



## Home Staging

# Inszenieren Sie Ihre Immobilien – und Ihren Marktauftritt!

In der vorletzten Ausgabe berichteten wir über die Erfinderin des Home Stagings, Barb Schwarz, und aus welchen Gründen sie seinerzeit dazu kam, Home Staging zu installieren.

Eine der Maximen von Barb Schwarz lautet: „Clutter eats Equity“, was man auf gut deutsch sinngemäß mit „Krempelel vernichtet Eigenkapital“ übersetzen könnte.

In die Jahre gekommene Häuser und Wohnungen, die mit dem Inventar des Vorbesitzers vollgestopft sind und beim Verkauf noch immer dessen Wohn- und Lebensgefühl abbilden, verkaufen sich vergleichsweise messbar schlechter als aufgeräumte, entpersonalisierte Immobilien, die zum Verkauf für die definierte Zielgruppe mittels Home Staging in Szene gesetzt werden.



Philipp Hennemann im Beratungsgespräch

Hierfür haben wir ein gutes Beispiel aus dem Alltag von Makler Philipp Hennemann aus Boostedt, einer ländlichen Gegend im Kreis Bad Segeberg (Schleswig-Holstein), ca. 50 km nördlich von Hamburg.

**Er bekam den Auftrag zum Verkauf** eines kleinen, renovierungsbedürftigen Siedlungshauses (DHH) mit einem ermittelten Marktwert von ca. 65.000,- EUR, was dem durchschnittlichen Verkaufspreis vergleichbarer Immobilien in dieser Lage entsprach.

„

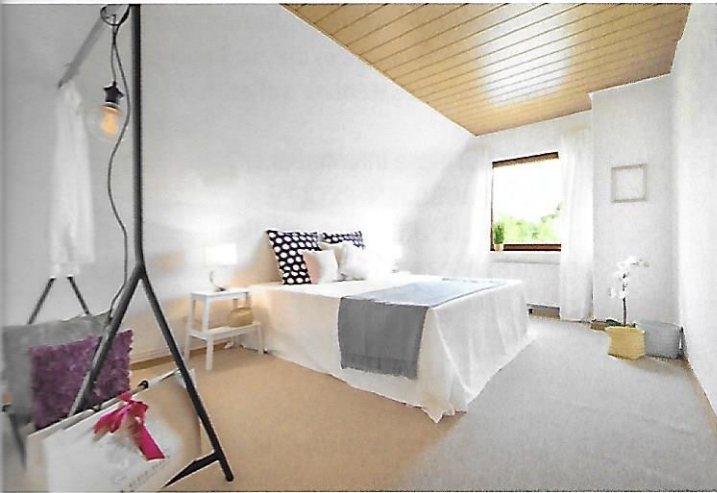
Home Staging sorgt nicht nur für eine gute Darstellung und Atmosphäre des Hauses, sondern vermittelt den Käufern das nötige 'Mein Zuhause Gefühl'.

Als Immobilienprofi setzt Philipp Hennemann seit einiger Zeit auf Home Staging im Rahmen seines Vertriebskonzeptes und arbeitet oft mit der DGHR-Home Stagerin Kristina Kruse aus Groß Kummerfeld zusammen – so auch in diesem Fall: Die Gesamtinvestition in die professionelle Aufbereitung dieses Hauses betrug rund 5.000 EUR, inkl. Malerarbeiten und kleiner Schönheitsreparaturen. Die „Inszenierung“ und die professionellen Fotos des Objektes waren so ansprechend, dass Hennemann den Angebotspreis auf 99.000 EUR heraufsetzte – und die Immobilie innerhalb von gerade mal zwei Wochen zu genau diesem Preis verkaufen konnte!

**Die Käufer waren begeistert** von ihrem neuen, schönen Zuhause und die Immobilie war ihnen diesen Preis absolut wert. Aber auch die Verkäufer waren glücklich über den Mehrwert von über 30.000 EUR, den sie mit der Investition in Home Staging genießen konnten. Makler Philipp Hennemann konnte damit seinen individuellen Marktauftritt gegenüber Mitwerbern stärken.

„Home Staging sorgt nicht nur für eine gute Darstellung und Atmosphäre des Hauses, sondern vermittelt den Käufern das nötige 'Mein Zuhause Gefühl'“, freut sich Philipp Hennemann. „Meiner Ansicht nach ist dies der absolut wichtigste Kaufaspekt, denn jede Kaufentscheidung basiert auf dem Gefühl das richtige zu tun und wichtige Bedürfnisse wie Sicherheit, Geborgenheit, Komfort und Lebensqualität bestmöglich zu befriedigen. Die Ergebnisse zeigen drastisch verkürzte Verkaufszeit bei höchstmöglicher Kaufpreiserzielung!“ – und weitere Empfehlung zufriedener Kunden könnte man anfügen. ■





**VORHER  
NACHHER**

