

# “VERKOOPSTYLING VERSUS INTERIEURSTYLING”

Oké, 't is best een heftige titel. Gelukkig is 't niet zo dat de 2 styling-richtingen als kemphanen tegenover elkaar staan. Nee hoor, ze gaan schouder-aan-schouder door styling-land. Maar.... er zijn echt wel verschillen !!

'n Interieurstyliste gaat in overleg met de opdrachtgever, een stylingplan maken. Dat sluit helemaal aan op de wensen en smaak van die bewuste opdrachtgever.

Echter 'n verkoopstyliste zal juist de persoonlijke smaak van de bewoners even terzijde zetten. De aandacht gaat bij verkoop van een woning uit naar de pluspunten van de woning. Getriggerd worden door de foto's op internet om snel een bezichtiging aan te vragen. Hoe meer kijkers.....,hoe groter de kans op die ene koper. Erg belangrijk dat de kijker “er zichzelf al ziet wonen”. U begrijpt nu vast wel dat persoonlijke spullen en smaak op een zijspoor gaan. In de nieuwe woning kunt u er weer optimaal van genieten.

Verkoopstyling zit in de lift, interieurstyling zit in een snellere versie. In deze column wil ik deze keer daar iets meer over vertellen. Waar voorheen iemand er zich voor schaamde om de inrichting niet voor eigen rekening te nemen, is 't nu geaccepteerd om een styliste in te schakelen.

De kamer moet dringend opgeknapt worden, nieuwe meubels, raambekleding en verlichting. Waar gaan we beginnen ? Hoe zetten we de nieuwe hoekbank neer ( of wordt het toch de twee-zitter met de fauteuils?) en gaan we voor paneelgordijnen of toch horizontale jalouzieën ? De keuze is mega-groot.

Vaak hoor ik hetzelfde verhaal : we hebben geen zin om weekend na weekend winkels en woonboulevards te bezoeken. Je ziet door de bomen 't bos niet meer en na 10 banken te hebben proefgezeten, zitten ze allemaal even lekker. Je raakt verblindt door alle verlichting en dan ook nog door de gordijnen spitten..... De kids zien dit na enkele uren ook niet meer zitten. Voor de ballenhoek en knutselhoek zijn ze niet meer warm te krijgen. Na zo'n middagje snak je naar je eigen bijna-versleten bank. Heerlijk met de voeten op; juist ja. Oftewel: is uw relatie met partner en kinderen “woonboulevard-proof” ?

Dan toch maar Lenie bellen voor hulp bij de metamorfose van woonkamer of andere ruimte. Als interieurstyliste bezoek ik beurzen, lees vakbladen en spar regelmatig met collega's. Zo signaleer ik nieuwe trends en raak geïnspireerd. Mijn woon-voel-spieten maken regelmatig overuren. Heeeeerlijk..... Dus mijn passie komt ú juist goed van pas. Zoektochten over woonboulevards kunnen worden overgeslagen. Thuis kunt u, uw woonwensen en smaak ventileren en wordt er een passend en persoonlijk “WOON-IDEE” gemaakt.

Uw vrije zaterdag kunt u gerust op een ontspannen manier doorbrengen met partner en kinderen.

## EIND GOED – AL GOED

Lenie Kranen verkoopstyliste en interieurstyliste  
[www.lenieverkoopstyling.nl](http://www.lenieverkoopstyling.nl)

