

## **Onderzoek verkoopstyling**

In juli 2009 heeft House of **KIKI** onder haar leden onderzoek gedaan naar het effect van verkoopstyling in Nederland. Aan het onderzoek deden 94 CNVV-ers (stylisten die zijn aangesloten bij het Centraal Netwerk voor Verkoopstyling) mee. Hieruit kwamen de volgende cijfers en feiten naar voren.

### **Cijfers**

Woningen gerestyled tijdens verkoopproces:

2%	< 1 week in verkoop	verkocht na gemiddeld 1 dag
7%	2 weken in verkoop	verkocht na gemiddeld 7 dagen
8%	3 weken in verkoop	verkocht na gemiddeld 21 dagen
9%	4 weken in verkoop	verkocht na gemiddeld 30 dagen
10%	Tussen 2 en 4 maanden in verkoop	verkocht na gemiddeld 31 dagen
12%	Tussen 4 en 6 maanden in verkoop	verkocht na gemiddeld 49 dagen
19%	Tussen 6 en 8 maanden in verkoop	verkocht na gemiddeld 64 dagen
4%	Tussen 8 en 12 maanden in verkoop	verkocht na gemiddeld 67 dagen
14%	Tussen 1 en 1,5 jaar in verkoop	verkocht na gemiddeld 36 dagen
6%	Tussen 1,5 en 2 jaar in verkoop	verkocht na gemiddeld 45 dagen
5%	> 2 jaar in verkoop	verkocht na gemiddeld 18 dagen
4%	(nog) in de verkoop bij invullen van het onderzoek	

Drie woningen zijn niet meer in de verkoop gegaan omdat verkopers het zo mooi vonden dat ze toch liever wilden blijven wonen.

Woningen gerestyled vóór verkoopproces:

36% verkocht gemiddeld binnen 42 dagen

64% nog niet verkocht (de reden hiervan kan liggen aan: vraagprijs, ligging, architectuur, onderhoudsstaat)

Aantal woningen onderzocht: 485

### **Feiten**

Feiten die naar voren kwamen:

- Toename aanvragen door particulieren en makelaars
- Toename samenwerkingen tussen CNVV-ers en makelaarskantoren
- Woningen die een totale restyling hebben ondergaan, verkopen sneller dan wanneer er slechts een beperkt aantal vertrekken zijn gerestyled
- Klant geeft steeds meer geld uit aan verkoopstyling
- Overige branches, naast de traditionele makelaardij, staan open voor verkoopstyling (horecamakelaardij, opslagbedrijven, verhuisbedrijven, notariskantoren)

Bron: House of **KIKI**