



*Verkoopstylingbureau SINN-IN opent zijn deuren*

## **U krijgt maar één kans om een goede eerste indruk te maken**

De Meern - 'Ik wil mijn huis verkopen maar hoe valt mijn huis op tussen het grote woningaanbod?' Met die vraag kunnen particulieren en makelaars uit de regio voortaan terecht bij de Meernse Annemarie Sinnige. Annemarie startte in januari haar verkoopstylingbureau 'SINN-IN'. Met SINN-IN vergroten huizenbezitters en makelaars de kans om hun huis - ook in deze mindere tijden - snel en voor een goede prijs te verkopen. Met verkoopstyling wordt een huis verkoopklaar gemaakt. Het moeilijkste aan het verkopen van je huis is je verplaatsen in de potentiële koper. Vaak is het wel duidelijk wat de doelgroep is, maar hoe presenteert je de woning vervolgens aan deze doelgroep? SINN-IN kan de verkopende partij hierbij helpen. Door een rustige, ruime en lichte inrichting te creëren krijgen potentiële kopers een goede indruk van de ruimte. Het doel is om met zo weinig mogelijk middelen en kosten de woning zo aantrekkelijk mogelijk te maken.

### **Verkoopstyling**

De makelaar kan zich, door standaard een verkoopstyling aan hun klanten aan te bieden, onderscheiden van andere makelaars. Maar natuurlijk kunnen ook par-

ticulieren rechtstreeks contact opnemen met SINN-IN. Annemarie richt zich voor de styling op bewoonde en leegstaande huizen. Voor de bewoonde huizen kijkt zij samen met de verkoper de woning en maakt ze een overzicht van de te veranderen punten. De bewoner kan deze veranderingen zelf uitvoeren, maar kan dit ook door SINN-IN laten doen. Soms geven een paar nieuwe accessoires een kamer al een hele nieuwe frisse indruk. Als een huis niet bewoond is, kunnen bezoekers zich moeilijk een voorstelling maken van de ruimte en hoe het eruit kan zien. Voor leegstaande woningen verhuurt SINN-IN meubels en accessoires. Hiermee kunnen enkele ruimtes in de leegstaande woning snel en sfeervol worden ingericht.

Zes jaar geleden heeft Annemarie haar studie binnenhuisarchitectuur afgerond. Sindsdien heeft zij diverse particulieren voorzien van interieuradvies. Dit doet zij nog steeds maar wil zich daarnaast meer richten op verkoopstyling: 'Ook in deze tijden, nu huizen verkopen gewoon wat lastiger is, is het naar mijn idee des te belangrijker dat je de verkoopkans van een huis zo groot mogelijk maakt. Daarvoor heb ik de kennis en de middelen in huis!'