



Uw Verkoopstylist in de regio

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

Interhouse styling
Ingrid Augustijn
Volkelstraat 26 • Tilburg
013-5702636 • 06-52381336
info@interhousestyling.nl
www.interhousestyling.nl

Ingrid Meulenbelt van Beau Belle:

‘Door je woning optimaal te presenteren haal je het maximale uit de verkoop’

Ingrid Meulenbelt uit Breda is specialist in woningpresentatie en lid van het Landelijk Netwerk Verkoopstylisten (LNV). In deze editie van Wonen-Doe-Je-Zo.nl gaat ze inhoudelijk in op haar vak en geeft ze tips om je woning sneller en beter te verkopen.

Wie Ingrid Meulenbelt in de arm neemt, krijgt allereerst een uitleg van het concept te horen. Ingrid vertelt dan het belang van een optimale woningpresentatie. Ingrid: “Dan maak ik een ronde door het hele huis. Alle ruimtes zijn van belang voor mijn advies. Tijdens deze ronde vormt zich bij mij direct een beeld. Ook kijk ik heel goed naar bruikbare materialen en meubels. Vaak komen meubels op een andere plaats in het huis veel beter tot recht. De klant krijgt hierna direct een volledig advies met een prioriteitenlijst en kan daarna direct zelf aan de slag. Natuurlijk kunnen mensen het advies geheel of gedeeltelijk door mij laten uitvoeren.”

Lichte kleuren

Ingrid Meulenbelt: “Om te beginnen is het voor woningkopers handig te zorgen dat persoonlijke spullen en foto’s niet zichtbaar aanwezig zijn. Net als zeer uitgesproken en smaakgevoelige accessoires, schilderijen en uitingen van geloofsovertuiging. Verder is het van belang dat ruimtes goed tot hun recht komen. Dit houdt in: veel opruimen en weghalen. Daarnaast is kleurgebruik van belang. Donkere kleuren laten een ruimte kleiner lijken. Potentiële kopers willen het liefste veel ruimte. Het advies is dus lichte kleuren. Maar let op! In Nederland liever geen spierwit gebruiken. Door ons natuurlijke licht toont dat snel grijs en dat geeft een kille uitstraling.”

Veelzijdig

Een goed verkoopbare woning ziet er volgens Ingrid van binnen en buiten perfect schoon en opgeruimd uit. Dus geen zichtbaar achterstallig onderhoud. Functionele ruimtes, lichte kleuren en goede zichtlijnen geven de

woning een goede sfeer. Veel opruimen en leeghalen is dus niet afdoende. De veelzijdigheid van Ingrid is haar kracht. Ze heeft een marketingachtergrond en weet huizen goed op de markt af te stemmen. Ingrid is sterk in hergebruik van materialen en kan met een klein budget veel bereiken. Daarnaast zorgt ze er altijd voor dat huidige bewoners zich ook in hun gerestylede woning nog thuis

voelen. De fotografie doet Ingrid ook zelf.

Belangrijk bezit

Ingrid tot slot: “Een woning is het duurste en belangrijkste bezit van een particulier en verdient daarom de juiste aandacht. Die aandacht geef ik aan het huis en zijn eigenaren, zodat zij het maximale uit de verkoop kunnen halen. Een op de juiste manier gepresenteerd huis

trekt weer de aandacht van potentiële kopers. En zakken in de vraagprijs is altijd nog duurder dan je huis optimaal laten presenteren.”

www.stylingconceptsgroup.nl
www.landelijknetwerkverkoopstylisten.nl

