

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Bauträger Newsletter Q1 2014



Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

„Pimp my home“ – Home Staging für Bauträger



homestaging muenchen.de

Während in den USA das Thema Home Staging seit den 1970er Jahren zum Einsatz kommt, ist es hierzulande erst seit wenigen Jahren bekannt. 2006 wurde in Hamburg die erste Home Staging-Agentur durch die Schwedin Madeleine von Beckerath eröffnet. Bundesweit arbeiten mittlerweile etwa 200 Home Stager – vor allem in den Großstädten und Ballungszentren – haupt- oder auch nebenberuflich an der „Verschönerung“ von Immobilien.

Seit 2010 gibt es den Berufsverband Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR). Das Motto: Die „**Verpackung**“ macht auch bei Immobilien häufig den entscheidenden Unterschied.

Was Neubauprojekte angeht, so sind sich Bauträger des Zusammenhanges von Wahrnehmung und Kaufdynamik auch schon länger bewusst – gerade im harten Wettbewerb unter verschiedenen Anbietern ist es immer öfter als **unterstützende Maßnahme im Verkauf** gefragt.

Home Stagerin Sabine Theis: „Bei einer Objektgröße ab ca. zehn Wohnkomplexen werden wir

häufiger von Bauträgern angesprochen. In jeder Wohnanlage gibt es beispielsweise innen liegende Wohnungen, die schwieriger zu vermitteln sind. Dank Home Staging wird auch deren **Abverkauf stark beschleunigt.**“

Das Ziel ist, in einem kürzeren Zeitraum und mit mehr Gewinn als mit konventionellen Methoden zu verkaufen. Dazu wird **de-personalisiert**, indem dem Verkaufsobjekt die Persönlichkeit und Individualität der bisherigen Bewohner genommen wird. Es wird versucht, der Immobilie ein Flair zu geben, das **möglichst breite Kreise potenzieller Käufer anspricht.**

„Man muss die breite Masse ansprechen...“

„Ein „gutes Händchen“ für Design und Innenarchitektur ist nicht allein maßgeblich für den Erfolg.“ sagt die Home Stagerin Andrea Dangers aus München. Neben Maklern gehören spezialisierte Bauträger zu ihrer Klientel.

Dangers nennt als **Praxisbeispiel** ein Objekt im Hochhaus in München mit Blick auf die Alpen – aber auch auf Bahngleise – und vor allem mit einem **Grundriss mit zwar großen, aber zugleich etwas verschachtelt wirkenden Flächen**. „Viele potenzielle Käufer empfanden das Wohnzimmer mit 45 qm als zu klein“, so Dangers. Der Eigentümer beauftragte sie mit der Möblierung. Und schon konnten die Kunden sehen, dass Couch, großer Schrank und noch einiges mehr durchaus gut in das Apartment passen. Wenn so eine Wohlfühlatmosphäre entstehe, sei das schon die „halbe Miete“.



Madeleine von Beckerath, Gründerin der Deutschen Home Staging-Akademie

2009 gründete von Beckerath in Hamburg die **Deutsche Home Staging-Akademie**, an der sie mehrmals im Jahr ihr Wissen weitergibt. Das Angebot wird von Immobilienmaklern wahrgenommen, aber auch von Inneneinrichtern, Designern und Quereinsteigern, die sich in diesem Bereich selbstständig machen wollen. Sie alle haben erkannt, dass „Home Staging“ kein hipper Trend ist, sondern eine **gewinnbringende Verkaufsstrategie**.



GFG Hamburg: Von zehn Eigentumswohnungen des aktuell in der Vermarktung stehenden Projektes „Whiteloft“ (GFG Hamburg) in Hamburg-Uhlenhorst wurde das Penthouse von Madeleine von Beckerath möbliert. (Foto: GFG)

So wie Dangers, eine der ersten Anbieterinnen in Bayern, zählt auch Madeleine von Beckerath aus Hamburg zu den Home Stagern der „ersten Stunde“. Seit 2006 ist die gebürtige Schwedin als erster Home Staging-Dienstleister überhaupt in Deutschland tätig.

„Man muss die **breite Masse ansprechen** und den eigenen Geschmack hinten an stellen“, erklärt von Beckerath das Prinzip. Einrichtungsgegenstände & Co. sollten nie im Vordergrund stehen, sondern lediglich die Hauspräsentation positiv unterstützen.



Vorher

Dass sich durch **optimale Objektinszenierungen deutliche Wertsteigerungen und reduzierte Vermarktungszeiten** ergeben können, wird Bauträgern immer stärker bewusst. Schon ein Tag „Verwandlung“ kann wahre Wunder bewirken. Ein bisschen Farbe, ein neuer Bodenbelag und ruhig inszenierte, moderne Räume sorgen für das nötige Wohlgefühl. **„Das Motto muss sein: Hier möchte ich wohnen.“** Häufig funktionieren der Verkauf dann bis zu doppelt so schnell. Ihre Auftraggeber sind vom Nachher in aller Regel begeistert.

Der Hamburger Projektentwickler und Bauträger Günther Franke Gruber Bauherren GmbH (GFG) engagiert von Beckerath regelmäßig im Rahmen der Vermarktung hochwertiger Penthouse-Wohnungen. „Wir verstehen das Home Staging als **nützliche Zusatzfunktion im Rahmen der Vermarktung**, denn viele potenzielle Käufer können vollständig präsentierte Wohnungen besser als leere Räume annehmen.“

„Viele unserer **Kaufinteressenten können sich eine Neubauwohnung nicht so vorstellen**, wie sie wohnlich und attraktiv aussehen könnte. Wir haben uns daher entschieden, eine Musterwohnung im Dorotheenquartier einzurichten“, sagt auch Frank Otters, Verkaufsleiter Bauträger und Grundstücksentwicklung Rhein-Main Corpus Sireo.

„Viele unserer Kaufinteressenten können sich eine Neubauwohnung nicht so vorstellen...“



Nachher

Die **Kosten** für Planung und Umsetzung der Home Staging-Aktivitäten **differieren je nach Umfang und Aufwand**. Als Richtschnur gelten **ein bis drei Prozent des Verkaufspreises**. Die Kunst der Inszenierung einer Immobilie lohnt allemal, „denn fast jede Immobilie **verkauft sich schneller und der Kaufpreis steigt um etwa 15 Prozent**“, so von Beckerath.

Im Februar 2014 prämierte der Home Staging Berufsverband DGHR im Rahmen des Branchentreffs in Berlin zum 3. Mal die **besten Erfolgsgeschichten des Jahres** – die DGHR-Stars. Eine 7-köpfige Jury aus externen Fachleuten der Immobilien-, Einrichtungs- und Marketingbranche unterteilt die Gewinner in drei Kategorien: bewohnte Immobilie, unbewohnte Immobilie und geerbte Immobilie.

„Home Staging ist die ideale Lösung für den Immobilien-Verkauf, wenn Sie einen Abschluss im oberen Bereich Ihrer Preisspanne erreichen wollen...“

In der Kategorie „bewohnte Immobilie“ errang Andrea Dangers die „Bronze-Medaille“, vor zwei Jahren sogar den 1. Platz, prämiert für die erfolgreiche Unterstützung beim Verkauf eines Einfamilienhauses. Das Haus wurde drei Monate von einem anderen Makler für 950.000 Euro angeboten und nicht verkauft. Nach dem Auswechseln der Bodenbeläge und einigen Malerarbeiten (und neuer Maklerin) wurde das Haus dann von Dangers eingerichtet.

Dangers: „Der erste Interessent unterzeichnete nach 10 Minuten eine Reservierung für 1,15 Mio. €. Der 2. Interessent (5 Minuten später) unterzeichnete die zweite Reservierung. Der Gewinn innerhalb weniger Minuten: 200.000 Euro.“

2014 durfte Michael Witt, Geschäftsführer der Itzehoer HS-Agentur „Wohnhelden“, und einer der wenigen hauptberuflich tätigen Männer in dieser Branche, den **1. Preis** in der Kategorie „unbewohnte Immobilie“ entgegennehmen.



Michael Witt, Geschäftsführer „Wohnhelden“

Etwa 3,5 Tage ist Michael Witt, je nach Aufgabenstellung, am Werke, neben dem Tagesatz wird ein Honorar für das Leihen der Möbel fällig. Die Zahl seiner Referenzen zeigt ebenfalls, dass sich bei überschaubarem Aufwand der Ertrag für die Kunden sehen lassen kann. Seiner Meinung nach fehlen **Bezugspunkte, um die Größe und Proportionen des Raumes zu erfassen**. Beides verunsichert den Käufer und verhindert ein Kaufsignal.

Am Ende entscheidet das Gefühl. 85 Prozent der Frauen und 77 Prozent der Männer erachten das **Bauchgefühl beim Kauf einer Immobilie als wichtig.**, zitiert von Beckerath aus einer Studie.



Mit ein paar frischen Blumen allein ist es jedoch nicht getan: Hier muss die Gesamtkomposition aus Möbeln, Farben, Materialien und dem richtigen Licht stimmen. Und tatsächlich, der Erfolg der Arbeit ist messbar: Wenn der Home Stager mit der Arbeit fertig ist, lässt sich eine Immobilie für rund 15 Prozent mehr verkaufen, als vor der professionellen Verschönerung.

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

www.immobilienscout24.de

Immobilien Scout GmbH
Andreasstraße 10
10243 Berlin

Fon: +49·(0)30·24 301-11 62
Fax: +49·(0)30·65 661-79 60
E-Mail: bautraeger@immobilienscout24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24