

BÜHNE FREI FÜR DEN VERKAUF



Mittels Home Staging werden Kaufimmobilien gezielt für eine emotionale Bewerbung gestaltet – für einen schnelleren Verkauf und maximalen Erlös.

Text: Jasmin Peif-Medani

Der Immobilienverkauf gestaltet sich in der aktuellen Wirtschaftslage als Herausforderung, doch ein ursprünglich in den USA gestarteter Trend soll die Erfolgchancen erhöhen: Home Staging. Das professionelle Adaptieren von Räumen oder ganzen Immobilien rückt die Vorzüge ins Scheinwerferlicht und inszeniert das Wohnobjekt als attraktiven Wohlfühlort für Interessenten.

Notwendige Entwicklung

Als eine „notwendige wirtschaftliche Entwicklung“ bezeichnet Verena Kulterer-Ochsenhofer, Gründerin von Home Staging Wien, die zunehmende Bedeutung ihres Handwerks: „Durch die neuen Kreditvergaberichtlinien wird nicht mehr alles gekauft, die Anfragen sind um rund 30 Prozent zurückgegangen – deshalb ist Home Staging wieder sehr gefragt.“ Denn die wohnliche Gestaltung zeigt als verkaufsfördernde Maßnahme direkt Wirkung, meint Kulterer-Ochsenhofer: „Durch die hochwertige Präsentation gelingt es, eine Immobilie gegenüber anderen Objekten in den Vordergrund zu stellen, eine emotionale Verbindung herzustellen und Lifestyle zu vermitteln.

Der Blickfokus wird gezielt nach innen gelenkt, Interessenten bleiben bei Besichtigungen länger in der Wohnung und spüren, wie es sich anfühlen würde, dort zu leben.“ Für Verkäufer von Immobilien bedeute das: schnellere Abschlüsse, größere Sichtbarkeit auf Onlineplattformen durch aussagekräftigere Fotos, mehr Anfragen und Besichtigungen – und letztlich ein Verkauf zum optimalen Erlös.

Wirkungsvoll inszeniert

Den ersten Schritt zu einem professionellen Home Staging bildet eine gründliche kostenlose Besichtigung, berichtet Jutta Wallner von Wohnfee Home Staging: „Viele Details wie Lichtauslässe, Steckdosen, der Ausblick und die Blickachsen, aber auch Dachsträgen sind erst vor Ort in der Wohnung in ihrer ganzen Dimension erkennbar – und beeinflussen unsere Entscheidungen für die wirksame Inszenierung.“ Auf den genauen Blick folgt die Kalkulation für die geplante Verwandlung der Räume, wobei sowohl die Eigenschaften des Wohnobjekts als auch die Wünsche des Verkäufers miteinbezogen werden. „Home Staging besteht aus zwei Stufen:

Einerseits die Staging Work – dazu gehören die Arbeiten am Objekt, Transportaufwand und Spedition –, andererseits das Bereitstellen der Leihmöbel für eine festgelegte Dauer, meist zwei bis sechs Monate“, erzählt Wallner. Zwischen 150 und 250 einzelne Einrichtungsteile kommen dabei je nach Wohnungsgröße zum Einsatz, wobei die Vorbereitung ebenso wie das Gestalten der Wohnung einen ganzen Tag in Anspruch nimmt. Die gewünschte atmosphärische Wirkung entsteht durch das Zusammenspiel der gewählten Farben, der Wand- und Fußbodengestaltung, dekorativer Möbel und vielfältiger Accessoires – wie etwa Spiegel und Teppiche, Vasen und stimmungsvolle Leuchten.

Der Kostenpunkt für die bühnenreife Gestaltung variiert je nach Beschaffenheit, Lage, Zielgruppe und Verkaufspreis einer Immobilie. Anstatt pauschaler Kosten nach Objektgröße gibt es daher maßgeschneiderte, individuelle Angebote. Bei Wohnfee liegt der Richtwert für eine durchschnittliche Wohnung laut Wallner bei 60 Euro pro Quadratmeter für eine „großzügige Möblierung inklusive Beleuchtung für sechs Monate“. Neben Woh-



Verkauft sich gleich besser:
Home-Staging-Beispiele von
Maren Kurnat (u. l.), Wohnfee (c.)
und Home Staging Wien (u. r.).





Julita Wöllner, Wohnfee:
„Bis zu 250 Einrichtungsteile kommen
beim Home Staging zum Einsatz.“



Verena Kutlerer-Ochsenhofer, Home Staging
Wien: „Wohnungsverkäufe sinken, Home
Staging ist wieder sehr gefragt.“

INFOS

Home Staging Wien

Verena Kutlerer-Ochsenhofer
Zehlgasse 12
1080 Wien
verena@homestaging.wien
www.homestaging.wien

Wohnfee

Konnie Werglitz
Gussenbauerstraße 4/3/2B
1090 Wien
Mobil: +43 676 92 022 36
Tel: +43 1 310 43 88
office@wohnfee.at
www.wohnfee.at

Maren Kumant Home Staging

Rencirallee 32
60438 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 38 609 609
Mobil: +49 172 76 38 059
hallo@maren-kumant.de
www.maren-kumant.de

nungseigentümern beauftragen auch Makler oder Bauträger die Inszenierung von Wohnobjekten oder lassen Musterwohnungen in größeren Wohnanlagen ausstatten. Die Kosten für das Home Staging werden in der Regel vom Verkäufer selbst getragen.

Sicherheit für Lebensentscheidung

Populär ist die gezielte optische Aufwertung von Immobilien für den Verkauf mittlerweile nicht mehr nur in den USA, wo Barb Schwarz die Idee des Home Staging bereits in den 1970er-Jahren umsetzte. Auch in England und Skandinavien gewinnt dieses Geschäftsfeld bei Designern und Innenarchitekten seit einigen Jahren als „Property Presentation“ oder „Property Styling“ immer mehr an Bedeutung. In Deutschland wächst der Markt ebenso wie in Österreich, berichtet Maren Kumant, die in Frankfurt mit ihrem gleichnamigen Unternehmen Immobilien für den Verkauf stylt: „Home Staging spricht die Fantasie und die Wohnwünsche der Menschen an, bietet Bezugspunkte für das Auge und unterstützt so das Vorstellungsvermögen für Größe und Gestaltung einzelner Räume. Der Kauf einer Immobilie bedeutet oft eine Lebensentscheidung, dafür möchte man ein sicheres Gefühl haben.“

Besonders empfehlenswert ist Home Staging laut Kumant unter anderem für Wohnungen „mit einem nicht optimalen Grundriss oder für Objekte, die schon länger in der Vermarktung sind – zum Beispiel, weil sie leer stehen oder altmodisch möbliert sind. Werden diese objekt- und

zielgruppenspezifisch präsentiert, dann folgen deutlich mehr Klicks und passende Anfragen. Denn der Weg zum bestmöglichen Verkaufsergebnis führt oft über wenige Besichtigungen, aber dafür mit den richtigen Interessenten.“ Durch das Bestücken mit Mustermöbeln sind Proportionen innerhalb einer Immobilie besser einzuschätzen, sodass realistische Vorstellungen entstehen und der Verkauf schneller vonstatten geht.

Als besonders erfolgreich erweisen sich mitunter auch ungewöhnliche Ideen: So wurde bei einem Home-Staging-Auftrag von Wohnfee in Wien einmal ein Konzertflügel als Highlight integriert – und die geräumige Dachgeschosswohnung bereits beim ersten Besichtigungstermin durch die Maklerin verkauft.

Sorgfältige Anbieterwahl

Das Risiko, dass eine Kaufimmobilie oder eine hochwertige Mietwohnung trotz Home Staging nicht verkauft wird, besteht aus der Sicht der Branchenspezialisten bei marktüblicher Bepreisung durch Immobilienmakler nicht. Einige wichtige Details gibt es dennoch zu beachten, wenn man Home Staging für die eigene Immobilie in Betracht zieht: „Der erste Schritt sollte die sorgfältige Auswahl eines professionellen Partners mit entsprechenden Referenzen und einer seriösen Arbeitsweise sein“, rät Maren Kumant. Entsprechend dem Berufsethos dürfen durch Home Staging in Österreich ebenso wie in Deutschland keine Mängel überdeckt werden.

Branchenüblich ist ein kostenfreier Ersttermin mit persönlicher Beratung. Zur Vorsicht raten die befragten Experten bei der Verwendung von sogenannten „Möbel-Dummys“ aus Karton, da diese eine Wohnungspräsentation weniger hochwertig wirken lassen. Darüber hinaus beeinflussen die Maklerwahl sowie saisonale Unterschiede entsprechend der Jahreszeit den Vermarktungserfolg: „Im goldenen Herbst, Frühjahr oder Frühsommer lässt sich eine Immobilie mit Außenbereich auf jeden Fall besser präsentieren als im Winter“, so Maren Kumant. Und das wirke sich wiederum direkt auf das Verkaufstempo aus. ←