

Home > Ablage

ABLAGE

18. Mai 2016 | 18:51 Uhr

HAMBURG

Ausbau der A7: Vollsperrung am
Wochenende vom 28. Mai

Hamburg

7°C / 17°C

„ROTE FLORA“ IN HAMBURG
„Astrid Schütt“: Linke Szene
enttarnt weitere verdeckte
Ermittlerin

MEHR AUS DIESEM ORT

Häuser für Verkauf hübsch machen

vom 5. Mai 2012

Ein No-Go sind Haustiere und ihre Futternäpfe im Haus / Entscheidend ist die "Entpersonalisierung" der Wohnräume

Teilen

Twittern

Teilen

0



Wer eine Immobilie verkaufen will, sollte vor dem Besichtigungstermin ausgiebig putzen. Foto: dpa

1 von 1

HAMBURG | Der Duft von Kaffee weht durch das Haus, die Räume sind sauber und aufgeräumt: So kann eine Immobilie die potenziellen Käufer am Besichtigungstag überzeugen. Aber auch schwer verkäufliche Objekte können einladend wirken, sagt Wiebke Rieck. Die Innenarchitektin aus Witten ist auf Home-Staging spezialisiert, eine Marketing-Strategie für Häuser und Wohnungen. Der Trend aus den USA soll verkaufsfördernd wirken und findet in Deutschland vor allem in Gegenden Anklang, in denen ein großes Immobilienangebot und nur wenig Nachfrage herrscht. Hier werden die Häuser kurzum für den Verkauf hergerichtet.

Wenn Home-Stager möblierte Immobilien auf Vordermann bringen, räumen sie als allererstes auf. "Die Räume wirken sofort heller und luftiger", sagt Joseph Johnson, Home-Stager aus Düsseldorf. Dabei sollte man alles, was keinen Zweck erfüllt, entfernen. Das gilt auch für Gerümpel in der Abstellkammer.

Entscheidend sei auch die Entpersonalisierung, sagt Brigitte Graf-Farin, Home-Stagerin aus Köln. Denn der Interessent soll sich selbst in dem Haus sehen können. Es sei deshalb von Vorteil, wenn die Betten gemacht, Zahnbürsten weggeräumt und mindestens die Hälfte der Jacken aus der Garderobe entfernt sind. "Dadurch wird signalisiert, dass auch Platz ist für den Neuen, der da einzieht." Ein No-Go seien Haustiere, ihre Futternäpfe und Utensilien im Haus.

Neben diesen Arbeitsschritten ordnen die Verkaufsprofis gegebenenfalls die bereits vorhandenen Möbel neu an oder entfernen überflüssiges Mobiliar. "Auf zu knallige Farben an Kissen oder Vorhängen sollte auch verzichtet werden. Gut sind Weiß und Beige", empfiehlt Graf-Farin. Die Einrichtung sollte neutral gehalten sein.

"Dabei geht es nicht darum, den Geschmack eines bestimmten Kunden zu treffen. Im Gegenteil: Eine möglichst große Zielgruppe soll angesprochen werden", sagt Rieck. Dabei könnten auch Wohnaccessoires und Blumen helfen.

Ähnliche Artikel



ARBEIT

Wie werde ich..? ...



GESCHICHTE

Neues über Kaspar
Hauser

FILM

Künstler-Farce «Ich und
Kaminski» ...

TECHNIK

Alles hört auf ein
Kommando: die ...

Top Nachrichten

- 01 Brandschutz-Konzept für Süsel zeigt Lücken
- 02 Das Talent war da - der Ehrgeiz fehlte
- 03 Die Bauern und die Faktensammlung
- 04 Turnier um den norddeutschen U15-Titel
- 05 TSV Travemünde klettert auf Rang vier

"Normalerweise sind Interessenten bei der Besichtigung sehr auf ihre Fantasie angewiesen", erklärt Rieck. Der Nachteil sei aber, dass in leeren Räumen die Proportionen schwer erfasst werden könnten. Deshalb stellen Home-Stager gemietete Möbel auf.

Bei geerbten Häusern, die altmodisch eingerichtet sind, haben es sogar die Profis oft schwer. Dunkle Einbauküchen und gemusterte Fliesen lassen Interessenten die Haare zu Berge stehen. "Natürlich will es sich nicht jeder Hausbesitzer leisten, die Küche herauszureißen oder die Fliesen zu erneuern", sagt Graf-Farin. Doch oft helfe es schon, mit Dekoration und frischen Farben den Raum ein wenig freundlicher zu machen. Auch im Bad könnten unansehnliche Fliesen durch viel weiße Handtücher entschärft werden.

Eva Reinhold-Postina vom Verband Privater Bauherren (VPB) steht dem eher kritisch gegenüber. Sie befürchtet, dass sich Käufer blenden lassen und empfiehlt ein Gutachten. "Dann kann man einen realistischen Preis für die Immobilie von einem Bausachverständigen ermitteln lassen." Diesen könne man dem Käufer nennen. "So hat der auch nicht das Gefühl, feilschen zu müssen", sagt sie. Das Gutachten habe zudem den Vorteil, dass Sanierungsbedarf ermittelt und mögliche Mängel aufgedeckt werden. "Falls der Verkäufer dem Käufer die Mängel verschweigt, kann es dazu kommen, dass der gesamte Verkauf rückgängig gemacht wird", warnt die Expertin.

Aufgrund solcher Bedenken haben sich die Mitglieder der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) in ihrem Ehrenkodex verpflichtet, nicht wissentlich Baumängel zu ver- oder überdecken. Rieck rät, bei der Auswahl des Home-Stagers auf jeden Fall darauf zu achten, dass die betreffende Person in einem Verband organisiert sei, eine Betriebshaftpflichtversicherung habe und vor Beginn der Arbeit mit dem Verkäufer einen Vertrag abschließen.

[zur Startseite](#)

von **tmn/sh:z**
erstellt am 05.Mai.2012 | 03:59 Uhr

Melden Sie sich jetzt kostenlos und einfach für unseren WhatsApp-Newsletter an:

sh:z: Erhalten Sie wichtige Nachrichten direkt per WhatsApp auf Ihr Handy.

+49 15792363186 [Anmelden](#)

[So geht's: FAQ zum Newsletter.](#)

Gefällt Ihnen dieser Beitrag? Dann teilen Sie ihn bitte in den sozialen Medien - und folgen uns auch auf [Twitter](#) und [Facebook](#):

Teilen Twittern Teilen 0

Themen zu diesem Artikel: [HAUSTIER](#) | [IMMOBILIE](#) | [USA](#) | [DEUTSCHLAND](#) | [WITTEN](#) | [DÜSSELDORF](#) | [KÖLN](#)

Mehr Videos

ANZEIGE

Mega Dekolleté: Sophia Thomalla zeigt Bomben-Busen

Gründen Sie erfolgreich
Mit KfW-Förderkrediten neue Geschäftsideen verwirklichen. Zu Top-Konditionen ab 1 % eff. p.a.

ESC: Jamie-Lee macht sich keine Sorgen um Plazierung

powered by  veeseo

Diskutieren Sie mit.

Leserkommentare anzeigen

Weitere Artikel