

VERKOOPSTYLING EN “WHAT'S HOT AND WHAT NOT” !!

Erwtensoep en zuurkool, heerlijk !! Gek eigenlijk, dat zodra er 'n nachtvorstje is geweest, de trek in winterse kost toeneemt. Enkele weken geleden had ik er nog aan moeten denken....

Zo neemt ook de interesse voor wonen en 't gezellig maken van woonkamer, eetkamer of keuken weer toe als 't buiten guur en koud wordt. Warme plaids en kussens van bont krijgen 'n plaats op de lounge-bank. Fris zomers gekleurde kaarsen en andere accessoires mogen weer voor 'n seizoen opgeborgen worden.

Vaak wordt gezegd: ik doe niet mee aan de mode op woongebied, maar stiekem kom je er niet onderuit. Je smaak evolueert, je wordt beïnvloedt door nieuwe stromingen en invloeden. Woonbladen laten elke maand opnieuw zien, welke meubels, kleuren en accessoires hot zijn. Je moet van beton zijn om niet af en toe te bezwijken voor enkele nieuwe kussens, geurkaarsen of fotolijstjes. Goed voor de economie denk ik dan maar (goed excuus, toch?)

Ook voor verkoopstyling geldt 'n “mode-regel”.

Als u toevallig uw woning te koop heeft staan : kijk eens kritisch rond in uw hal, woonkamer en keuken ! Krijgt de potentiële koper 'n gedateerd geheel te zien?

Ja, 't klopt dat smaken verschillen. En een kok kan moeilijk koken naar alle monden...

Zorg dat de bezichtigers een up-to-date indruk krijgen. Met weinig middelen oogt 't huis opeens eigentijds: enkele nieuwe accessoires en misschien wel een fris kleurtje op de muur.

Dus daarom in 't kort “ WHAT'S HOT AND WHAT NOT !! “

– NOT:

- felle kleuren
- veel meubels in één ruimte
- persoonlijke foto's
- rondslingerend wasgoed
- afbladderende verf

HOT:

- neutrale, lichte kleuren
- ruimtelijk inrichten
- accessoires in actuele kleuren
- opruimen en nog eens opruimen
- alles strak in de lak

'n Kleine investering in verkoopstyling loont en denk daarbij aan 't goede excuus:

GOED VOOR DE ECONOMIE !!

LENIE KRANEN