



Vorher, nachher. **Mit Einrichtung wirken Räume ganz anders** (www.wohnfee.at).



Der Letzte macht das Licht aus: Wenn das neue Heim einmal bezogen oder zumindest gefunden ist, bleibt für das alte meist nicht mehr all zu viel Liebe übrig. Investiert wird in die neuen vier Wände, der Gedanke, Geld in das verlassene Haus zu stecken, sorgt oft für wenig Begeisterung. Ebenso wenig begeistert sind dann aber häufig auch die potenziellen Käufer, denn die Kategorie „Besenrein“ verkauft sich gerade im Luxussegment mehr als schleppend. Dabei sind es häufig keine wahnsinnig kostenintensiven Maßnahmen, die da Abhilfe schaffen können, oder vermeintliche Selbstverständlichkeiten, die oft unterschätzt werden. „Das wirklich gründliche Durchputzen ist ganz wichtig“, weiß Maklerin Daniela Plutsch von Haider-Realitäten, die immer wieder mit Immobilien in Bestlagen zu tun hat, die schmutzig und ungelüftet einen neuen Käufer finden sollen.

Raus damit! Wird der Käufer schon gesucht, während der Vorbesitzer noch in der Wohnung residiert, geht es vor allem darum, sich für die Besichtigungsphase von einigen liebgewonnen Dingen zu trennen. „Persönliche Fotos müssen entfernt werden und auch Sammlungen in den Regalen wirken oft erdrückend“, erklärt Home-Stagerin Jutta Wallner von wohnfee.at. „Meist ist auch einfach zu viel in der Wohnung, und das muss weggeräumt werden.“ Hier zahle es sich aus, eine Storage-Unit anzumieten, in der Kartons und Möbel eingelagert werden, während das Heim den nächsten Besitzer begeistern soll. „Ganz schlimm sind auch Unmengen von Teppichen, die den kompletten Holzboden verdecken und damit die Luft aus der Wohnung nehmen“, so Wallner. Eine Tatsache, die den Besitzern oft überhaupt nicht klar ist, zumal dann, wenn es sich um kostbare Stücke handelt, die über Jahre angeschafft wurden.

Ist die Wohnung bereits ausgeräumt, ist frische Farbe an der Wand das oberste Gebot. „Ausmalen zahlt sich immer aus“, weiß Plutsch, und gerade im Luxussegment sind die Kosten für ein wenig Wandfarbe im Vergleich zum Verkaufspreis absolut vernachlässigbar, während die Umriss der einst an der Wand

FOTOS: WOHN-FEE (4)

PIMP your Home

Putzen, Stagen, MÖBLIEREN: Welche Maßnahmen soll man setzen, damit Haus und Wohnung potenzielle Käufer begeistern? Und sich damit möglichst gut verkaufen? Ein Überblick.

TEXT: SABINE MEZLER-ANDELBERG

platzierten Bilder Immobilien einen abgewohnten Touch geben. Je hochwertiger die Immobilie ist, desto lohnender sind aber auch Investitionen über das Basispaket „Saubere und ausgemalt“ hinaus. Weist der Boden beispielsweise Schäden auf, kann es sich durchaus auszahlen, den noch vor der Vermarktung der Wohnung abschleifen oder reparieren zu lassen, auch alle anderen sichtbaren Schäden sollte man tunlichst beheben. „Damit gibt man einfach keinen Anlass, an der Preisschraube zu drehen“, erklärt Wallner, „und der Käufer sieht nicht als Erstes Arbeit, die auf ihn zukommt.“

Putzen hilft! Überlegt wollen dagegen Maßnahmen werden, die in die Jahre gekommene Küchen und Bäder betreffen. Hier ist das Risiko, in eine Luxusküche oder neue Fliesen zu investieren, die dem Käufer dann nicht gefallen, groß, aber auch mit weniger kostenintensiven Maßnahmen lässt sich einiges bewirken. „Es ist unglaublich, was man in einem Bad mit wirklich gründlichem Durchputzen erreichen kann“, lacht Wallner, „aber auch eine neue Duschkabine ist keine große Investition, die aber viel bewirkt.“ Genauso lasse sich bei Küchen mit einer gründlichen Reinigung viel machen, aber auch in Details wie ein neues Ceranfeld zu investieren, kann sich auszahlen, wenn das zerkratzte alte den Gesamteindruck belastet. „Ist die Küche kaputt oder hässlich, ist es besser, sie einfach ganz rauszunehmen. ➔



Mit Luster. **Gründlich putzen hilft im Bad, es zu „stagen“ noch mehr** (www.wohnfee.at).



Schäden beheben, sonst sieht der Käufer nur die **Arbeit**, die er kriegt.





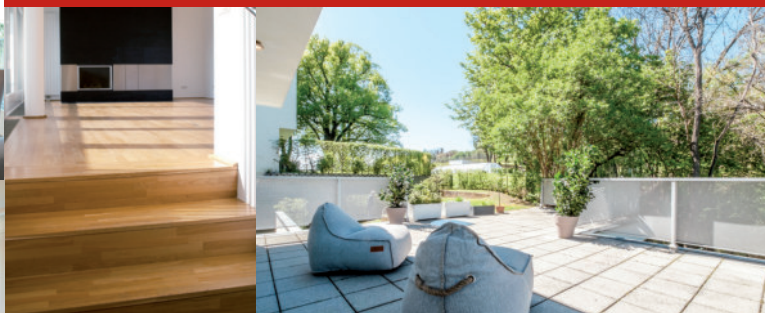
Wohnen aus Leidenschaft ...

Residenz am Nussberg

☎ 01 535 01 01

1190 Wien, Nussberggasse 2c, Mietappartements von 130 m² bis 220 m²

Exklusive Appartementobjekte inmitten der malerischen Weingärten Nussdorfs erfüllen alle Anforderungen für Wohn-Connaisseurs: moderne Architektur, großzügige Fensterfronten, Blick über Wien, Echtholzböden, mit Schieferstein getäfelte Kamine, funktionelle Küchen, Garagenplätze, überdachte Wegstrecken, exklusiver Spa-Bereich, Sauna und Dampfbad, Indoor-Pool, Außenbecken, eigene Kellerabteile zur Lagerung erlesener Weine sowie viele liebevolle Details.



Wohnungen Büros Geschäftslokale Hausverwaltung



Eingerichtet. **Musterwohnun-
gen, hier im Palais Aurora
(Örag).**



Oft wird die
Muster-
wohnung
mit den
Möbeln
gekauft.

Was wann tun?

Vor dem Auszug:

Soll die Wohnung noch vor dem Auszug der Besitzer verkauft werden, müssen einige Möbel, persönliche Sammlungen und Fotos, aber auch Teppiche raus. Hier lohnt sich die Anmietung einer Storage-Unit, die als Zwischenlager dient.

Nach dem Auszug:

Oberstes Gebot ist Ausmalen, gefolgt von Reparaturen und Ausbesserungsarbeiten. Auch der Boden sollte zumindest keine Schäden aufweisen, bei hochwertigen Immobilien ist auch das Abschleifen sinnvoll. Bei abgewohnten Küchen und Bädern kann gründliches Putzen schon viel bewirken, auch ein neues Ceranfeld oder eine neue Duschkabine sind kleine Investitionen mit großer Wirkung. Ist die Küche aber wirklich alt oder kaputt, ist das Rausreißen die günstigere, die Investition in eine neutrale neue Küche die aufwändigere Lösung.

Auch im Garten oder auf der Dachterrasse lohnt sich ein gewisser Aufwand. Ein paar Kübelpflanzen können hier Wunder wirken, und die Kosten für einen Gärtner, der sich einen Tag lang um das Größte kümmert, sind gut angelegt.

Vor dem Erstbezug:

Bei neuen Projekten helfen Musterwohnungen und professionelle Homestager dabei, den Räumen Funktionen zuzuordnen und den potenziellen Käufern in Sachen Vorstellungsvermögen zu unterstützen. Wichtig sind hier schlichte, modern und neutrale Möbel, die Farbe findet sich in den Kunstwerken.

» men“, so Plutsch, oder bei sehr hochwertigen Objekten in eine neue zu investieren.

Was für innen gilt, gilt auch für außen: Ein vertrockneter Rasen, ein offensichtlich schon lang nicht genutzter Pool oder eine Dachterrasse voller brauner Blätter sind No-Gos in der Verkaufsphase. „Hier für einen Tag einen Gärtner zu beauftragen ist sinnvoll“, so Plutsch. Geld, das für ein paar frische Kübelpflanzen ausgegeben wird, ist ebenfalls gut investiert. Wie wichtig das gepflegte Grün sei kann, weiß auch Wallner: „Wir installieren inzwischen sogar Bewässerungsanlagen, weil manche Makler zwar immer versprechen, die Pflanzen zu gießen, aber es dann vergessen“, so die professionelle Home-Stagerin.

Vorab schmücken! Auch bei ganz neuen Wohnungen wissen immer mehr Makler inzwischen die Dienste von Home-Stagern zu schätzen und beauftragen Entwickler bei großen Projekten Innenarchitekten mit der kompletten Ausstattung von Musterwohnungen, die den Käufern ein Gefühl für die Immobilie vermitteln sollen.

„Bei großen Wohnungen geht es oft darum, jedem Raum eine Funktion zuzuordnen“, erklärt Wallner die Aufgabe des Home-Stagings, „in 300-Quadratmeter-Objekten wissen viele nicht, was sie mit den ganzen Räumen machen sollen, dann gestalten wir ein Home Office, ein Jugend- und ein Gästezimmer oder einen Fitness-Raum, um eine Vorstellung davon zu vermitteln, was möglich ist.“ Aber auch gegen das Gefühl, es sei zu klein, können temporäre Möbel

hilfreich sein. „Gerade wenn die Wohnung etwas spezieller ist und eine leichte Schräge hat, haben viele Angst, dass die Möbel zu nahe an der Schräge stehen. Wenn es aber ‚gestaged‘ ist, sehen sie, dass es sich leicht ausgeht“, so Plutsch.

Wie förderlich die Investition in ein Home-Staging oder die Ausstattung einer Musterwohnung ist, entdeckten österreichische Bauträger und Makler in den vergangenen eineinhalb Jahre zunehmend. „Es ist nicht so, dass ich nicht in den vergangenen neun Jahren immer wieder gefragt worden wäre, ob ich eine Musterwohnung ausstatten würde“, erzählt Marlies Fasching-Spättauf, Innenarchitektin und Inhaberin von Spättauf, „aber bis vor eineinhalb Jahren wollten es alle immer kostenlos, was ich nie gemacht habe.“ Inzwischen hätten immer mehr Bauträger erkannt, dass es sich lohne, der schnellere Verkauf der Wohnungen rechtfertige die Investition. Mindestens doppelt so schnell ließen sich dezent-hochwertig möblierte Wohnungen und Häuser verkaufen, sind sich Bauträger, Makler und Ausstatter einig, oft gingen aber auch Objekte, die monatelang leer gestanden sind, innerhalb einer Woche weg, nachdem man sich für eine entsprechende Ausstattung entschieden habe. Die im Zweifelsfall nicht einmal Kosten für den Verkäufer verursachen muss: „Bei 50 Prozent der von uns ausgestatteten Wohnungen ist heuer das Mobiliar gleich mit gekauft worden“, weiß Fasching-Spättauf. Was dem Verkäufer dann die Entscheidung, auch das nächste Objekt wieder herrichten zu lassen, fraglos erleichtern dürfte. ✨