

Wirtschaft in Schleswig-Holstein und Hamburg

Neues Geschäftsmodell – Itzehoer setzt Immobilien vor dem Verkauf in Szene

ITZEHOE Besichtigungstermin – ein neues Eigenheim wird gesucht. Das Haus ist noch bewohnt. Die Interessenten fallen an der Haustür fast über die Schuhe der Verkäufer. Weiter geht es durch das ganz normale Alltagschaos: Kinderspielzeug in jeder Ecke, der volle Wäscheständer im Bad, das Bügelbrett im Gästezimmer. Das Haus hat schöne Holzfußböden, große Fensterfronten und einen Kachelofen – doch der erste Eindruck ist verdorben.

„Der erste Eindruck erhält keine zweite Chance!“, weiß Michael Witt. „Wer sich nicht sofort wohl fühlt, lehnt das Angebot in der Regel ab.“ Der Itzehoer bietet mit seiner Agentur „Wohnhelden“ professionelle Immobilienaufbereitung an, im Fachjargon

„Home staging“. Bei einem Auto sei die Pflege vor dem Verkauf selbstverständlich, sagt der 48-Jährige. „Bei einer Immobilie wird nichts gemacht. Stattdessen geht man nach einem halben Jahr erfolglosem Anbieten zehn bis 15 Prozent im Preis herunter.“

In den USA und Skandinavien werde das „Home staging“ seit langem erfolgreich umgesetzt. Michael Witt sah es zum ersten Mal im Dänemark-Urlaub beim benachbarten Ferienhaus. Der Itzehoer, damals Fertigungsplaner für die Zeitschriften „Schöner Wohnen“ und „GEO“, hatte sofort Interesse. Als es darum ging, sich beruflich neu zu orientieren, absolvierte er ein Fernstudium für Innenarchitektur und Raumgestaltung, es folgte



Macht aus Familienhäusern attraktive Verkaufsobjekte: Michael Witt. MOHS

die Ausbildung zum „Home-Staging-Professional“ in Wiesbaden.

Bisher erkennen vor allem Makler die Vorteile durch den Einsatz eines „Home Stagers“: schnellerer Verkauf, besserer Preis. Das überzeugt immer mehr Verkäufer. Bei einem kostenlosen Besichtigungstermin macht Witt eine Bestandsaufnahme, liefert erste Anregungen und erarbeitet auf Wunsch ein konkretes Angebot. Manchmal reicht eine „Tageskur“, bei der die Familie und Freunde nach Witts Anleitung Haus oder Wohnung verschönern. Möbel können vorübergehend im Lager der „Wohnhelden“ deponiert werden. Es gibt aber auch das Komplettpaket: Witt sorgt – oft mit Hilfe von Handwerkern und Möbelpackern

– dafür, dass aus dem Familienhaus ein attraktives Verkaufsobjekt wird. Ohne zu mogeln: Ihr Ehrenkodex verbietet es den „Home Stagern“, feuchte Wände oder andere Baumängel zu kaschieren.

Zurzeit wird der Itzehoer vor allem bei leer stehenden Immobilien um Hilfe gebeten. Seine Aufgabe sei es, die Vorzüge herauszustellen und Anregungen zu liefern. „Erst in dem Moment, in dem ein paar Möbel da stehen, erkennt man die Proportionen.“ Alles, was an die bisherigen Bewohner erinnere, werde zunächst entfernt – Entpersonalisieren nennt das der Fachmann. Zudem soll jeglicher Spielraum für Preisnachlässe vermieden werden: „Zwei Tage Reinigungsstrupp für 600 Euro

sind besser als 3000 Euro Preisnachlass!“

Dann kommt Witts Möbellager zum Einsatz. Motto: So karg wie möglich möblieren, aber trotzdem eine Funktion zuweisen. Er sucht Möbel- und Antiquitätenhändler aus der Region, die für diesen Zweck Ausstellungsstücke verleihen – und damit Eigenwerbung betreiben. Kleinmobiliar, Dekomaterial, Bilder und Leuchten machen den großen Auftritt perfekt.

Die Immobilie werde zum Produkt, das müsse der Verkäufer verstehen, so Witt. Sein Trost für die, die sich gegen Veränderungen sperren: „Das Haus ist doch nur eine Hülle – die Erinnerungen werden mitgenommen.“

Dominique Mohs