



## Warum sich Home Staging auszahlt

**Für viele Immobilienverkäufer ist eine kurze Verkaufsdauer und ein hoher Verkaufspreis das Ideal. Doch wie erreicht man es? Ziel ist es, Interessenten von der Immobilie zu überzeugen. Also muss man sie gekonnt in Szene setzen. Mit Home Staging inszenieren Verkäufer gezielt ihre Immobilie. Und das wirkt sich nachweislich positiv auf den Preis**

Eine Studie unter amerikanischen Immobilienmaklern belegt, wie sich Home Staging auszahlt. Wo es eingesetzt wurde, konnte bei fast zwei Dritteln der Immobilienverkäufe genau der Angebotspreis erzielt oder sogar übertroffen werden. Bei einem Fünftel davon wurde die Immobilie zu einem Preis verkauft, der 15 Prozent über dem Angebotspreis lag. Die 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) Iris Houghten betont, dass der erste Nachlass beim Angebotspreis, den Verkäufer

geben, immer höher ist als die Kosten für Home Staging.

Ebenso positiv sind die Auswirkungen auf die Verkaufsdauer. Mit Home Staging konnte sie um mehr als die Hälfte verringert werden. Außerdem neigt bei einer ansprechenden Immobilienpräsentation über ein Viertel der Kaufinteressenten eher dazu, über kleinere Makel der Immobilie hinwegzusehen. Zudem ist auch fast die Hälfte der Kaufinteressenten eher bereit, sich eine „gestagete“ Immo-

bilie anzusehen, die sie vorher online gesehen haben.

Was genau wird bei Home Staging eigentlich gemacht? Als Beispiel: Wer sein gebrauchtes Auto verkauft, bringt es vorher auf Vordermann. Genau das macht Home Staging mit Immobilien. Häufig ist es so, dass eine Immobilie entweder im bewohnten oder im völlig leeren Zustand den Interessenten gezeigt wird. In solchen „Settings“ fällt es potenziellen Käufern in der Regel jedoch schwer, sich



Foto: [photographiee.eu / Depositphotos.com](https://www.depositphotos.com/photographer/photographiee)

ihr eigenes zukünftiges Zuhause vorzustellen.

Mit Home Staging wird die Immobilie „entpersonalisiert“. Es werden persönliche Gegenstände entfernt und der Raum erhält eine „neutrale“, aber dennoch freundliche Einrichtung, ohne jedoch überfrachtet zu sein. Denn auch „vollgestopfte“ Immobilien können das Vorstellungsvermögen der Interessenten behindern. Das Gleiche gilt ebenso für völlig leere Räumlichkeiten.

Um der Fantasie eventueller Käufer auf die Sprünge zu helfen, werden dezent Möbel, Farben, Licht und Dekorationen eingesetzt. Das hilft nicht nur, Raumproportionen besser sichtbar zu machen und Besonderheiten der Immobilie hervorzuheben, sondern zahlt sich auch bei On-

line-360-Grad-Rundgängen und bei den Fotos aus, die im Internet und im Exposé genutzt werden. Vor dem inneren Auge planen Interessenten dann schon, wie sie die Immobilie selbst einrichten würden. Für Home Staging gibt es bereits seit einigen Jahren schon günstige Angebote wie beispielsweise Möbel aus Pappe, die eine schlichte Einrichtung für das Auge des Betrachters „inszenieren“. Einige Interessenten haben hier auch schon gefragt, ob die Möbel mit erworben werden können. Da es potenziellen Käufern so leichter fällt, die besichtigte Immobilie als die eigene zu sehen, entscheiden sich Interessenten schneller für den Kauf.

In den USA hört Home Staging bei der Einrichtung auch nicht auf. Hier wird gelegentlich auch angenehmer Duft genutzt, um Kaufinteressenten bei der Be-

sichtigung ein positives Gefühl für die Immobilie zu vermitteln. Zum Beispiel werden Plätzchen oder Kuchen gebacken. Dies wird so ähnlich bereits in Deutschland in Einkaufszentren eingesetzt. Noch eine Stufe höher in den USA ist der Einsatz von Laiendarstellern, die im Haus das glückliche Familienleben vorspielen. Sie sind zunächst nicht als Darsteller zu erkennen. Stattdessen hält man sie für die Familie, die trotz der Besichtigung ihr Alltagsleben fortführt.

Wer mit Home Staging seine Immobilie für die gewünschte Zielgruppe einrichtet, kann Verkaufspreis und Verkaufsdauer optimieren.

**Haben Sie Fragen zur Vermarktung Ihrer Immobilie? Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.**