

TREND PROFIS HELFEN BEIM AUFRÄUMEN UND STELLEN DIE MÖBEL UM

## In Szene gesetzt für den Verkauf

Wie Wohnungs-kosmetikerinnen für einen schnelleren Absatz der eigenen vier Wände sorgen.

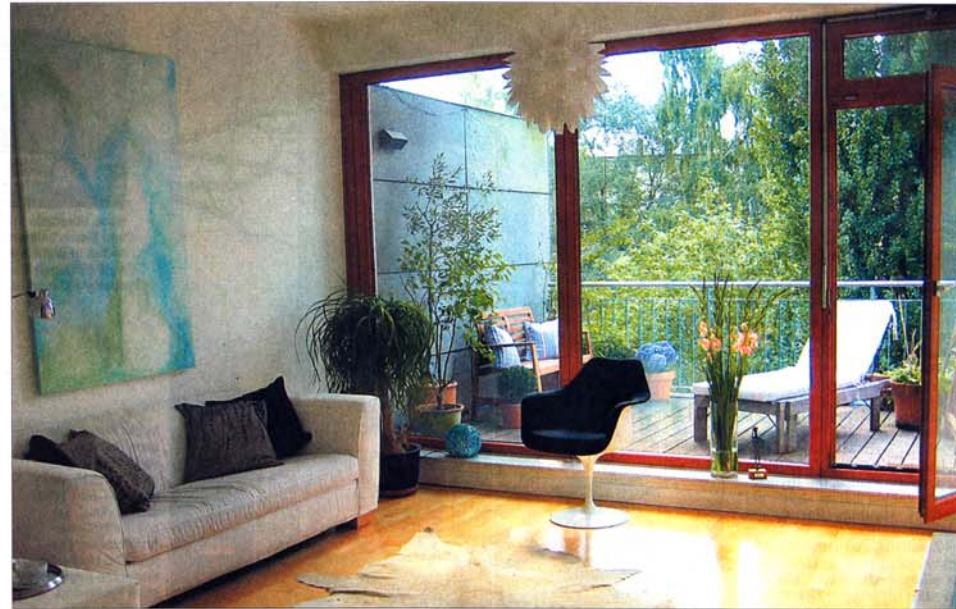
Maya Engelmann

Eigentlich fand Stefan Beutz seine Wohnung schön. Trotzdem wollte sie keiner zu seinem Preis kaufen. „Die Resonanz war schlecht und die angebotenen Preise waren völlig uninteressant“, erinnert er sich. Dann hörte er von einem Hamburger Anbieter, der Immobilien vor einem Verkauf herausputzt.

Die Expertinnen von Home Staging machten sich in der Eigentumswohnung von Beutz ans Werk, trugen etwas Farbe auf, änderten die Lichtverhältnisse und stellten Leihmöbel auf. „Es war kein großer Aufwand, doch ich war erstaunt, was sie daraus gemacht haben“, sagt Beutz. „Man selbst ist ja regelrecht vernagelt und hängt emotional an der Wohnung.“ Die Kosten beliefen sich jedoch auch auf rund 3000 Euro. Wobei es auch günstiger geht: Zwei Stunden Erstberatung mit Maßnahmenkatalog kosten 290 Euro plus Mehrwertsteuer, die Umsetzung kann der Eigentümer dann auch günstig selbst übernehmen.

Das Ergebnis fotografierten die Immobilienaufwerterinnen und stellten es ins Internet. „Die Resonanz war völlig anders. Letztlich habe ich sogar mehr als 20 Prozent über meiner Preisvorstellung verkauft“, sagt Beutz.

Ähnliche Erfolgsgeschichten erleben Kirsten Schildt und Madeleine von Beckerath häufig. Die beiden Marketing-Frauen gründeten vergangenen Oktober Home Staging. Die Schwedin Madeleine von Beckerath entdeckte den Trend in ihrem Heimatland. Dort hat der Boom vor drei Jahren begonnen und inzwischen werden 70 Prozent aller Immobilien in Stockholm aufgewertet, bevor sie in den Verkauf gehen. Doch auch in England, den USA und Kanada ist Immobilienaufwertung bereits ein boomender Markt. Der internationale Home Staging



So sieht das Zimmer der zu verkaufenden Wohnung nach einer Aufwertung durch Profis aus: Statt bunter Farbvielfalt dominieren helle Töne.

Verband IAHPF zählt allein im US-Staat Florida 232 Mitglieder.

Das hat seinen Grund: „Schwedische Marktforscher haben herausgefunden, dass aufgewertete Häuser viel schneller und im Schnitt mit 15 Prozent Wertsteigerung verkauft werden“, sagt Schildt. „Käufer können sich meist schwer vorstellen, wie die Immobilie einmal aussehen kann“, so Kirsten Schildt. Wichtig: Geschaffen wird kein besonderer Stil, der vielleicht manchem nicht gefällt, sondern eine angenehme Atmosphäre. Gedeckte helle Farben und viel Platz wirken manchmal Wunder, erdrückende Schrankwände und Accessoires müssen verschwinden.

Ähnliche Erfahrungen hat Constanze Köpp gemacht. Sie hat im Mai die Firma Wohnkosmetik (www.wohkosmetik.de) in Hamburg gegründet. „Da hängen während der Besichti-



Das Zimmer vorher: Es strahlte Unruhe aus, wirkte kleiner.



Kirsten Schildt von der Firma Home Staging gibt Tipps, wie man das eigene Domizil für den Verkauf gut herrichtet.

gung manchmal Schlüper oder bunte Plastikblumen im Bad“, schildert sie. Ach Köpp gibt Tipps, packt einen Tag lang mit an und lässt die Immobilie einladender aussehen. „Manchmal reichen eine Stunde und 100 Euro und es liegen Welten zwischen Anfang und Ergebnis“, sagt Köpp. Der Kunde brauche keine Angst vor hohen Kosten oder großen Nuanschaffungen zu haben. „Ich versuche stets, mit dem zu zubern, was ich

vorfinde.“ Acht Stunden kosten bei Köpp etwa 260 Euro.

Doch auch eine Renovierung habe sich bei einem Objekt schon ausgezahlt, sagt Kirsten Schildt. „Ein Kunde hat ein Jahr lang versucht, sein renovierungsbedürftiges Haus zu verkaufen. Durch die abschreckenden Bilder kam niemand“, sagt sie. Die Expertin ließ günstiges Parkett verlegen, schöne Fotos machen und bald war ein Käufer für die Immobilie gefunden.

„Wenn Interessenten ein verwohntes oder sehr individuell eingerichtetes Haus sehen, fehlt vielen die Fantasie, es sich saniert vorzustellen“, sagt Nicolas Gyllensvärd, Leiter des Büros Elbvororte von Engel & Völkers. „Wir bemühen uns schon jetzt, Außenaufnahmen bei blauem Himmel zu machen und die Räume für das Exposé in einem aufgeräumten Zustand zu fotografieren.“ Seinen Kunden will er zukünftig auch die professionellen Dienste eines Immobilienaufwerterers anbieten. Denn die Profis kennen Kniffe und erklären den Eigentümern behutsam, was bei potenziellen Käufern nicht ankommt.

Eine Aufwertung lohne sich nicht nur für Verkaufsobjekte sondern auch für Mietwohnungen, sagt Köpp. Eine Norderstedter Wohnung stand ein Jahr lang leer. Köpp richtete sie für 2000 Euro neu ein, und möbliert wurde sie dann vermietet.