

Interview mit Gunda Straub von „raumeffekt“ zum Thema Home Staging

- Woher kommt der Begriff „Home Staging“ und was bedeutet er?

Im Jahr 1972 hatte die US-amerikanische Maklerin Barb Schwarz das erste Mal eines ihrer Objekte für den Verkauf aufbereitet und tatsächlich ging der Verkauf leichter von der Bühne.

Somit baute sie ihre Idee weiter aus und orientierte sich an der Arbeit der Kulissenbauer im Theater. Denn ein Theaterstück ohne passendes Bühnenbild, erschien ihr wie eine Immobilie ohne entsprechende Präsentation.

Home Staging bedeutet also: „Ein Heim auf die Verkaufsbühne stellen“.

Home-Heim, Staging-auf der Bühne

Kurz gesagt ist Home Staging die bestmögliche Präsentation einer Immobilie für den Verkauf.

Und somit eine verkaufsfördernde Maßnahme, welche die Kaufinteressenten in die optimale Stimmung für eine Kaufentscheidung versetzen soll.

- Warum sollte ich mich für ein Home Staging entscheiden? / Welche Vorteile habe ich dadurch beim Verkauf meiner Immobilie?

Dazu müssen wir ein wenig ausholen. Das Internet hat den Verkauf von Immobilien grundlegend verändert.

Fast alle Kaufinteressenten beginnen ihre Suche im Internet, es werden die Eckdaten in die jeweiligen Suchfelder eingegeben, wie Quadratmeter, Lage, Zimmeranzahl, Terrasse etc. In der Ergebnisliste befinden sich dann oft Unmengen von Wohnungsangeboten. Genau hier kommt Home Staging ins Spiel, denn um das Interesse des Käufers zu wecken, bzw. zu verhindern, dass er über Ihre Immobilie surft, muss er etwas sehen das er sich merkt, bzw. das ihm gefällt. Die Emotionen, welche das Home Staging in diesem Moment beim Kaufinteressent weckt, entscheiden darüber ob es zu einer Besichtigung kommt oder nicht. Bei der Besichtigung freut sich der Interessent das Staging live sehen zu können. Das ist ein besonders wichtiger Moment, denn Home Staging verwandelt die Räume in ein „Gefühl“, es zeigt wie man darin leben könnte.

Kurz zusammengefasst: Home Staging steigert die Chance auf einen Besichtigungstermin und die wohnlichen Gefühle vor Ort erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer Kaufentscheidung.

- Warum soll ich in eine Wohnung / Immobilie investieren, die ich eigentlich verkaufen möchte?

In leeren Räumen weiß man nicht woran man sich orientieren kann, da fällt die Entscheidung nicht leicht, darum wird sie zunächst einmal verzögert oder vielleicht sogar gar nicht getroffen.

Anders ist die Situation bei gestagten Immobilien. Hier kann man etwas anfassen, sich sogar hinsetzen, die Immobilie präsentiert sich hell und freundlich, der Interessent fühlt sich wohler und das unterstützt die Kaufentscheidung positiv.

- **Täuscht man den potenziellen Käufer nicht durch das Staging?**

Nein, das ist nicht Sinn und Zweck des Stagings und auch nicht fair dem Käufer gegenüber. Einige Immobilien haben Schwachstellen, welche aber vom Home Stager weder versteckt noch überdeckt werden sollen. Im Gegenteil, gute Home Stager zeigen durch die Möblierung Möglichkeiten auf und vermitteln so das volle Potential der Immobilie.

- **Wer sind typischerweise Ihre Kunden? Gibt es eine reine Zusammenarbeit mit Privatkunden oder auch Maklern, Bauträgern?**

Den typischen Home Staging Kunden gibt es nicht. Quer durch die Bank wird unsere Dienstleistung in verschiedensten Formen nachgefragt. Sehr häufig ist die klassische Musterwohnung für den Bauträger, aber wir arbeiten auch viel mit Maklern zusammen, die den Marktvorteil durch ein schönes Home Staging zu schätzen wissen. Auch Privatkunden kommen immer häufiger auf uns zu und möchten Ihre Immobilie durch ein Staging im Verkauf aufwerten.

- **Bei welchen Objekten zahlt sich ein Staging aus?**

Nackt sind alle Wohnungen gleich und hinterlassen keinen bleibenden Eindruck. Daher zahlt sich Home Staging für jede Immobilie aus, denn dadurch wird der zukünftige Besitzer vom ersten Augenblick an inspiriert.

- **Muss das gesamte Haus/ Wohnung gestaged werden oder können nur einzelne Räumlichkeiten gestaged werden?**

Wir bieten neben dem Full Service, das eine Komplettmöblierung vorsieht, auch eine Light Version an. Hier werden nur die repräsentativen Räume wie der gesamte Wohnraum ausgestattet – eine budgetschonende Variante, die auch sehr effektiv sein kann.

- **Mit welchen Kosten muss man rechnen?**

Jede Wohnung hat ihre eigenen Bedürfnisse. Wir schnüren daher ganz individuelle Pakete: Full Service, Light Variante, Musterwohnung oder einfach nur Accessoires und Dekoration für gebrauchte Wohnungen mit vorhandener Möblierung. Gerne bekommt der Kunde ganz unverbindlich sein ganz persönliches Angebot.

Gunda Straub „raumeffekt“

Kontakt: [info\(at\)raumeffekt.at](mailto:info(at)raumeffekt.at)

Web: www.raumeffekt.at/

Tel: 0676 52 08 832 oder 0664 25 60 730

