

Das Heim als Bühne

Home Staging ist eine neue Art der Inszenierung von Immobilien – es soll die Vorzüge eines Objekts betonen und so dessen Verkauf beschleunigen



EDIT HOME STAGING/JOSEPH JOHNSON (2)

Vorher-nacher-Vergleich: Die Möbel sollen eine Vorstellung von den Dimensionen dieses Ankleidezimmers schaffen, ohne den Raum zu verstellen.

VON PETER STEINHAUER

Leere Räume sind bislang die Regel, wenn Kaufinteressenten zur Besichtigung einer Immobilie anrücken. So bleibt es ihrer Vorstellungskraft vorbehalten einzuschätzen, ob neben dem Sofa noch ein wuchtiger Esstisch ins Wohnzimmer passt. Doch auch wenn der Makler durch eine voll eingerichtete Wohnung führt, ist der Eindruck kaum günstiger: persönliche Dinge verstellen den Blick auf die Immobilie und machen eine neutrale Betrachtung fast unmöglich.

In den USA und Skandinavien beauftragen Wohnungsvverkäufer deshalb seit längerem Experten, welche sich auf die Inszenierung zum Verkauf stehender Objekte spezialisiert haben. Home Staging, etwa: Inszenierung des Heims, lautet der Fachbegriff für diese Art von Verkaufsförderung. Und die scheint sich seit kurzem auch in Deutschland immer mehr durchzusetzen.

So sieht es zumindest Tina Humburg. Sie ist Mitbegründerin der neu ins Leben gerufenen Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign und gehört zu den bereits etablierten Profis hierzulande. „Innenarchitekten tun sich schwer mit dem Thema Home Staging. Denn mit Design und Trends hat das alles nichts zu tun.“ Home Stager entwickeln keine Einrichtungsideen – ihre Maßnahmen zielen alleine auf den Verkauf: „Die Leute haben durch Home Staging weniger Besichtigungen zu er-

tragen, der Makler wird die Wohnung schneller los“, sagt Tina Humburg.

Bei leeren Wohnungen steht vor allem eine durchdachte Möblierung im Vordergrund. „Die Größe und die Vorteile des Raums sollen dadurch besser wahrnehmbar werden“, erläutert Tina Humburg. Bei den Möbeln kommt es nicht unbedingt darauf an, besonders exklusive oder trendige Stücke auszuwählen. Besser seien sogar möglichst neutrale Gegenstände, die verschiedene Geschmäcker ansprechen.

Persönliche Dinge müssen weichen

Ist die Immobilie noch bewohnt, geht die Staging-Expertin den umgekehrten Weg. Statt die Wohnung zu möblieren, verschlankt sie den Bestand und räumt auf: „Wir entfernen zum Beispiel Bücher, die nicht mehr gelesen werden. Wenn die Wohnung mit Einbauschränken ausgestattet ist, entrümpeln wir sie.“ Persönliche Gegenstände wie etwa Familienfotos, Kleidungsstücke oder Souvenirs müssen weichen – schließlich soll die Wohnung so neutral wie möglich wirken. „Persönliche Gegenstände gehören zum Leben, aber nicht zum Verkauf“, lautet einer der Grundsätze der amerikanischen Vorreiterin Barb Schwarz.

Beim Home Staging geht es nicht einfach darum, guten Geschmack zu beweisen, sondern vor allem um die Produktinszenierung. Beim Verkauf von Autos oder anderen Konsumgegenständen ist dies schon lange eine Selbstverständlichkeit. Home Stager müssen sich

deshalb nicht nur mit Möbeln, Farben oder Stoffen auskennen. Sie sollten vor allem auch gute Verkaufspsychologen sein, die ein Gespür für den Markt und die Zielgruppe haben.

Immobilienmakler, die täglich mit dem Verkauf von Häusern und Wohnungen beschäftigt sind, zeigen sich beim Thema Home Staging derzeit noch ein wenig skeptisch. Peter Guthmann, Immobilienmakler aus Berlin, gibt zu bedenken: „Die deutsche Mentalität ist eine andere. Wenn da etwas neu angestrichen oder allzu schön ausgestattet ist, erzeugt das oft auch Misstrauen. Manch einer glaubt, da sind irgendwelche Mängel versteckt.“

Gegen diesen Vorwurf verwehrt sich die Deutsche Gesellschaft der Home Stager. Ihre Dienstleistung soll lediglich dabei helfen, höhere Erlöse zu erzielen und die Leerzeiten zu verkürzen. Viele der Maßnahmen, wie zum Beispiel das Umarrangieren der Möbel oder das Auf- und Ausräumen, seien sogar kostenneutral.

Mit Tagessätzen zwischen 290 und 500 Euro für Beratung und Planung scheint der Service ohnehin vor allem für eher betuchte Eigentümer interessant. Zumal die Maßnahmen in der Regel weitere Kosten verursachen, etwa für die Einlagerung von Hausrat, Leihmöbel, Dekomaterialien oder Renovierungsarbeiten. Die Käufer jedoch dürften sich allemal freuen, wenn sie nicht bereits im Flur über Gummistiefel der Bewohner stolpern.

ANBIETER

Home Staging Berlin

Der Dienstleister verfügt über einen eigenen Fundus an Leihmöbeln.
www.homestaging-berlin.de

Sans Souci

Der Homestager erarbeitet Konzepte, die der Verkäufer selbst umsetzen kann.
www.sanssouci-homes.de

Edit Home Staging

Joseph Johnson bereitet Häuser auf den Besuch von Kaufinteressenten vor.
www.edit-homestaging.com

Lakeside Interiors

Das Unternehmen verleiht Möbel aus seiner Ausstellung, um leerstehende Immobilien auszustatten.
www.lakeside.de

Gesellschaft

Der Dachverband bietet viele Informationen sowie Adressen von Home-Staging-Dienstleistern in Deutschland.
www.dghr-info.de