



NACHHER

## Home Staging

Dekorationskünstler machen die Wohnung für den Verkauf schick

*Wer sein Auto verkaufen will, der lässt es meist aufbereiten. Viele Wohnungen oder Häuser, die im Internet angeboten werden, hätten das auch dringend nötig. Genau diesen Service bietet die Firma Home Staging. Besonders Immobilien, die schon länger auf dem Markt sind, finden dadurch schneller einen Käufer.*

Text und Bilder: Dirk Engelhardt

» „Die Lage, die Lage, die Lage.“ Das sollen angeblich die drei wichtigsten Parameter sein, geht es um den Verkauf einer Immobilie. Tatsächlich ist der Immobilienerwerb eine aufreibend emotionale Angelegenheit. „Weiche“ Faktoren sind öfter kaufentscheidend, als man denkt. Immobilien gehören außerdem zu den teuersten Objekten, die man vermarktet. „Trotzdem legen die Verkäufer oft sehr wenig Wert darauf, ihr Eigentum ansehnlich zu präsentieren“, hat Madeleine von Beckerath beobachtet. „Als ich vor fünf Jahren in Deutschland ein Haus für mich und meine Familie suchte, war ich erstaunt über das, was ich sah: Ungepflegte Gärten, Balkone und Terrassen voller Müll, dreckige Bäder und zugestellte, dunkle Räume.“ Menschen verschenken ihrer Ansicht nach viel Geld, wenn sie sich keine Mühe machen, ihre zum Verkauf stehende Immobilie so ansprechend wie möglich zu gestalten.

Beckerath hat eine Geschäftsidee aufgegriffen, die in den USA und Großbritannien bereits seit 1972 gang und gäbe ist, in Deutschland aber bisher keine Nachahmer gefunden hat. Dort werden Wohnungen und Häuser vor den Besichtigungen potentieller Käufer „aufge-

brezelt“, um sie im bestmöglichen Licht zu präsentieren. Die Amerikanerin Barbara Schwarz entwickelte als erste die Idee, eine Immobilie wie eine Theaterbühne für das Publikum vorzubereiten. Jedes Zimmer sollte nach seiner speziellen Funktion gestaltet und publikumsgerecht inszeniert werden: mit wenigen, kleinen Details, die Botschaften transportieren und Emotionen wecken. Dieses erste professionell gestagte Haus wurde schnell verkauft, und die Branche begann zu wachsen. In den USA und Großbritannien ist eine ganze Industrie rund um das Thema entstanden. Buchreihen, Fernsehserien, Möbelerleih-Ketten, Lageranbieter und speziell geschulte Fotografen: Sie alle widmen sich der Kunst der richtigen Immobilien-Inszenierung und haben Erfolg damit.

„Stagers nehmen sich eine Immobilie, die auf dem Markt ist, und verändern sie mit einer Prise Design-Magie“, schreibt das renommierte Wirtschaftsmagazin „Business Week“ über Home Staging. Sogar die prächtigsten Immobilien können manchmal sehr lange auf dem Markt lungern, bis sie endlich verkauft werden. „Das Problem ist oft nicht das Haus selbst, sondern der Eindruck, den es macht – oder den es NICHT macht“, schreibt das Magazin. Manchmal sei es auch so, dass der Geschmack der momentanen Eigentümer potentielle Käufer abschreckt – diese Erfahrung hat sicher jeder schon einmal gemacht, der auf Wohnungssuche war. Wenn das

VORHER



Haus andererseits völlig leer ist, haben einige Besucher Schwierigkeiten, sich vorzustellen, wie es eingerichtet aussehen würde.

Das Polieren, Ausbessern von kleinen Schäden und die Investition in eine attraktive Innengestaltung zahle sich beim Verkauf aus: „Die Ergebnisse sprechen für sich. Eine Studie der schwedischen Handelszeitung Dagens Industri belegt, dass Häuser durch Home Staging doppelt so schnell und um 15 Prozent teurer verkauft werden können“, berichtet von Beckerath. Als Faustregel gilt: „Ein Euro Investition ergibt 10 Euro mehr im später erzielten Verkaufspreis. Wichtig sei die Fähigkeit, zu erkennen, wo Veränderungen notwendig sind. Dabei sei es entscheidend, sich immer die Zielgruppe vor Augen zu halten und den eigenen Geschmack hintenan zu stellen.“

Seit Januar 2007 ist Beckeraths Firma „Home Staging“ ([www.home-staging.de](http://www.home-staging.de)) auf dem deutschen Markt aktiv. Für Makler, aber auch für Privatkunden bietet die Firma Beratung an sowie die Umsetzung der Konzepte bis hin zu kompletten Musterwohnungen. „Ein Hauskauf ist trotz aller rationaler Überlegung immer auch eine Bauchentscheidung. Deshalb ist es wichtig, dass sich ein Käufer auf Anhieb in der Immobilie wohl fühlt und sich mit dem Ambiente identifiziert“, sagt von Beckerath. Dabei muss es gar nicht viel kosten, ein Haus optimal in Szene zu setzen. „Wir arbeiten oft mit Dingen, die bereits vor Ort sind, bieten Kunden jedoch auch an, die bestehende Innenausstattung zum Beispiel durch Leihobjekte zu ergänzen“, ergänzt Mitarbeiterin Kirsten Schildt. So sind es manchmal nur ein weiß gestrichendes Wohnzimmer oder eine neue Terrassenbepflanzung, die die Vorteile des Hauses plötzlich in einem anderen Licht scheinen lassen. Natürlich gehört auch die Produktion hochwertiger Fotos – für Internetannoncen oder ein gedrucktes Exposé – zum Service von Home Staging. Thomas du Chesne, Geschäftsführer der Berliner Maklerfirma Du Chesne Immobilien GmbH, sieht zumindest für den Berliner Markt keinen Bedarf am Service von Home Staging. „Die Immobilien, die wir im Angebot haben, sind von den

Verwaltern oder Betreuern der Liegenschaft in gutem Zustand zur Verfügung gestellt, so dass weitere Arbeiten hier nicht zwingend sind“. Rolf Klos von Blumenauer Immobilien aus München kennt das Problem des Immobilienbestandes im Haus, der sich aufgrund verschiedener Umstände nicht leicht veräußern lässt. „Aus diesem Grund haben wir im letzten Jahr die Blumenauer Consult gegründet, um Immobilien im Investmentbereich besser zu vermarkten. Es ist jedoch ein mühsames Geschäft“, so Klos. „Home Staging“ sei ihm ein Begriff, allerdings wusste Klos nicht, dass es derartige Angebote bereits auf dem deutschen Markt gibt. „Wenn es sich rechnet, werde ich entsprechende Angebote auf jeden Fall prüfen“.

„Wir sind vom Konzept her so angetan“, ist die Meinung von Niclas Gyllensvärd von Engel & Völkers aus Hamburg zum Service von Home Staging. Für den Verkäufer würden allerdings bei Inanspruchnahme von Home Staging Kosten auftreten. Gyllensvärd: „Da der Bereich Hamburger Elbvororte zur Zeit ein Verkäufermarkt ist und der Handel recht schnell verläuft, ist der Service von Home Staging hier nicht so aktuell. Wir hatten einmal einen Verkäufer, der Home Staging sozusagen in Eigenregie durchgeführt hat, die Ehepartnerin war Innenarchitektin.“ Jörg Buchen, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers GmbH, ergänzt: „Wir haben eine Checkliste mit Dingen, auf die der Verkäufer achten sollte, bevor wir mit einem Interessenten zur Besichtigung kommen. Diese Checkliste beinhaltet kleine, aber wichtige Details wie geputztes Silber, frische Blumen oder dass der Garten gemacht ist. Regelrechtes „Stagen“ bieten wir aber derzeit nicht an.“

Nicht nur Privathäuser können aufgemöbelt werden. Bei der Eröffnung ihres Design-Hotels „Kudamm101“ verblüfften die Betreiber vor einigen Jahren die Besichtigungsgäste mit „Bewohnern“ von Hotelzimmern, die es sich in der Badewanne, im Bett oder am Schreibtisch des Hotelzimmers gemütlich gemacht hatten und so einen lebendigen Eindruck vermittelten, wie Hotelzimmer künftig genutzt werden können. ◀