

Aufmöbeln lohnt sich

Viele alte Häuser schrecken potentielle Käufer wegen ihrer Einrichtung ab. „Home Staging“ kann beim Verkauf helfen. *Von Judith Lembke*

Vor den Fenstern hängen schwere braune Gardinen, die Wand schmückt eine psychedelische Tapete, und der Teppich im Flur ist abgetreten. Die Luft riecht abgestanden. Schnell wird das Haus, das man sich aus der Ferne noch als künftiges Zuhause vorstellen konnte, zu dem Ort, von dem man so schnell wie möglich flüchten möchte. Der offene Grundriss und die gute Lage sind vergessen, im Kopf bleiben dem Kaufinteressenten nur die hässliche Tapete und der muffige Geruch. Hier wohnen? Nie im Leben! Die wenigsten Menschen können nach der Besichtigung einer abgewohnten Bestandsimmobilie noch das Potential erkennen, das in so einem Haus vielleicht steckt. Stattdessen beißt sich das Gedächtnis an Details fest, dem schlechten Zustand des Gartens, der altbackenen Einrichtung.

Auf dem Immobilienmarkt werden solche Häuser oft zu Ladenhütern, die monatelang nicht von den einschlägigen Internetseiten oder Maklerportalen verschwinden. Die Verkäufer sind zunehmend ratlos. In diesem Moment kommen dann sogenannte Home Stager ins Spiel, die das Haus für den Verkaufsprozess aufmöbeln sollen. Beim Home Staging handelt es sich letztlich um Produktmarketing für Immobilien: So wie ein Kleidungsstück an einer Schaufensterpuppe drapiert wird, um beim Kunden Begehrlichkeiten zu

wecken, soll auch eine Immobilie ins rechte Licht gerückt werden. „Wir richten die Häuser so her, dass der Interessent sich sofort vorstellen kann, wie es ist, dort zu leben“, sagt Christina Wellhausen, Home Stagerin in Berlin. Der Trend kommt aus Amerika, seit ein paar Jahren werden aber auch in Deutschland immer mehr Immobilien für den Verkaufsprozess aufgehübscht. Home Stager richten entweder „nackte“ Immobilien für Bauträger her, damit das Auge bei der Besichtigung einen Bezugspunkt hat. Denn viele Leute können sich erst vorstellen, ob ihr Sofa in die Wohnung passt, wenn dort schon eins steht. Zudem optimieren sie Bestandsimmobilien für den Verkauf. Die rustikalen Eichenmöbel werden herausgeräumt, die großgemusterte Tapete weiß gestrichen, die schweren Vorhänge ausgetauscht. „Alle Menschen wollen viel Licht und Platz zum Wohnen“, sagt Wellhausen. Deswegen sei es auch immer ihr wichtigstes Anliegen, die Räume so groß und hell wie möglich erscheinen zu lassen. Oft seien es nur kleine Maßnahmen, die einen großen Unterschied machten.

Ein andere Maßnahme der professionellen Aufmöbler ist es, den Wohnraum zu entpersonalisieren. Viele Interessenten fühlten sich dadurch abgeschreckt, wenn sie das Gefühl hätten, in die Privatsphäre eines unbekannt



Mutige Käufer gesucht.

Foto Plainpicture

Menschen einzudringen, sagt Wellhausen. Deswegen hängen Home Stager auch erst einmal Familienfotos von der Wand und räumen die Sammlung an Porzellanfigürchen beiseite. Stattdessen möblieren sie die Räume mit wenigen Objekten möglichst neutral – und der Zielgruppe entsprechend. „Ein Haus für eine junge Familie wird anders präsentiert als ein mondänes Penthouse“, sagt die Home Stagerin. Dabei soll die Möblierung vor allem der Phantasie der Käufer auf die Sprünge helfen: Wo ist ein guter Platz für den Esstisch? Wo lässt sich das Bett optimal plazieren? Auftraggeber sind entweder Makler, Bauträger oder Privatleute, deren Ziel es ist, einen höheren Verkaufspreis für die Immobilie zu

erzielen – oder sie im schlechtesten Fall überhaupt noch an den Mann zu bringen. Für ihre Dienste verlangen Home Stager etwa ein bis drei Prozent des Angebotspreises. Dafür stellen sie bis zu 15 Prozent höhere Verkaufspreise in Aussicht. Wellhausen berichtet von einer Dreizimmerwohnung in Berlin, die nach der professionellen Umdekorierung 800 Euro je Quadratmeter teurer als veranschlagt verkauft worden sei. Zudem versprechen Home Stager, dass sich durch ihr Wirken die Vermarktungszeit verkürzen lasse. Aber auch wer keinen Einrichtungsprofi für einen Immobilienverkauf beauftragen will, kann durchaus ein paar ihrer Kniffe beherzigen. Das Wichtigste, so raten Home Stager, sei

die Entpersonalisierung des Objekts. Schließlich verkaufe man eine Immobilie und nicht die Familiengeschichte. Zudem lassen vollgestellte Häuser die Räume kleiner wirken. Eine gründliche Reinigung versteht sich von selbst, aber auch Schönheitsreparaturen und ein neuer heller Anstrich können sich durchaus lohnen. Außerdem sollte man dafür sorgen, dass Möbel, Leuchten und Accessoires zeitgemäß wirken. Dafür muss man sich kein neues Sofa anschaffen, im Zweifelsfall reichen eine Tagesdecke und ein paar Dekokissen. Noch wichtiger ist jedoch, in den Räumen für ausreichend Helligkeit zu sorgen: also Rollos hoch, Gardinen aufziehen und Lichter an für die Besichtigung. ■

FRAG DEN MOHR

Wie teuer dürfen Geschenke zu Weihnachten sein?



Illustration Kat Menschik

Im Beruf ist darauf zu achten, dass Geschenke nicht als Korruption zu werten sind. Unternehmen stellen am besten Richtlinien auf, bis zu welchem Wert Mitarbeiter Geschenke annehmen dürfen und ob dies ihnen überhaupt erlaubt ist. Die Schenker sollten beachten, dass teure Geschenke an wichtige Geschäftspartner den Verdacht von Korruption erwecken können. Die Rechtsprechung hält Geschenke im „sozial üblichen Rahmen“ für unbedenklich. Gemeint sind damit Geschenke, die sich der Beschenkte auch selbst leisten würde. Unter Freunden und Verwandten sind übliche Gelegenheitsgeschenke unbedenklich und unterliegen nicht der Schenkungsteuer. Die eigenen Kinder und Enkel müssen nicht gleichmäßig beschenkt werden, auch wenn Ungleichbehandlungen zwischen Geschwistern immer wieder Gegenstand von juristischen Auseinandersetzungen sind. Der Schenker ist hier frei. Die Jugendämter geben Hinweise, wie viel Taschengeld sie für angemessen halten, zu Weihnachtsgeschenken äußern sie sich nicht. Ein unübersichtlich großer Geschenkberg gilt jedoch als überfordernd für Kinder. Zielgerichtetes Sparen von Geld für größere Wünsche kann indes helfen, den disziplinierten Umgang mit Geld zu lernen.

Daniel Mohr ist Redakteur für Finanzen und freut sich über Ihre Fragen unter fragdenmohr@faz.de