het kan heel goed zijn dat alleen al met het verplaatsen of het weglaten van een of meer meubelen de ruimte een extra dimensie krijgt!

Opruimen
Het éérste advies van een binnenhuisarchitect is simpel doch doeltreffend.

Opruimen!
Post: "Keuzes maken: wat is belangrijk. In de loop van de periode dat mensen in een huis wonen zijn er allerlei meubels en stoffering aangeschaft, gemaakt of gekregen. "Je huis slibt vol en er is er meestal op den duur geen eenheid meer. Die extra fauteuil in de zithoek staat eigenlijk in de weg: als er visite komt, pak je de eetkamerstoelen er gewoon bij."

Ook in ruimtes als keukens, badkamers, studeerkamers en – vergeet ze niet – kinderkamers, is het een goed idee om rigoureus op te ruimen. En al is Post binnenhuisarchitect, hij breidt dit advies ook uit voor 'buiten': oprit, tuin, terras en schuurtjes. "Het hoort allemaal bij het wonen: een goede presentatie is ook daar belangrijk. Zo creëer je een gastvrije sfeer waarbij een potentiële koper het gevoel krijgt dat hij of zij zich ook heel goed in deze ruimte thuis kan voelen."

Licht, kleur en lucht(je)
Post benadrukt het belang van een goede lichtinval in een ruimte en het optimale gebruik daarvan. "Benut ramen en het uitzicht: probeer binnen en buiten met elkaar te verbinden en niet te blokkeren. Daarmee schep je ruimte. Een fris geschilderde wand geeft een verzorgde indruk en dat beïnvloedt een koper ook weer positief.

Een ander element dat Post belangrijk vindt is de geur die in een huis hangt. "Vaak merken bewoners dat zelf niet, maar er hangt toch vaak een eigen luchtje. Voor kopers is dat wél te merken, al is dat maar onbewust. Ik adviseer altijd om te zorgen dat er een aangename geur hangt, dat is eenvoudig en goedkoop te realiseren met al dan niet elektrische luchtverfrissers. Het is onopvallend, maar draagt wel meteen bij aan een plezierig gevoel: belangrijk bij wonen én verkoop."

Praktische tips bij een bezichtiging
- Achterstallig onderhoud afgerond.
- Opgeruimde kamers.
- Gordijnen open.
- Aanrecht leeg, opgeruimd en schoon.
- Slaapkamers: raam open, deur open, bedden netjes opgemaakt, geen obstakels.
- Badkamers: spic en span, geen wasgoed in zicht, zo min mogelijk flesjes.
- Kinderkamers: speelgoed van de vloer en liefst in dichte kasten.
- Werkkamer: alle paperassen opgeruimd, administratie van gisteren niet laten liggen.
- Regel dat er een lekker geurtje hangt in het hele huis.
- Eventueel een rustig achtergrondmuziekje.
- Vergeet niet dat de tuin er ook netjes uitziet, snoei de heg extra goed, plant nog een paar extra mooie en lekker ruikende bloeiers.
- De oprit schoon.
- etc, etc.....

Interieuradvies loont
De ervaring leert Post dat degenen die een binnenhuisarchitect inhuren voor hulp bij verkoop van een huis, dit als heel zinvol ervaren. Het is volgens hem ook geen grote stap.

"Ik kom kijken in het huis, zie meestal al snel wat er nodig is en kan vaak meteen al de eerste adviezen geven. Na een week, waarin ik nog wat extra ideeën kan uitwerken, stuur ik een schriftelijk verslag met mijn voorstellen. En soms kom ik nog een keer langs om met de uitvoering te helpen." En, niet onbelangrijk, de kosten van de binnenhuisarchitect verdienen zich vaak op korte termijn dubbel en dwars terug!

Beeld en sfeer
Post is enorm enthousiast over zijn vak. Hij begon zijn carrière als decorbouwer en lichttechnicus in het theater. Zijn vaardigheid om snel en met beperkte middelen een bepaald beeld te schetsen en sfeer neer te zetten besloot hij ook op een andere manier in te gaan zetten. "Niets is zo leuk om een ruimte te veranderen, vaak kan dat met kleine dingen en zijn grote investeringen helemaal niet nodig", zo meldt hij. Hij pakte de studie voor binnenhuisarchitect op, had een eigen bureau, werkte bij diverse bekende interieurzaken in o.a. Amsterdam en is nu vier dagen in de week werkzaam bij de bekende Emmer zaak Flier Interieur. De vijfde werkdag besteedt Post nu aan zijn eigen bedrijf Post Designer, waarin hij particulieren en bedrijven en adviseert en ook kan begeleiden bij de uiteindelijke uitvoering van de plannen. Heeft u vragen of wilt u advies van Erwin Post kijk dan op de site: www.erwinpostdesign.nl of mail naar info@erwinpostdesign.nl