

Immobilienverkauf:

Der erste Eindruck entscheidet

Home Staging: Immer mehr Verkäufer von Immobilien setzen auf Profis, die Wohnungen und Häuser ins rechte Licht rücken.



VON WALTER SENK

► **D**er erste Eindruck entscheidet: Beim ersten Date, beim Bewerbungsgespräch, beim Autoverkauf. Beim Vermarkten von Immobilien wird aber oftmals auf eine gute und wirkungsvolle Präsentation verzichtet. Leere Räume, kahle Wände, verdorrte Topfpflanzen des Vormieters. Das alles macht potenziellen Käufern wenig Lust zuzugreifen.

Dabei ist das Aufpeppen einer Immobilie keine Hexerei. Und Home Staging – so lautet der Fachausdruck für professionelle Immobilienpräsentation – kann dem Verkaufserfolg richtig nachhelfen. Nicht nur Private, sondern auch

In welche Wohnung würden Sie lieber einziehen? Die Wohnung ist dieselbe. Rechts vor, oben nach dem Home Staging. Vermieter IG Immobilien hat damit gute Erfahrungen gemacht

immer mehr Immobilienunternehmen setzen auf den Trend, der in den USA längst Standard ist. „Seit fünf Jahren vermitteln wir mittels Home Staging das Potenzial eines Immobilienobjektes noch anschaulicher“, erklärt Silvia Lechner, die bei IG Immobilien für die Home-Staging-Projekte zuständig ist.

Wohlfühlatmosphäre für den Käufer

Beim Home Staging geht es nicht darum, Fehler zu kaschieren oder zu übertünchen, sondern darum, die Immobilie zu inszenieren. Atmosphäre zu vermitteln ist die große Herausforderung, um

Fotos: IG Immobilien/Fotostudio August Lechner, Vienna

den Kunden über die Türschwelle zu bekommen. „Dann aber muss etwas da sein, ein Umfeld, in dem er sich wohlfühlt“, weiß Yvonne Werginz, die Gründerin von Wohnfee, einem der ersten Home-Staging-Unternehmen in Österreich. Es gilt, den besonderen Charakter eines Raumes zu erfassen und zur Geltung zu bringen. Die Wohnungen werden mit passendem Mobiliar, Accessoires, Beleuchtung oder einem entsprechenden Farbkonzept gestaged. „Die Einrichtung muss dabei die Wohnung zur Geltung bringen und sollte nicht im Vordergrund stehen“, erklärt Hans Jörg Ulreich, Geschäftsführer von Ulreich Bauträger. Ulreich setzt vor allem dann auf Home Staging, wenn die Grundrisse nicht dem klassischen Schema F entsprechen und sich Kunden nicht so einfach vorstellen können, wie das neue Zuhause letztendlich wirken bzw. aussehen kann. Die professionelle Präsentation hilft in solchen Fällen dem potenziellen Käufer, den Grundriss zu erfassen und seine eigenen Gestaltungs-ideen zu entwickeln.

„Interessenten können sich so ein besseres Bild von der Raumaufteilung machen und Proportionen richtig einschätzen“, sagt Silvia Lechner von IG Immobilien. Zusätzlich erhalten sie trendige Ideen und Anregungen für ihre zukünftige Wohnung. „Wir sind selbst immer wieder von den Vorschlägen und Ideen begeistert“, sagt Bauträger Ulreich.

Nicht nur für Ladenhüter

„Zahlreiche unserer Kunden sind anfangs mit Ladenhütern zu uns gekommen, um unsere Konzepte auszuprobieren“, erzählt Yvonne Werginz. „Die Kunden waren am Anfang vorsichtig. Aber der Erfolg gibt uns recht.“ Die Home-Staging-Spezialistin „mag vor allem Ladenhüter“, wie sie selbst meint: „Das ist eine Herausforderung und der Erfolg ist dann bei einem Verkauf umso größer.“ Dabei sind Ladenhüter nur die Spitze des Eisberges, denn die professionelle Betreuung beginnt schon viel früher.

Home Staging beginnt dort, wo der Verkauf beginnt. Und das ist in vielen Fällen die Auswahl der Fotos für



Fotos: Wohnfee/Alexander Wiesenthaler | Skills & Emotions

Beispiel für Home Staging von Yvonne Werginz, die sich mit ihrem Unternehmen Wohnfee dem Thema professionell annimmt



die Vermarktung auf der Web-Seite. „Eigentlich ist das Staging das Erste, das man machen sollte, bevor die Immobilie vermarktet wird“, erklärt Sabrina Stückler, Geschäftsführerin des Möbelhändlers BoConcept und ebenfalls erfahrene Home-Stagerin. Eine Visualisierung samt Einrichtung von den Wohnungen ist für sie kein gleichwertiger Ersatz. Originalbilder haben im Gegensatz zur Visualisierung den Vorteil, dass sie die Realität nicht verzerren. Eine schöne Visualisierung wirkt zwar im Internet, aber der Kunde kommt mit einer entsprechenden Erwartung in die Wohnung. Ist diese dann leer, „dann ist auch das Bauchgefühl weg“, meint Sabrina Stückler: „Und wir wollen mit unserer Arbeit ja genau dieses Bauchgefühl wecken.“

Wie viel Home Staging kostet

Durch die perfekte Inszenierung kann sich der Mieter oder Käufer wirklich auf die Fakten konzentrieren. Durch die Wohnung gehen und mit dem Maßstab nachmessen, ob sich da ein Kasten

oder dort ein Bett ausgeht, lenkt nämlich vom Eigentlichen ab: der Wohnung an sich.

Wesentlich ist allerdings, dass die „gestagede“ Wohnung auch der Kundensicht entspricht, die man ansprechen will. Bei einer 250.000 Euro teuren Immobilie wird günstiger inszeniert als bei einer Wohnung um zwei Millionen Euro. Hier gibt es auch in den Angeboten Unterschiede. Während BoConcept das gesamte Interior als Teil der Wohnung an den Bauträger mitverkauft, stellt die Wohnfee die Möbel lediglich für die Präsentation zur Verfügung. Auf Wunsch können diese auch erworben werden. Die Kosten für die

- Beratung liegen zwischen ein und zwei Prozent des Verkaufspreises der Immobilie. Abhängig von der Größe der Immobilie und ob es sich um eine einmalige Inszenierung handelt oder ob mehrere Wohnungen eines Bauträgers in einem Objekt vermarktet werden sollen.

Kein Schnäppchen, aber – so das Argument erfolgreicher Home-Stager wie Wohnfee Werginz – letztendlich bei Weitem günstiger, als im Falle der Nichtverwertung der Immobilie den Preis zu reduzieren. Für Silvia Lechner von IG Immobilien geht die Rechnung auf: „Wir sehen Home Staging als eine Win-Win-Situation. Der Interessent erhält eine wesentliche Entscheidungsunterstützung und wir vermieten unsere Objekte dadurch deutlich schneller.“

Aber auch das beste Home Staging stößt an seine Grenzen und manchmal ist selbst mit hervorragenden Ideen nichts mehr zu machen. Nämlich dann, „wenn der Preis zu hoch ist“, so Werginz. G



Foto: BoConcept

**Vorher – nachher:
Das Möbelhaus
BoConcept
„staged“
Wohnungen bis
hin zu Bildern
und Accessoires**

