

Home Staging

Verkaufswerkzeug für private und gewerbliche Immobilienverkäufer



„So will ich wohnen!“ Menschen entscheiden sich in ansprechend gestalteten, wohnlichen Immobilien leichter zum Kauf...



Christina Wellhausen
DGHR e.V.
Home Staging Advanced Professional
Verantwortlich für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Sie kaufen gerade eine attraktive Neubau-Immobilie und suchen daher einen Käufer für Ihre bisherige Bestands- oder Erbimmobilie? Oder konzipieren, bauen und verkaufen Sie hochwertige Neubau-Immobilien als Bauträger und sind daher gewerblich regelmäßig auf der Suche nach Käufern? Dann haben wir ein interessantes und vor allem wirksames Verkaufswerkzeug für Sie: HOME STAGING!

Der Kauf einer Immobilie ist bei den meisten Menschen eine bedeutende Entscheidung für das ganze Leben, die sowohl sorgfältig als auch „sinn-voll“ getroffen werden will. Nach Erkenntnissen der Konsumverhaltensforschung ist diese Entscheidung nämlich viel stärker von emotionalen als von finanziellen Aspekten geprägt: Nur ca. 20 - 30 % der Kauf-Entscheidung werden nach bewussten Kriterien wie z. B. Lage, Größe und Preis entschieden. 70 - 80 % aller menschlichen Entscheidungen werden dagegen weder bewusst noch rational, sondern rein emotional gesteuert „aus dem Bauch heraus“ getroffen. Ein Immobilienverkäufer sollte daher den psychologischen Ablauf einer solchen Kauf-Entscheidung kennen und diese für die Vermarktung von Immobilien gewinnbringend für alle Beteiligten nutzen – durch den Einsatz von Home Staging, der umfänglichen Präsentation von Immobilien, die alle Sinne von Käufern nachhaltig überzeugt.



...als in leeren oder nüchternen Räumen.
Schließlich geht es um das Wohn- bzw. Wohlgefühl des Käufers!

Die meisten Interessenten haben erfahrungsgemäß Schwierigkeiten, sich selbst, ihr eigenes Mobiliar und ihren persönlichen Lebens-Stil in einer gebrauchten, zum Teil noch bewohnten und oftmals unmodernen Immobilie zu sehen. Nur wenige Menschen können sich leere Räume nach ihrem Geschmack eingerichtet vorstellen. Spärlich beleuchtet, mit Mobiliar des Vorbesitzers zugestellt oder auch gänzlich kahl lässt sich das Wohnraum-Potenzial einer Immobilie nur schwer erahnen. Und noch weniger Menschen können nur anhand eines Grundrisses ein Gefühl dafür entwickeln, wie ihr späteres Zuhause wirklich aussehen wird. Aber genau dieses Gefühl braucht es, um Selbstnutzer zum Kauf zu motivieren!

An dieser Stelle kommt das sogenannte Home Staging ins Spiel. Ein Trend, der von den USA über Großbritannien und Skandinavien etwa 2010 nach Deutschland geschwappt ist. Professionelle Home Stager werden von Immobilien-Eigentümern, –Maklern und Bauträgern engagiert, um eine Immobilie, egal

ob Bestands-Immobilie oder Musterwohnung so herzurichten, dass sie mögliche Interessenten der vorher definierten Zielgruppe emotional anspricht und das Nutzungspotential der Immobilien aufzeigt. Dazu werden akzentuiert Möbel aufgestellt, Bilder an die Wand gehängt und Teppiche ausgelegt. Lampen verleihen dem einst leeren Raum eine wohnliche Atmosphäre – sogar in einem kahlen, nüchternen Rohbau. Der erste, allein optische Eindruck, z.B. auf den Vermarktungsfotos, entscheidet also drüber, ob Interessenten eine Immobilie überhaupt besichtigen wollen oder nicht. Denn Home Staging zeigt bereits optisch die Vorzüge und Nutzungsmöglichkeiten des Objektes auf, ohne dass diese explizit beschrieben werden müssen.

Im zweiten Schritt hilft eine mit Home Staging präsentierte Immobilie den Interessenten, sich vorzustellen, hier leben zu wollen und die Wohnqualität dieser Immobilie im wahrsten Sinne des Wortes mit allen Sinnen erfassen zu können, denn mit Home Staging werden Atmosphäre, Helligkeit, Raumproportionen & Wohngefühl nicht nur sichtbar, sondern im Rahmen der Besichtigung auch real erlebbar und „begreifbar“ gemacht. Hält das Gefühl in der Besichtigung den Erwartungen des ersten Eindrucks stand, wird das erste positive Bauchgefühl bestätigt und die Kaufentscheidung in kürzester Zeit getroffen.

Eine Investition, die sich nachweislich lohnt: Wie bei allen anderen hochwertigen Konsumgütern macht auch bei der Vermarktung von Immobilien die Präsentation des Produktes eindeutig einen Unterschied und bringt allen Beteiligten, Käufern und Verkäufern, einen Mehrwert.

Einen qualifizierten Home Stager in ihrer Nähe finden Verkäufer im Anbieterverzeichnis der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und ReDesign unter www.dghr-info.de. Wichtig: Alle Mitglieder der DGHR arbeiten zwingend unter Einhaltung eines Ehrenkodexes.

Dieser untersagt u.a., wissentlich evtl. Baumängel zu ver- oder überdecken. „DGHR Home Stager fordern die Eigentümer auf, Baumängel vor dem Verkauf zu beheben oder darauf hinzuweisen“, erklärt DGHR-Vorstand Iris Houghton, „deswegen sollten Eigentümer und Verkäufer bei der Auswahl ihrer Dienstleister auf die DGHR-Mitgliedschaft achten, Interessenten und auch Gutachter sollten fragen, ob die Immobilie auch von einem DGHR-Profi gestaged wurde“.

Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. ist der einzige Berufsverband der Home Stager und Redesigner in Deutschland. Home Stager und Redesigner sind Gestalter für visuelles Immobilienmarketing und als solche Partner der Immobilienwirtschaft sowie Dienstleister für private Immobilienbesitzer. Alle Mitglieder arbeiten auf der Grundlage von Qualitätsstandards und unter Einhaltung eines Ehrenkodexes. Die DGHR ist Ausbildungsorgan und berufliche Interessenvertretung für Home Stager und Redesigner sowie Ansprechpartner für Vertreter der Immobilienwirtschaft und der Presse.



Eine Karton-Küche als Platzhalter gibt dem Interessenten eine Vorstellung.



Eine leere Küche wirkt dagegen oft viel zu klein und erfordert viel Vorstellungskraft!



Sogar im Rohbau kann ein professioneller Home Stager mehr Raumgefühl vermitteln.

Kontakt



DGHR
Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
Wörthstr. 5, 65185 Wiesbaden

Telefon 0611 - 58 93 83 - 8

Mail kontakt@dghr-info.de

Internet www.dghr-info.de

