

Pimp my Haus



Karin Armbrust hat ihr Hobby zum Beruf gemacht. Die 36-Jährige ist eine von nur wenigen Home Stagerinnen in der Region Bremen. Ihre Arbeit: Sie möbliert und dekoriert Wohnungen und Häuser, um sie für den Verkauf schick zu machen.

VON LEA REINHARD

Weißer Dominostein und selbstgebackene Schoko-Plätzchen liegen auf einer Etage in der Mitte des Küchentischs.

Der Kaffee ist gekocht und verbreitet einen heimeligen Duft in der offenen, hellen Küche. Alles ist mit Liebe zum Detail dekoriert. „Menschen entscheiden sich in den ersten Sekunden, ob das Haus für sie in Frage kommt, oder nicht“, sagt Karin Armbrust. In der Küche liegt nicht einfach nur so etwas herum: Die Geschirrhandtücher hängen am Haken und auch die Nudeln im Glasbehälter sind nebeneinander im Regal angeordnet. „Die Küche würde ich so wie sie ist sofort verkaufen können“, sagt Thomas Kolbenschlag. Er ist seit 28 Jahren Immobilienmakler in Oberneuland und nach eigenen Angaben der erste Makler in Bremen, der Home Staging vor etwa sieben Jahren in seine Arbeit integriert hat. Doch diese Küche ist ausnahmsweise nicht zu haben. Denn das Landhaus, das mit skandinavischen, modernen und gebrauchten Möbeln stilvoll eingerichtet ist, bewohnt Karin Armbrust mit ihrer Familie selbst.

Seit drei Jahren arbeitet die 36-Jährige als Home Stagerin in Bremen. Sie hat ihr Hobby zum Beruf gemacht. Noch immer stellt sie zu Hause gerne Möbel um, streicht Wände und dekoriert. Über einen Zeitungsartikel ist die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin seinerzeit auf das Thema aufmerksam geworden. Gleich beim ersten Seminar, das die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) 2010 in Deutschland angeboten hatte, saß Karin Armbrust unter den Teilnehmern. Ein Jahr später hat sie sich selbstständig gemacht. Seitdem dekoriert sie auch fremde Häuser und Wohnungen.

INTERESSE AM AUFHÜBSCHEN

Der Markt für Home Staging wächst. Zwischen 2011 und 2013 haben sich die Nachfragen laut DGHR deutschlandweit verdoppelt. Noch könne sie sich aber positiv abheben, sagt Armbrust. Die Mutter von zwei Kindern wundert sich, wie „grauenvoll“ manche Objekte im Internet präsentiert werden. „Und wenn dann eine Immobilie schön dargestellt und fotografiert ist, fällt das wirklich sofort auf.“ Die meisten Aufträge bekommt sie über den Makler. Der Impuls geht allerdings nicht von

seinen Kunden aus: „Im Gegenteil: Ich muss ihnen Home Staging überhaupt erst mal näherbringen und erklären, was genau es damit auf sich hat“, sagt Thomas Kolbenschlag. Doch die Aufklärungsmühen lohnen sich: „Wir machen unsere Arbeit damit einfacher“. Auch die Statistik des DGHR besagt, dass nach drei Monaten knapp 80 Prozent der Staging-Immobilien verkauft sind. Zu einem Preis, der 15 Prozent höher ausfallen kann, als ohne einladende Raumgestaltung.

Für etwa zweieinhalb tausend Euro dekoriert Armbrust eine Drei-Zimmer-Wohnung und wertet sie mit ihren Ideen auf. Läuft alles gut, geht die Rechnung für den Verkäufer auf: „Dann nehmen wir insgesamt zehner- oder fünfzehntausend Euro mehr“, sagt Kolbenschlag. „Denn die Staging-Arbeit kommt bei den Kunden gut an.“ Am Ende sei es viel teurer ein Bad zu erneuern, als in Home Staging zu investieren“, weiß auch die Expertin.

„Wie jeder andere Handwerker“ auch, erstellt Karin Armbrust zunächst ein Angebot. Sie hält die zu gestaltenden Räume vorher im Bild fest und überlegt sich dann zu Hause, welches Farbschema beispielsweise zu der Wohnung passen könnte. In ihrem etwa 50 Quadratmeter großen Lager stapeln sich Sofas, Regale, Lampen, Couchtische – und sogar eine Küche aus Pappe, erzählt Armbrust. Die nehme weni-

ger Platz weg. Den Kunden fällt die Attrappe erst auf dem zweiten Blick auf. Für jede Immobilie, die Armbrust einrichtet, kauft sie Deko hinzu und kombiniert diese dann mit den Utensilien aus ihrem Lager. Dafür braucht sie etwa drei Tage. Eingerichtet wird dann innerhalb eines Tages. „Das ist schon ein harter Job“, sagt die Designerin mit den feinen Händen.

Neun von zehn Menschen können sich überhaupt nicht vorstellen, wie eine leer stehende Immobilie eingerichtete aussehen kann, weiß die Inneneinrichterin aus Erfahrung. Vielen Interessenten fehle die Phantasie, sich in einem kleinen, leeren Raum vorzustellen, dass dort ein größeres Bett reinpasse. Auf große Kleiderschränke im Schlafzimmer verzichtet Armbrust. Oft lässt sie eine Wand im Zimmer frei. „Da kann sich dann jeder vorstellen, dass Platz für einen Schrank wäre.“ Manchmal gefällt den Kaufinteressenten die Wohnung samt Einrichtung so gut, dass sie alles zusammen kaufen. Auch eine möblierte Immobilie, aus der die Besitzer noch nicht ausgezogen sind, kann „gestaged“ werden. Persönliche Bilder und Möbel, die nicht unbedingt nötig sind, nimmt Armbrust raus. Sie möchte Interessenten genügend gedanklichen Freiraum für ihre eigenen Ideen geben.

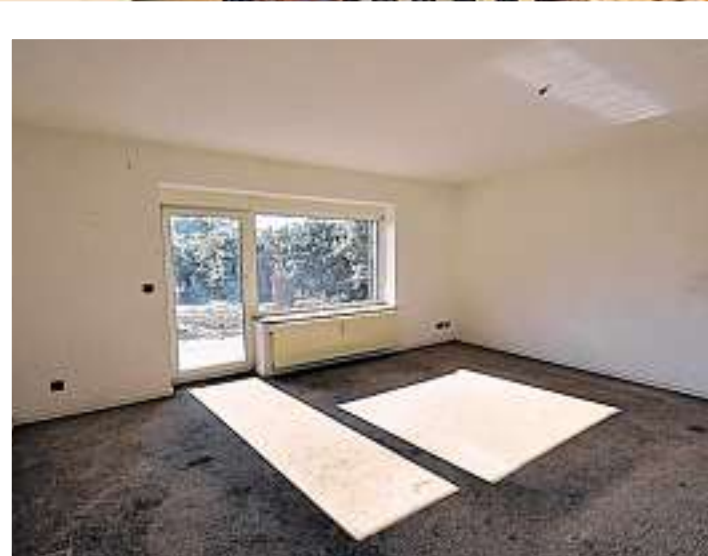
DESIGNIDEEN ÄNDERN SICH

Wenn Armbrust drei Jahre alte Nachher-Bilder mit aktuellen Aufnahmen vergleicht, fällt ihr sofort auf, dass sich Home Staging verändert hat. Vor drei Jahren war alles nüchterner dekoriert. Man hat noch nichts auf den Tisch gestellt, alles war akkurat angeordnet. „Jetzt muss da eine Decke komisch auf dem Bett liegen, auf dem Nachtschrank ein Buch und am besten noch eine Kerze stehen.“ Ein bisschen unordentlich darf es aussehen, aber arrangiert.

Sieben Wohn-Zeitschriften hat Armbrust abonniert. So weiß die Mutter immer, was gerade angesagt ist. Außerdem genießt sie das Netzwerk unter den Home Stagern. Dort tauschen die professionellen Einrichter ihre Bilder untereinander aus und inspirieren sich gegenseitig. So entstehen neue Ideen für den nächsten Auftrag. Die Nachfrage ist jedoch unterschiedlich. „Mal kommen vier Wohnungen auf einmal rein, die ich in einer Woche einrichte, dann ist aber auch mal drei Wochen nichts“, sagt Karin Armbrust.

„Menschen entscheiden sich in den ersten Sekunden, ob das Haus für sie in Frage kommt, oder nicht.“

KARIN ARMBRUST, HOME STAGERIN

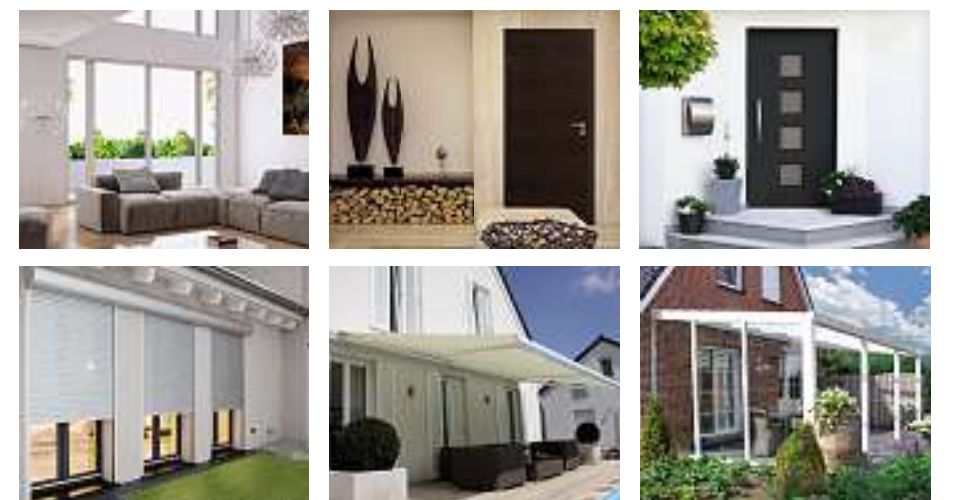


Home Staging aus Leidenschaft: Die Wohnung von Karin Armbrust (oben) ist geschmackvoll und stilsicher eingerichtet. Was die professionelle Dekoration bewirkt, zeigen die Vorher-Nachher-Bilder links.

FOTOS: KARIN ARMBRUST UND VOLKER CRONE (OBEN)

ANZEIGE

Entdecken Sie die Vielfalt.



FENSTER ROLLLÄDEN

INNENTÜREN MARKISEN

HAUSTÜREN TERRASSENDÄCHER

Fenster & Türen Welt®

[MEHR ALS SIE ERWARTEN]

Im Meer 2 | 28816 Stuhr
Telefon 04206.44620-0
E-Mail info@futw.de

www.futw.de