

«Home Staging» Immobilien-Styling für erfolgreichen Verkauf

Der erste Eindruck ist bekanntlich entscheidend. Dieser Grundsatz gilt beim Bewerbungsgespräch wie beim Autoverkauf. Doch in der Immobilienbranche ist das Wissen um die Wirkung schön inszenierter Wohnungen und Häuser noch sehr gering. Das will Home Staging, der erfolgreiche Verkaufstrend aus Amerika, nun wirkungsvoll ändern.



1

Der Begriff «Home Staging» ist im deutschsprachigen Raum noch weitgehend unbekannt, obwohl es ihn seit 1972 in Amerika gibt. Der Trend, eine Immobilie vor der Ausschreibung zum Verkauf sorgfältig aufzubereiten und herzurichten, boomt dort seit Jahren. Nach England und Skandinavien hat auch Deutschland diese erfolgreiche Art der Immobilienvermarktung für sich entdeckt, dicht gefolgt von der Schweiz, wo diese erprobte Dienstleistung nun auch angeboten wird.

Professionell in Szene gesetzt

Staging – das Wort stammt aus der Welt des Theaters – heisst, etwas in Szene setzen und wirkungsvoll präsentieren, um dadurch möglichst viele potentielle Käufer anzusprechen. Interessant ist Home Staging als neues Erfolgskonzept der Immobilienvermarktung nicht nur für private Anbieter, die ihr Eigenheim schnell und lukrativ verkaufen möchten, sondern auch für Makler, die bei einem professionell hergerichteten Objekt stets die Gewähr haben, dass es sich in einem ansprechenden Zustand befindet. Auch bei längeren Leerständen von unmöblierten Verkaufs- oder möblierten Mietobjekten eignet sich diese Methode. Das gilt ebenfalls für aussagekräftige Verkaufsdokumentationen oder attrak-

tive Internet-Auftritte, um einen wirkungsvollen Vorher-Nachher-Effekt zu erzielen.

Korrigieren und optimieren

Bei einer Besichtigung vor Ort erstellt die so genannte Homestagerin bzw. der Homestager eine Massnahmenliste für das detaillierte Vorgehen. Die Umsetzung der Empfehlungen kann von den Besitzern selbst durchgeführt werden, oder sie überlassen diese Aufgabe der Homestagerin. Sind die Korrekturmassnahmen umfangreicher, werden unpassende, ältere oder defekte Möbel entfernt und – wo angebracht – ersetzt. Ansprechende Textilien, Bilder und Wohnaccessoires tragen zur Aufwertung der Räume bei. Falls nötig wird auch die Beleuchtung optimiert. Je nach Zustand des Objektes kann es sinnvoll sein, die eine oder andere Renovation durchzuführen und die Aussenbereiche wie Balkone, Terrassen oder Gärten gestalterisch einzubeziehen. Derart hergerichtete Objekte erleichtern auch den späteren Umzug, da vorgängig persönliche Gegenstände weggeräumt sind und Überflüssiges entsorgt ist. Damit wird ein attraktives, neutrales Ambiente geschaffen.

Schöner wohnen – besser verkaufen

Leere Objekte können mit Mietmöbeln

ansprechend in Szene gesetzt werden, denn geschmackvoll eingerichtete Immobilien erhöhen die Verkaufschancen beträchtlich. Zudem haben viele Menschen Mühe, sich bei der Besichtigung leerer und kahler Räume eine gemütliche Wohnatmosphäre vorzustellen. Oft lässt sich mit minimalem Aufwand eine maximale Wirkung erzielen: Deshalb lassen sich Home Staging-Dienstleistungen auch ohne geplanten Verkauf buchen. Einfach, um richtig schön zu wohnen.

Text: Jasmin Kalmar,
www.rauminszenierung.ch



2



3

1 Es lohnt sich, eine Immobilie vor dem Verkauf herzurichten und von der besten Seite zu präsentieren. (Bild: Redaktion)

2+3 Vorher-Nachher-Effekt: Aus einem kahlen Zimmer wird durch Bilder, Accessoires und stimmungsvolle Beleuchtung ein Raum mit wohntonem Ambiente. (Bild 2 und 3: Jasmin Kalmar)