

Warum sich Home Staging lohnt



In den USA, Deutschland, England und in Skandinavien ist es schon lange üblich, seine Immobilie für den Verkauf schön herzurichten. Jetzt verbreitet sich das sogenannte Home Staging auch in der Schweiz. Der erste Eindruck zählt nämlich auch bei Häusern und Wohnungen

Der erste Eindruck zählt. Das ist beim Rendez-vous so, beim Bewerbungsgespräch und auch bei einer Immobilie, die man allenfalls kaufen möchte. «Ein potenzieller Käufer entscheidet innerhalb von 30 Sekunden, ob ihm das Objekt gefällt oder nicht», sagt Christina Grimm. Sie ist diplomierte Einrichtungsberaterin und Home-Stagerin. Mit ihrer Firma tRaumplaner berät sie Private und Verwaltungen.

Eine Home-Stagerin hilft, die Immobilie von ihrer besten Seite zu zeigen, in einer Weise, die den Geschmack möglichst vieler Interessenten trifft. «Ein Immobilienkauf ist eine emotionalere Sache, als viele denken», sagt Grimm. 85 Prozent der Frauen und 77 Prozent der Männer muss das Objekt auf Anhieb gefallen, sonst kaufen sie nicht. Dies besagt eine Studie des Hamburger Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung.

«Will man sein Auto verkaufen», sagt Grimm, «dann saugt man es durch, fährt durch die Waschanlage und legt neue Fussmatten hinein. Kurz: Man investiert Zeit und Geld, um das Fahrzeug optimal zu präsentieren.» Dass man das im Immobilienbereich, in dem es schliesslich um viel Geld geht, auch machen sollte, liegt auf der Hand. Zumal sich der Aufwand auch lohnt: Untersuchungen in der Schweiz, Deutschland und Österreich haben ergeben, dass professionell in Szene gesetzte Häuser und Wohnungen bis zu doppelt so schnell und 10 bis 15 Prozent teurer verkauft werden können als Liegenschaften ohne Auffrischung.

Das alte Sofa wird weggeräumt

Für eine gelungene Inszenierung stehen in Christina Grimms Lager über 500 Möbel und Wohnaccessoires parat; Sofas, Esstische, Stühle und Accessoires wie Kissen, Kerzenständer und Vasen. Richtet sie ein unmöbliertes Haus professionell her, rückt sie mit einer kompletten Einrichtung an. Sie platziert gekonnt Tische, Sofas, Betten und Sideboards. Vorhänge schmücken nackte Fensterfronten, Leuchten setzen Akzente, und hübsche Accessoires bringen ein wohnliches Flair hinein.

Ist das Haus bereits möbliert, räumt sie das altmodische Sofa weg und ersetzt es durch ein modernes. Das Bett wird mit einer stilvollen Wäschegarnitur bestückt, schöne Kissen werden auf den Sesseln arrangiert. Im Bad verstaut Grimm die Shampoo-Flaschen und arrangiert hübsche Handtücher und Seifenspender. Vielleicht muss auch der tropfende Wasserhahn repariert oder der Teppichboden gereinigt werden. So arbeiten sich Christina Grimm und ihr Team Raum für Raum durch, bis die komplette Immobilie hell, grosszügig, gepflegt und einladend wirkt. Und das sollte sie auch, wenn man bedenkt, dass 80 Prozent der Menschen sich einen Raum nicht anders vorstellen können als so, wie sie ihn vor sich sehen.

Auch rund ums Haus wird gesäubert und aufgeräumt. Die Auffahrt wird gekehrt, der morsche Gartentisch durch einen modernen ersetzt, der Rasen gemäht und die Garage entrümpelt. Home Staging heisst aber nicht, dass Mängel versteckt werden oder von ihnen abgelenkt wird. «Das wäre nicht Home Staging, sondern Betrug», sagt Christina Grimm.

Ist Home Staging die Zauberformel für den erfolgreichen Immobilienverkauf? Heinz M. Schwyter lacht. Er ist CEO des Immobilienportals Coozy. «Keine Zauberformel, aber ein effektives Vermarktungsinstrument», sagt er. Laut dem Bundesamt für Statistik standen zum Stichtag am 1. Juni 2018 72'294 Wohnungen und Häuser in der Schweiz leer. Das sind 8'020 oder 13 Prozent mehr als im Vorjahr. «Natürlich sind da Objekte dabei, die sich praktisch von selbst verkaufen. Solche brauchen kein Home Staging. Aber bei solchen, die zum Beispiel aufgrund ihrer Architektur, ihres Ausbaustandards oder ihrer Lage schwierig zu verkaufen oder zu vermieten sind, bietet Home Staging neue Möglichkeiten», ist Schwyter überzeugt.

Verkauft innert kurzer Zeit

Eine, die das bestätigen kann, ist Esther Haltiner. Sie war zwanzig Jahre lang Maklerin bei Remax und arbeitet heute bei Raiffeisen Casa. Noch bei Remax tätig, hatte sie das Verkaufsmandat einer Eigentumswohnung in Heiden (AR) inne. Ein Objekt, um das sich nicht jeder reisst. Der Verkäufer und sie waren sich einig, dass man in Sachen Immobilienmarketing etwas unternehmen musste. Sie setzten auf Home Staging. Haltiner liess die unbewohnte Erbimmobilie mit ihrem dunklen, schweren Mobiliar komplett ausräumen, reinigen und mit modernen, hellen Möbeln und Wohnaccessoires einrichten. Anschliessend wurden professionelle Fotos und ein virtueller Rundgang für die Verkaufsdokumentation erstellt. Kostenpunkt: 7'000 Franken. Innert weniger Wochen war die Wohnung vom Markt. 10'000 Franken über dem ursprünglichen Verkaufspreis.