



Jouw Verkoopstylist in de regio

Sfeercase
Ellen Braam
Veersesingel 56, Middelburg
0118-638739 • 06-28432617
info@sfeercase.nl
www.sfeercase.nl

Studio MUS
Marleen van Leest
Dillenburgstraat 19a, Breda
06-48461673
info@studiomus.nl
www.studiomus.nl

Styling in Stijl
Wendy Huijbens
Reest 32, Tilburg
06-54604548
wendy@stylinginstijl.nl
www.stylinginstijl.nl

Beau Belle
Ingrid Meulenbelt
Lariksstraat 22, Breda
076-8200285 • 06-28537702
advies@beau-belle.eu
www.beau-belle.eu

Style & Zo
Mariëlle van Loon
Eendendonk 8, Chaam
06-46189908
styleenzo@gmail.com
www.styleenzo.nl

AM Verkoopstyling
Angeliene Magielse
Ravendonk 37, Sint-Willebrord
06-12369551
info@amverkoopstyling.nl
www.amverkoopstyling.nl

vanPul Verkoopstyling
Marloes van Pul
St. Josephsstraat 74, Roosendaal
06-30440560
info@vanpulverkoopstyling.nl
www.vanpulverkoopstyling.nl

Ellen Braam van Sfeercase:

‘Met behulp van verkoopstyling kans op snellere verkoop van woning’

Met haar creativiteit en enthousiasme helpt LNV-gecertificeerd verkoopstyliste Ellen Braam huizenverkopers zodat zo snel mogelijk het bordje ‘verkocht’ van toepassing is. Haar bedrijf Sfeercase in Middelburg zorgt ervoor dat je woning een zo breed mogelijke doelgroep aanspreekt. Het maakt niet uit hoe groot of in welke prijs categorie je woning valt. Iedere woning is gebaat bij een optimale presentatie om de mogelijkheden van de woning te laten zien.



“Je verkoopt je huis, niet je thuis”, zegt Ellen. Een woning verkoopt sneller wanneer je het als verkoopobject kunt zien en dat is voor veel verkopers moeilijk. Als onafhankelijk verkoopstyliste wijs ik op de negatieve en vooral de positieve kanten van een woning. Positieve punten worden benadrukt en negatieve punten geoptimaliseerd. Eigenaars hebben meestal een emotionele band met hun woning en is het lastig zelf de ‘verbeterpun-

ten’ te zien. Mijn uitdaging is om zoveel mogelijk verkoopadvies te geven dat zo min mogelijk hoeft te kosten.”

Prioriteitenlijstje

Met een andere meubelopstelling, ander kleurgebruik, opruimen, anders toepassen van accessoires kunnen huizenverkopers al zeer veel bereiken. Met een duidelijk mondeling advies van Sfeercase aangevuld met een prioriteitenlijstje en een lijstje met ‘do’s en don’ts’ tijdens een verkoop en bijvoorbeeld een Openhuis kun je zelf de woning op de juiste wijze verkoopklaar maken. Maar je kunt er uiteraard ook voor kiezen Ellen in te schakelen voor geheel of gedeeltelijke uitvoering van het geadviseerde. Ellen werkt, indien gewenst, in samenwerking met een schilder en timmerman.

Alles uit de kast

Momenteel staan er zeel veel woningen te koop. De woningzoeker is kritisch, dankzij het grote aanbod. Ellen Braam: “Het is dus, zeker nu, zeer belangrijk alles uit de kast te halen en je positief te onderscheiden van het overige woningaanbod. Verkoopstyling door Sfeercase is voor ieder budget mogelijk en goedkoper en meestal effectiever dan het verlagen van de vraagprijs.”

Kleine investering

Ellen benoemt een recent voorbeeld van een appartement in Goes. Dit appartement stond ook al langere tijd te koop. Ellen kreeg een budget voor het optimaliseren van de sfeer. “De eigenaar vertrouwde de uitvoering aan mij toe. Daar hadden ze zelf geen kaas van gegeten, zeiden ze. Ook hier lag voor mij de uitdaging zoveel mogelijk te optimaliseren voor een leuk budget.

Dit budget opgeteld bij mijn tarief was een investering van nog geen half procent van de vraagprijs! En het appartement? Dat was nadien binnen twee weken verkocht. Dat maakt mij blij, en de verkoper en de makelaar natuurlijk ook.”

Snel verkocht

“Ik heb meegemaakt dat een woningverkoper zo opgelucht en blij was dat de woning na mijn advies en uitvoering snel verkocht was, dat ze een weekendje weg hadden geboekt om het te vieren. Kijk, daar doe ik het voor!”

www.stylingconceptsgroup.nl
www.landelijknetwerkverkoopstylisten.nl



Woonkamer voor styling



Woonkamer na styling



Woonkamer voor styling



Woonkamer na styling