

**PARTNER
DIESER
AUSGABE**

Alpenländische Heimstätte	S 17
City-Real Immobilien	S 7, 18
Dr. Moll & Punt	S 8, 25
Dr. Pollo	S 8
Das Sparkassen Real Service	S 7, 19, 20,
Findler & Span	S 21
Fink und Co	S 21
IC Immobilien	S 22
IHL Immobilien	S 22
IWO Bau	S 22
Immobilien Realitäten	S 23
Immo-Expert	S 22, 23
Immorealitäten Wattens	S 23
Innreal	S 8, 24
Göttlicher Baumanagement	S 21
Knollseisen	S 8
Jenewein Immobilien	S 24
MK Wohnbau	S 25
Motz Georg	S 35
OFA Immobilien	S 25
Peis Immobilien	S 26
Pollo Immobilienreuehand	S 26
Raiffeisen	S 9, 26
Rauzi Immobilien	S 9
RE/MAX Centerra Immobilien	S 18, 19
Realplus Immobilien	S 9
Rubner Blockhaus	S 10, 11, 27
Rück Immobilien	S 11, 27
Schwab Immobilien	S 11
Sterzinger Immobilien	S 27
Umfeld Objektentwicklung	S 27
Volksbank Immobilien	S 11, 28
WAT Bauträger	S 29
Weinberg	S 30
Wohnungseigentum ZIMA SPEKTRA	S 31

Vor dem Verkauf wird noch ein



Vorher-nachher: Diese Küche hatte eine Rundum-Schönheitskur nötig, um sie käuferfreundlich präsentieren zu können.



Ein bisschen Deko oder ein paar farbliche Akzente und schon verstrahlt ein kahles Badezimmer Wohlfühlatmosphäre.

Der erste Eindruck zählt: Diesem Motto entsprechend werden beim Homestaging Immobilien verkaufsgerecht aufpoliert und ins rechte Licht gerückt.

MICHAELA DARMANN

In Amerika, Großbritannien und Skandinavien wird schon seit Langem „gestagt“. Und auch in Deutschland entwickelt sich langsam aber sicher der Trend, Wohnungen und Häuser vor dem Verkauf professionell aufhübschen zu lassen. Hierzulande runzeln hingegen die meisten fragend die Stirn, wenn sie das Wort Homestaging hören. Wo zu auch in eine Immobilie Geld investieren, die man sowieso loswerden möchte? Homestagerin Alexandra Schöfberger aus Bad Vöslau kennt diese Skepsis, wenngleich sie diese so nicht gelten lässt: „Wir Österreicher ‚stagen‘ bereits perfekt beim Autoverkauf. Da wird geputzt, poliert und auch einiges investiert, nur um einen besseren Verkaufspreis zu

erzielen.“ Nichts anderes geschehe beim Homestaging, dem professionellen Herrichten einer Immobilie aus verkaufsfördernden Zwecken. Es helfe, die Immobilie schneller bzw. schwer vermittelbare Objekte überhaupt an den Mann zu bringen. Der Expertin zufolge sind gestagte Häuser durchschnittlich nach drei Monaten verkauft.

Grundsätzlich ist Homestaging eine „Mischung aus Verkaufstechnik, Simplify your life und Feng Shui“, ist im Online-Lexikon „Wikipedia“ zu lesen. Als erste Maßnahme gelte es, den „Ersten Eindruck“ von potenziellen Käufern zu optimieren, indem Räume gereinigt, entrümpelt und dann die besten Eigenschaften hervorgehoben werden. Dafür sind laut Schöfberger nicht immer große Veränderungen nötig. Wichtig sei es, mit Hilfe von Möbeln, Farben, Dekoration, Duft und Licht für eine Wohlfühl-Atmosphäre zu sorgen. Mitunter reiche es aus, ein paar Akzente zu setzen, um den Nutzen eines Raumes anzuzeigen



Auch die Außenanlagen müssen auf Vordermann gebracht werden, da wartet aber noch viel Arbeit auf mich“ empfangen wird.

bisschen Make-up aufgelegt

und die Vorstellungskraft des Kaufinteressenten zu unterstützen. „80 Prozent der Menschen haben nämlich kein räumliches Vorstellungsvermögen“, meint die Homestaging-Expertin. Es falle ihnen schwer, in einem Raum etwas anderes zu sehen, als das, was sich darin präsentiert. Deshalb sei es ihre Aufgabe, bewohnte Immobilien zu „neutralisieren“, das heißt von zu vielen privaten Dingen zu befreien. Im umgekehrten Fall bestückt Schöfberger leere Räume auch mit Mietmöbeln. Eben alles, was die Immobilie nach außen hin perfekt aussehen lässt.

Vom Beratungsgespräch bis zum Rundum-Paket für leer stehende Immobilien ist im Leistungsangebot eines Homestagers alles zu haben. Für ein achtstündiges Ein-Tages-Styling etwa muss bei Schöfberger 390 Euro bezahlt werden – zu beachten ist aber, dass der Verkäufer dabei mitanpacken muss. „Durchschnittlich kostet das Homestaging ein bis zwei Prozent des Verkaufspreises“, so Schöfberger,

die auf eine fundierte Ausbildung auf diesem Gebiet verweisen kann. Im Frühjahr 2010 absolvierte sie den Diplomlehrgang für Interior Design am BFI Wien sowie eine Ausbildung für Homestaging bei der Deutschen Gesellschaft für Homestaging und Redesign. Ein vielversprechendes Homestaging-Wissen also, von dem sich der Kunde wohl auch einiges erwarten kann. „Wenn das Homestaging erfolgreich durchgeführt wurde, hat man als Käufer nicht das Gefühl, durch ein altes, schmutziges oder gebrauchtes Haus zu gehen“, betont Schöfberger. „Man soll sich darin sofort wohlfühlen, weil die Kaufentscheidung letztlich eine sehr emotionale ist.“

Inwiefern sich das Immobilien-Styling in einem höheren Verkaufspreis niederschlägt, ist Schöfberger zufolge nicht so einfach festzumachen und individuell von der Immobilie abhängig. Erfahrungsgemäß lasse sich aber ein Höchstpreis erzielen, wodurch sich das Homestaging quasi von selbst finanziert.



In Österreich stecke Homestaging noch in den Kinderschuhen, erklärt Expertin Alexandra Schöfberger.

Gut gestylt ist halb verkauft

Psychologie: Als verkaufsfördernde Maßnahme beruht Homestaging auf den Erkenntnissen der Verkaufspsychologie: Lediglich zwei von zehn Menschen können sich Räume mit einer anderen als der vorhandenen Einrichtung vorstellen. Außerdem lassen sich potentielle Käufer von zu vielen persönlichen Dingen des Vorbesitzers abschrecken.

Mehrwert: Laut Alexandra Schöfberger führt Homestaging auf jeden Fall zu schnelleren Abschlüssen, die Vermarktungszeiten konnten deutlich reduziert werden oder die Immobilie konnte überhaupt verkauft werden. Der Verkaufspreis muss nicht nach unten korrigiert werden, der Verkäufer kann den Wunschpreis bekommen.



den, damit der Kaufinteressent nicht sofort von dem Gefühl Entscheidend ist ein positiver Gesamteindruck.



Hier musste eine Wand dran glauben, um die Küche zum Wohnbereich hin zu öffnen.

WOHNVISION

Wissen ist gefragt.



Maria Föger
Wohnbauspezialistin

„Die Wohnbauförderung ermöglicht die Schaffung von leistbarem Wohnraum und unterstützt viele private Hausbauer bei der Umsetzung ihrer Wohnvisionen. Dabei gilt es jedoch gewisse Voraussetzungen zu erfüllen, die sowohl gebäude- als auch personenbezogen sind. Die Wohnbauspezialisten der Hypo Tirol Bank sind die idealen Ansprechpartner, wenn es darum geht, die maximale Unterstützung zu bekommen. Denn hier ist Fachwissen gefragt.“



HYPO TIROL BANK

Fotos: Schöfberger

