



**DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR HOME STAGING UND REDESIGN® e.V.**

P R E S S E – I N F O R M A T I O N

Immobilien / Home Staging / Veranstaltungen 16-09-11

Immobilien: Der Bauch kauft mit!

Handelsmarketing erreicht Immobiliensektor / Neuer Trend der Immobilienvermarktung: Home Staging / Konzept erstmals beim „Forum 2011“ von ImmobilienScout24 / Ab dem 27. September: Veranstaltungsreihe in neun deutschen Städten

Wiesbaden (hds). – Um erfolgreich in einem stets bewegten Markt agieren zu können, müssen sich Immobilienprofis kontinuierlich Know-how aneignen. Beim „Forum 2011“ – dem größten Branchentreff des Marktführers Immobilienscout24 – stehen aktuelle Entwicklungen in der Immobilienvermarktung auf der Agenda. Vom 27. September bis zum 24. November 2011 finden unter dem Motto „Kompetenz gewinnt“ Vorträge und Workshops in neun deutschen Städten statt: Düsseldorf, Frankfurt/Hanau, Berlin, Hamburg, Hannover, Dresden, Nürnberg/Fürth, München und Stuttgart.

Home Staging: Emotionale Vermarktung von Immobilien

Einer der angesagten Zukunftstrends: Home Staging. Über die professionelle Verkaufsförderung von Immobilien referiert Tina Humburg, 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR) und Inhaberin von Humburg Interiors, im Rahmen der Roadshow. Ihr Vortrag „Emotionale Vermarktungskompetenz – Den Bauch treffen, um in den Köpfen etwas zu bewegen“ zeigt anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis, was Home Staging so erfolgreich macht. Egal, ob Autos, Möbel oder Mode: Überall, wo etwas verkauft wird, entscheidet die optima-

le Warenpräsentation über die Wahrnehmung und die letztliche Kaufentscheidung der Kunden. Diese Erkenntnisse der Verkaufspsychologie kommen mittlerweile in allen Branchen zum Einsatz – mit einer Ausnahme: Bestandsimmobilien. Doch gerade hier beim zentralen Thema „Wohnen“ sind Inspiration, optische Reize und Vorstellungsvermögen gefragt. Lediglich zwei von zehn Menschen können vor ihrem geistigen Auge Räume mit einer anderen als der vorhandenen Einrichtung entstehen lassen. Home Staging hebt vorhandene Merkmale und Stärken hervor, legt Blickachsen frei und schafft neue Raumerlebnisse. Schließlich möchte jeder Käufer „seine“ Immobilie kaufen, kein Haus aus zweiter Hand mit fremdem Flair...

Immobilienkauf: Bauchgefühl entscheidet

Wie eine aktuelle Umfrage im Auftrag der comdirect bank belegt, hören die Deutschen beim Kauf eines Hauses auf ihr Bauchgefühl: 81,6 Prozent der Befragten geben an, dass eine Immobilie auf den ersten Blick und aus dem Bauch heraus gefallen muss – sonst kommt ein Kauf erst gar nicht in Frage. Für Frauen (85 Prozent) ist das Baugegefühl dabei wesentlich häufiger entscheidend als für Männer (76,9 Prozent). Als verkaufsfördernde Maßnahme setzt Home Staging genau hier an. Das Konzept, in den 80er Jahren von einer amerikanischen Maklerin entwickelt, spricht Sinne und Reize an, die das Konsumentenverhalten maßgeblich beeinflussen. Makler sollten ihre Haus- und Wohnungsverkäufer auf diese psychologischen Zusammenhänge hinweisen. Wenn sie im Rahmen ihrer Dienstleistung sogar entsprechende Services anbieten, sind sie gegenüber Mitbewerbern klar im Vorteil. Dabei kann die Abgrenzung zum Gros der Makler gerade in engen Verkäufermärkten der entscheidende Schlüssel zum Erfolg sein...

Nachfrage nach Aus- und Weiterbildungsangeboten steigt

Home Staging überzeugt immer mehr Makler auch in Deutschland. Nach Auskunft der DGHR wächst das Interesse an fachbezogenen Aus- und Weiterbildungsangeboten rasant. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, hat der 2010 gegründete Verband, der heute bereits über 100 Mitglieder verfügt, ein umfangreiches Schulungspaket speziell für den deutschen Markt entwickelt. Alle Referenten und Mentoren sind Home Staging-Profis, die in Deutschland erfolgreich tätig sind. „Nur qualifizierte Home Staging-Experten erreichen mit ihrer Arbeit, dass sich Immobilien wirklich besser verkaufen. An diesem Versprechen wird die Dienstleistung gemessen

und dieses gilt es, einzulösen“, so Tina Humburg, die selbst als Home Staging Professional erfolgreich tätig ist. Alle Seminare bauen aufeinander auf. Sie sind jedoch in sich abgeschlossen und können auch individuell gebucht werden. Am Ende der gesamten Reihe steht die Lizenzierung durch die DGHR. Die Schulungstermine im September 2011 sind bereits ausgebucht. Ein weiteres Seminar ist für November 2011 geplant. Zudem hat der Verband eigens für Makler neue Seminare konzipiert, die speziell auf die Bedürfnisse der professionellen Immobilienvermarktung zugeschnitten sind.

Nähere Informationen unter: www.dghr-info.de

Zeichen (mit Headlines + Leerzeichen): 4.449

<u>Ansprechpartner und V.i.S.d.P.:</u> Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V., Tina Humburg, Brentanostraße 20, 65187 Wiesbaden, T. (06195) 67 42 633, F. (06195) 97 72 94, E-Mail: kontakt@dghr-info.de

<u>Pressekontakt:</u> hd...s agentur für presse- und öffentlichkeitsarbeit, Heike D. Schmitt, Sonja Keller, Rößlerstraße 7, 65193 Wiesbaden, T. (0611) 9 92 910, F. (0611) 9 92 91-30, E-Mail: h.d.schmitt@hds-pr.com, s.keller@hds-pr.com
--