

Competenties vastgoedstylist

1. Communicatie, een Keurmerkstylist vastgoed...

- 1.1 Heeft een korte zakelijke presentatie van 2-3 minuten paraat (Elevator Pitch).
- 1.2 Gaat tactisch en empathisch te werk.
*Is zich er van bewust dat met de verkoop van een woning emoties gepaard gaan;
Is in staat verbanden te leggen tijdens een gesprek met wat de klant eerder in een gesprek heeft gezegd;
Is alert op eigen lichaamshouding/non-verbale communicatie en die van de klant.*
- 1.3 Kan omgaan met conflictsituaties en klachten.
*Is in staat de eigen prestaties en de klacht objectief te beoordelen en conclusies hieruit te trekken;
Past zo nodig de werkwijze aan om conflicten in de toekomst te voorkomen;
Is in staat om met een professionele houding klachten op te lossen en betrokken partijen tevreden te stellen.*
- 1.4 Communiceert helder en duidelijk.
*Houdt rekening met de belangen van zowel de makelaar als zijn klant;
Gaat er altijd vanuit dat de klant (ook) een klant is van de makelaar;
Communiqueert open, direct en eerlijk met samenwerkende partners;
Communiqueert onderbouwend met klant wanneer de adviezen worden besproken. Komt afspraken na, zowel met de klant als met de makelaar.
Schrijft verzorgde offertes, brieven en e-mails.*

2. Werkmethodes, een Keurmerkstylist vastgoed...

- 2.1 Is zich bewust van de verschillen in vastgoedstyling en interieurstyling en weet deze te benoemen.
- 2.2 Analyseert een woning op onderstaande punten:
- 2.2.1 Markt
Vergelijkt gelijkwaardige woningen in de omgeving op verschillende punten. Zodat de stylist, indien er gelijkwaardige woningen te koop staan, ervoor kan zorgen dat de woning waarover hij/zij adviseert eruit zal springen.
- 2.2.2 Doelgroep
Weet doelgroepen voor de betreffende woning te benoemen en te onderbouwen.
- 2.2.3 Woning
Analyseert alle binnen- en buitenruimtes op afwerking, achterstallig onderhoud en inrichting, waarbij voor elke ruimte wordt aangegeven waar de prioriteiten liggen en daarvoor oplossingen worden aangedragen, rekening houdend met de kosten voor de specifieke onderdelen.
- 2.2.4 Adviesrapport
Vertaalt de bovenstaande analyses naar concrete ideeën binnen de kaders (budget en smaak) van de gemiddelde koper. Rekening houdend met de doelgroep van de woning, met oog voor detail en samengevat in een helder en goed onderbouwd adviesrapport. Waarbij met beperkt budget en met gebruik van aanwezig meubilair een sfeer wordt neergezet zonder (tenzij noodzakelijk) ingrijpende verbouwingen, maar mét behulp van indeling, kleur, materiaal en accessoires.
- 2.3 Is in staat een leegstaande woning in te richten.
*Weet wanneer het noodzakelijk is om een nieuwe inrichting te adviseren;
Is zich ervan bewust dat het uitgangspunt van elke vastgoedstyling het huidige interieur van de woning is;
Blijft hierbij binnen het budget van de klant;
Houdt rekening met doelgroep en type woning. (De stylist hoeft een nieuwe inrichting niet zelf te kunnen uitvoeren, maar moet de klant wel kunnen doorverwijzen.)*
- 2.4 Houdt rekening met de leefbaarheid in de woning gedurende de verkoop.
*Houdt te allen tijde rekening met de mogelijkheden en omstandigheden van de klant, maar laat het benoemen van bepaalde zaken niet achterwege;
Draagt zo nodig alternatieven aan; Maakt duidelijk dat de geadviseerde woningpresentatie slechts van belang is tijdens de momenten van fotografie en bezichtiging.*
- 2.5 Geeft adviezen inzake bezichtigingen.
Adviseert waar de klant nog extra op moet letten tijdens een bezichtiging t.o.v. het fotografiemoment.

3. Organisatorische vaardigheden, een Keurmerkstylist vastgoed...

- 3.1 Stelt een werkplan op met concrete doelen en prioriteiten in logische stappen en een bijbehorend tijdsplan.
- 3.2 Kan werken met deadlines en houdt overzicht over het verloop van de uitvoering.
- 3.3 Anticipeert op veranderingen, stelt tussentijds bij indien nodig.

4. Marktkennis, een Keurmerkstylist vastgoed...

- 4.1 Heeft basiskennis van de (woning-)makelaardij.
- 4.1.1 Is bekend met de terminologie.
- 4.1.2 Heeft basiskennis van het verkoopproces.