

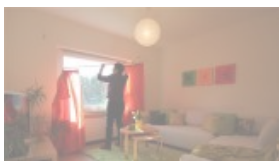
WOHLFÜHLFAKTOR

16.08.2016, 06:00 Uhr

Hausverkauf: Besserer Preis durch Home Staging



Etwas Farbe gibt einem Zimmer gleich eine ganz andere Wirkung. Home Stagerin Iris Houghton wählt rote Vorhänge. Foto: John Houghton



Weyhe. Häuser, die winzig wirken, weil sie so vollgestellt sind, verkaufen sich nicht gut. Oft mangelt es Interessenten an der Fantasie, dass daraus ein helles, freundliches Heim für die Familie werden kann. Home Staging optimiert das Objekt extra für den Verkauf.

Eine Sitzecke mit Kissen, passendem Beistelltisch und Leselampe, ein Bild an der Wand und Grünpflanzen auf der Fensterbank: Iris Houghton braucht nicht viel, um einen leeren Raum in ein gemütliches Wohnzimmer zu verwandeln. Die 51-Jährige aus



nach oben

Weyhe ist eine sogenannte Home Stagerin. Ihre Mission: eine Immobilie optimal für den Verkauf einzurichten. „Home Staging bringt das Potenzial einer Immobilie zum Vorschein und macht ihre Schokoladenseite sichtbar“, sagt sie. So lässt sich diese besser verkaufen oder vermieten.

Mischform aus Verkaufstechnik und Innenausstattung

In Deutschland ist Home Staging etwa seit 2010 populär. Die Ursprünge sind aber weitaus älter: Mitte des 20. Jahrhunderts entstand die Mischform aus Verkaufstechnik und Innenausstattung in den USA und kam über Großbritannien und Skandinavien nach Mitteleuropa. Nach Angaben der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) gibt es derzeit rund 300 Home Stager in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die dem Berufsverband angehören.

Bei ihrer Arbeit überlassen Home Stager nichts dem Zufall. Ihr Ziel ist es, potenzielle Käufer für eine Immobilie zu begeistern – und für den Verkäufer den bestmöglichen Preis zu erzielen. Auftraggeber sind nicht nur Privatleute, Makler und Bauträger, die eine Wohnung oder ein Haus zu veräußern haben. Auch immer mehr Anbieter von Mietwohnungen und Gewerberäumen, Ferienhäusern und Wohnungen auf Zeit nutzen die Möglichkeit, ihre Immobilien optimal zu präsentieren - und sei es nur für eine Bilderstrecke auf einem Vermietungs- oder Verkaufsportale im Internet.

Anzeige



Anzeige

Wohlfühlfaktor ebenfalls ausschlaggebend

„Der erste Eindruck entscheidet oft darüber, ob Interessenten eine Immobilie besichtigen wollen oder nicht“, sagt Sun Jensch, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbands IVD. Gerade bei Bestandsimmobilien kooperieren immer mehr Makler. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass alle Projekte durch professionelles Home Staging gewinnen und sich innerhalb weniger Wochen oder sogar Tage verkaufen“, erklärt Jensch. „Gerade bei Projekten in Toplagen lohnt sich die Investition, um den aufgerufenen oder sogar einen noch höheren Kaufpreis zu erzielen.“ Auch bei Mietobjekten ab rund 1000 Euro pro Monat könne sich ein Home Staging lohnen.

Dass nicht nur die Lage, sondern auch der Wohlfühlfaktor für einen Kauf oder eine Vermietung ausschlaggebend ist, wissen Iris Houghton und ihre Kollegen aus jahrelanger Erfahrung. Denn oft falle es Käufern schwer, bei der Besichtigung einer Immobilie abgewohnte Möbel, einen fleckigen Teppich oder einen Riss in der Wand zu ignorieren und leere Räume im Kopf einzurichten. „Wir wollen die Fantasie anregen und zeigen, was möglich ist“, erklärt Houghton.

Möbel und Accessoires normalerweise nicht käuflich

Daher richten Home Stager Häuser und Wohnungen nicht nach Wünschen der Verkäufer, sondern mit Blick auf die Interessenten ein. „Schicke Designermöbel passen meistens eher in das Loft einer Großstadt, aber nicht immer in das Wohnzimmer eines Einfamilienhauses auf dem Land“, erläutert die Expertin.

Die passenden Betten, Bilder, Handtücher, Spielteppiche und Lampenschirme für die einzelnen Räume entnehmen sie ihrem eigens aufgebauten Fundus. Entrümpelungen, Maler- und Handwerkerarbeiten übernehmen häufig kooperierende Dienstleister. Käuflich sind die Möbel und Accessoires normalerweise

nach oben

nicht. „Viele Home Stager bieten aber auch ein Redesign an und helfen, die Immobilie nach dem Umzug in ein Zuhause zu verwandeln“, sagt Houghton, die auch ein Buch zum Thema mitverfasst hat.

Auf Referenzen und Arbeitsproben achten

Eine staatlich anerkannte Ausbildung für Home Staging gibt es nicht. Um den passenden Home Stager zu finden, empfiehlt DGHR-Sprecherin Christina Wellhausen neben der örtlichen Nähe und der persönlichen Sympathie auf Referenzen und Arbeitsproben zu achten. Konkrete Preise für ein Home Staging kann sie nicht nennen. Erfahrungsgemäß kalkulierten Berater mit ein bis drei Prozent des Immobilienpreises. Bei einer aufgerufenen Summe von 100 000 Euro kann die Objekt-Inszenierung also zwischen 1000 und 3000 Euro kosten. „Wir sehen uns jede Immobilie einzeln an und schreiben individuelle Angebote“, sagt Wellhausen.

Erfolgsgarantie gibt es nicht

Das Honorar ist auch im Fall eines Nicht-Verkaufs fällig, eine Erfolgsgarantie gibt es nicht. Denn auch mit professionellem Lifting lassen sich bauliche Mängel oder eine schlechte Lage nicht kaschieren. „Bei einem Haus mit Blick auf eine fünfspurige Autobahn hilft auch ein Home Staging nicht“, betont Wellhausen.

Info-Kasten: Helle Räume verkaufen sich besser

Wer seine Immobilie selbst für den Verkauf in Szene setzen will, dem empfiehlt die Home Stagerin Christina Wellhausen vor allem auf Sauberkeit, Helligkeit und eine ideale Raumdimensionierung zu achten. Dunkle Räume, schmutzige Teppiche sowie schwere Möbel und altmodische Tapetenmuster schrecken Interessenten eher ab. „Ideal sind weiße Wände, viel Platz und Licht und eine angenehme Atmosphäre.“



Ein Artikel von dpa

MEHR ARTIKEL

✕ Oft gelesen
