

AUFMÖBELN, WEIL DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Der Immobilienmarkt boomt, gerade in München. Wer hat und kann, legt sein Geld in gebauter Währung an. Damit auch schwierige Immobilien weg gehen wie die berühmten warmen Semmeln, werden sie immer häufiger mittels „Homestaging“ fit gemacht. Der Dachverband „Deutsche Gesellschaft für homestaging und redesign“ (DGHR) vereint die professionellen Immobilien-Kosmetiker. Andrea Dangers ist die bayerische Koordinatorin.



STICHWORT HOMESTAGING

Statistische Erhebungen zum Homestaging in Deutschland erarbeitet die DGHR gerade. Bislang hat man nur Zahlen aus den USA, Schweden und den Niederlanden. Diese besagen, dass sich lediglich zwei von zehn Menschen Räume mit einer anderen als der vorhandenen Einrichtung vorstellen können. 63 Prozent der Käufer sind bereit, einen höheren Kaufpreis zu zahlen, wenn sie bei einer Immobilie nicht das Gefühl haben, noch viel umbauen zu müssen. Nicht zuletzt dadurch wird, so heißt es, eine via Homestaging aufgemöbelte Immobilie durchschnittlich doppelt so schnell verkauft wie eine nicht gestylte.

Die Deutsche Gesellschaft für Homestaging und Redesign gibt Empfehlungen und benennt Profis via www.dghr-info.de; Andrea Dangers ist unter www.homestaging-muenchen.de zu erreichen.

„Es fehlt oft an Vorstellungskraft, wie aus einer Immobilie ein attraktives Heim werden soll“, erklärt sie. „Ich habe zum Beispiel gerade eine Immobilie abgeschlossen, das war einmal eine Einzimmer-Wohnung. Aus der hat der Eigentümer vor Jahren eine Zweizimmer-Wohnung gemacht. Es wirkte alles klein und kalt, und obwohl die Wohnung zu einem günstigen Preis angeboten wurde, war sie mehr als drei Monate ohne Interessenten. In München Sendling, gleich an der Theresienwiese!“ Wenn Andrea Dangers erzählt, ist zu spüren, wie unglaublich sie das findet. Wer München kennt, der weiß, dass Immobilien in dieser Lage auch weggehen, wenn

es heruntergekommene Holzschuppen wären. Aber so war das nicht. „Die Leute sind rein gegangen und sagten: ‚Da kann man ja nichts reinstellen.‘“, erzählt sie. „Und der weiße Fliesenboden machte jeglichem Gefühl von ‚Das kann ein gemütliches Zuhause werden‘ den Garaus.“

Also stellte Andrea Dangers etwas rein. Sie richtete die kleine Wohnung ein, mit einem großen Bett, Schreib- und Esstisch, etwas Farbe. Nach dem nächsten Besichtigungstermin gab es vier Kaufinteressenten.

„Ich kann nur zeigen, was aus einer Wohnung zu machen ist“, beschwichtigt sie sofort. „Ich kann nicht zaubern.“ Aber es grenzt an Zauberei, was sie aus manchen Immobilien herausholt. Dafür arbeitet sie hart. Mit ein bisschen Dekoration und aufräumen hat ihr Tun wenig gemein. Wenn sie gerufen wird, dann heißt es, schnell zu sein. Denn Zeit ist Geld, für die, die verkaufen wollen.

„Homestaging“ ist ein Begriff aus dem Englischen, der „Heim“ und „Bühne“ zusammenfasst. Alles was an persönlicher Note eines Vorbesitzers zu sehen ist, wird entfernt. Homestaging ist also genau das Gegenteil von klassischer Inneneinrichtung. Es objektiviert, es muss eine Zielgruppe ansprechen, nicht einen persönlichen Geschmack verwirklichen.

Aus dem großen Lager, das Dangers inzwischen hat, werden dann Sofas, Betten, Lampen, Regale, Teppiche und alles andere geholt. „Gerade Lampen sind wichtig“, ergänzt sie. „Denn damit setzt man die Wohnung im wahrsten Sinne des Wortes ins richtige Licht.“ Entsorger entmüllen Keller und Gärten, Handwerker streichen die Wände oder reparieren, was der Eigentümer schon lange hätte machen können. Andrea Dangers „schnüffelt“, ob es gut riecht. Eine Kaufentscheidung kann tatsächlich von Tabak- oder Tiergeruch abhängen, den die Eigentümer selbst oft gar nicht mehr wahrnehmen.

Natürlich kostet eine solche Inszenierung Geld. Dennoch fällt die Entscheidung, einen „Homestager“ zu

beauftragen, meistens gerade aus finanziellen Gründen. So wie bei jenem Privatmann, der eine wirklich schicke, weitläufige Villa zum Verkauf angeboten hatte - in der sich jedoch, wie sich bei jeder Besichtigung aufs Neue herausstellte, potentielle Käufer völlig verloren fühlten. Bevor die Traumimmobilie zum Ladenhüter mutierte, folgte der Eigentümer dem Rat einer Bekannten und beauftragte Andrea Dangers. „Ich habe das anfangs wirklich nicht eingesehen“, sagt er rückblickend, „schließlich war es ein tolles Objekt. Aber letztlich zählen bei mir Zahlen, Daten, Fakten. Entweder im Preis nachlassen, was üblicherweise in 10.000er Schritten



geht, oder eben doch die Homestagerin engagieren. Was sie kostet, hole ich wieder rein, weil ich im Preis bleiben kann.“ Er ließ seine Villa von Andrea Dangers stylen. Die freut sich: „Das ist ein besonders schönes Beispiel, dass meine Arbeit anerkannt wird.“ Meistens arbeitet sie aber mit Immobilienmaklern, nicht mit Privatleuten zusammen.

Im Idealfall ist das künftige Heim nur für ein paar Tage schick inszeniert. Dann muss es für genauso eilige Neubesitzer wieder frei geräumt werden. Manchmal gefällt die „Bühne“ den neuen Eigentümern aber auch so gut, dass sie das Interieur gleich behalten wollen...

Text: Sonja Still

Fotos: homestaging-muenchen.de

„Gerade Lampen sind wichtig, denn damit setzt man die Wohnung im wahrsten Sinne des Wortes ins richtige Licht.“

Andrea Dangers

