

Der erste Eindruck ist das, was zählt

Mit dem Immobilienkauf ist es ein bisschen wie mit dem Verlieben: die Optik muss ansprechend sein, die inneren Werte müssen überzeugen und der erste Eindruck ist das, was zählt. Anders als in der Liebe wird jedoch beim Handel mit Immobilien nichts dem Zufall überlassen – sogenannte Home-Stager bringen die Immobilie optisch auf Vordermann und sorgen so dafür, dass der Funke schon beim ersten Date überspringt.

VON EVA-MARIA BIEDENBACH
.....

Etwas versteckt hinter hohen Zypressen steht das Haus, das zum Verkauf steht. Eine schöne Immobilie, die schon von außen gepflegt und sehr ansprechend wirkt. Innen wartet ein strahlender Home-Stager. Florian Gürbig bereitet die Immobilie für den Verkauf vor – mit einem Blick für das Wesentliche.

„Das Wichtigste ist, die Immobilie vor den ersten Besichtigungen zu entpersonalisieren. Jeder Mensch hat seinen eigenen Wohnstil – will man die Immobilie aber verkaufen, gilt es, die breite Masse zu erreichen. Das geht nur, wenn man sich von dem persönlichen Geschmack distanziert“, erklärt Gürbig. Gerahmte Bilder, liebevoll gewählte Möbelstücke und überflüssige Accessoires sollten also als erstes in einen Abstellraum wandern.



Nachher: Das Wohnzimmer wirkt durch den Einsatz eines dezenten weißen Sofas, durch Lampen, die warmes Licht spenden, und durch die roten Accessoires wohnlich und dennoch unaufdringlich.

Fotos: Florian Gürbig/nh

Im Spiel von Farbe und Licht

Danach gilt es, sich für ein Farbkonzept zu entscheiden. Dabei ist es wichtig, sich auf eine Farbe oder eine Farbgruppe zu konzentrieren. „In diesem Fall habe ich mich für Rot entschieden, weil das ohnehin die dominierende Farbe im Haus war. Darüber hinaus suggeriert diese Farbe Wärme und Gemütlichkeit – ein wichtiger Faktor, um sich in einem Haus wohlfühlen“, sagt Gürbig.

Ebenso wichtig ist der Einsatz von Licht. Dunkle Ecken sollten ausgeleuchtet werden und selbst die kleinsten Lampen wie jene im Bad oder im Schlafzimmer sollten bei einer Besichtigung angeschaltet werden.

Hauptaufgabe des Home-Stagers ist es jedoch, Räume optisch wachsen zu lassen. Dafür werden unnötige Möbelstücke weggestellt und dunkel gestrichene Wände geweißt. Nichts darf erdrücken, nichts

darf sich aufdrängen. Viele potenzielle Käufer haben Schwierigkeiten, sich in komplett leeren Räumlichkeiten vorzustellen, wie es eingerichtet aussehen könnte. Die Räume wirken dann oft zu klein. Denn gleichen Effekt hat aber auch eine überladene Wohnung.

„Unsere Aufgabe ist es daher, ein Mittelmaß zu finden. Wir geben dem Interessenten ein Beispiel, wie man das Haus einrichten könnte, lassen ihm aber gleichzeitig Platz für die

eigene Kreativität“, erklärt Gürbig.

Es ist wie bei einem erfolgreichen ersten Date: Das Gegenüber zeigt sich von seiner besten Seite und lässt Raum für Fantasie – beste Voraussetzungen für eine gemeinsame Zukunft.

► Informationen zum Home-Staging gibt es auf www.dghr-info.de und www.immotion-homestaging.de



Kassels erste Adresse für Immobilienmarketing

Home Staging • Immobilienfotografie
Verkaufsförderung für Immobilien
Virtuelle Rundgänge • Immobilienclips
Luftaufnahmen • Musterhauseinrichtung

Mitglied der

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR HOME STAGING UND REDESIGN e.V.

0174.1941194 www.immotion-homestaging.de



Vorher: Zu persönlich und zu überladen. Im Wohnzimmer mussten viele Möbel für die Präsentation weichen.