

Der erste Eindruck zählt

Jede Immobilie sendet eine Botschaft, Andrea Dangers entscheidet welche. Denn beim Verkauf sind Häuser oder Wohnungen vor allem eines: leer, kalt, dunkel und ungemütlich. Genau das Gegenteil also von dem, was man von seinen künftigen vier Wänden eigentlich erwartet. Das Zauberwort heißt „Homestaging“ und kommt wie so oft aus den USA. Das muss nicht immer schlecht sein wie der konkrete Fall beweist. Mit der Stilsicherheit von Andrea Dangers ist beim Immobilienverkauf deutlich mehr drin. Mit viel Liebe zum Detail macht die Gewinnerin des Deutschen Homestaging Preises 2012 aus kargen Räumen eine Wohlfühloase, die bei potentiellen Käufern Begehrlichkeiten weckt. Kein Wunder, dass immer mehr Makler mit ihr kooperieren.

Andrea Dangers setzt Immobilien in Szene, um den Verkauf zu beschleunigen und den besten Preis zu erzielen. Bis zu 200.000 Euro zusätzlicher Gewinn sind mit „Homestaging“ möglich, wie die Baldhamerin aus eigener Erfahrung weiß.

Jüngst erst hatte Christine Burmeister, Maklerin bei RE/MAX Starnberg, drei Monate lang vergebens versucht ein großes Einfamilienhaus mit Bergblick zu verkaufen. 950.000 Euro hätte die Immobilie bringen sollen. Hat sie aber nicht, bis Andrea Dangers mit ihren Miet-Möbeln, einem Maler und neuen Bodenbelägen angerückt ist und dem Haus zu neuem Glanz verholfen hat.

Mit viel Liebe zum Detail hat die Chefin der kleinen, aber feinen Agentur „Homestaging München“ das freistehende Einfamilienhaus für den Verkauf mit modernen Möbeln und Accessoires aufgehübscht und damit gleich den ersten Interessenten

für die Immobilie begeistert. Erzielter Kaufpreis: 1,15 Millionen Euro. Und das, obwohl der Käufer das Haus bereits vorher bei einem anderen Makler gesehen hatte – im Internet. Zu einer Besichtigung kam es damals nicht, weil die Fotos zu unattraktiv waren. Kein Wunder wie die Vorher-Nachher-Aufnahmen

unten eindrucksvoll zeigen. Mit Homestaging lässt sich eine Immobilie eben auch in Exposés oder im Internet besser präsentieren. Das ist nur ein Beispiel

von vielen und der Grund, warum „Homestaging“ auch hier- zulande derzeit boomt und sich bei immer mehr Maklern und privaten Verkäufern großer Beliebtheit erfreut.

Andrea Dangers ist seit fünf Jahren im Geschäft und in Deutschland eine „Homestagerin“ der ersten Stunde. Damit ist sie kompetenter Ansprechpartner, wenn es darum geht Immobilien für den Verkauf aufzuhübschen. Schon immer habe sie gerne dekoriert und für Freunde Wohnungen eingerichtet, sagt sie, als wir sie in einem Referenzobjekt in Zorneding treffen. Auch das war übrigens zum Zeitpunkt unseres Gesprächs bereits verkauft.

Andrea Dangers dekoriert, hängt Vorhänge auf, stellt sogar Duschgel in die Bäder, renoviert und

möbliert. Wenn das Objekt dann verkauft wird, räumt sie wieder aus und die Möbel werden bis zum nächsten Einsatz zwischengelagert.

„Wer einmal mit mir zusammengearbeitet hat, weiß um die Vorteile von Homestaging und kommt in der Regel wieder“, sagt sie uns und lächelt.



Vorher - nachher: Die Fotos auf der linken Seite zeigen beispielhaft eine Immobilie beim Verkauf ohne Homestaging. Bei den Aufnahmen auf der rechten Seite hat Andrea Dangers erfolgreich Hand angelegt.



Andrea Dangers

Gartenstraße 8

85598 Baldham

Telefon (08106) 30 700 66

Mobil 0177 83 84 260

info@homestaging-muenchen.de

www.homestaging-muenchen.de