



NACHHER



VORHER

Die Home-Stager zeigen vor, was in einem Raum steckt. Aus einer kühlen Küche machte die Firma „A Zwei“ einen gemütlichen Wohnraum.

Aus den Augen aus dem Sinn. Schön wär's. Wenn man sich im neuen Heim schon gemütlich eingerichtet hat, fällt es oft schwer, noch Gedanken an die alte, ausgeräumte Wohnung zu verschwenden. Doch die Kategorie „besenrein“ lockt immer seltener potenzielle Käufer hinter dem Ofen hervor, wie die Seefelder Immobilienmaklerin Lisa Grießer weiß.

Vor allem, wenn der Wohnungsvverkauf schnell gehen soll, lohne es sich, das Objekt für den Verkauf ansprechend wohnlich zu gestalten: mit modernen, schlichten Möbeln, Stoffen, Lampen, Pflanzen, usw. Es erinnert an Ausstellungsräume im Möbelhaus.

Die Mühe zahlt sich offenbar auch in barer Münze aus: „Mit Home-Staging sind 94 Prozent der Häuser in weniger als sechs Wochen verkauft worden. Der Verkaufspreis liegt mit Home-Staging in den USA 15 Prozent, in Europa zehn Prozent höher als bei Immobilien, die nicht für den Verkauf aufbereitet wurden“, zitiert Grießer aus einer Studie, in der 1000 US-amerikanische und kanadische Immobilien untersucht wurden.

Wichtig ist Grießer die Unterscheidung zwischen Innenarchitekt bzw. Designer und Home-Stager: „Home-Staging hat den Zweck, Kaufinteressenten in die bestmögliche Stimmung für eine Kaufentscheidung zu bringen.“ Beim Home-Staging ge-

he es darum, dass die Wohnung vielen Interessenten gefallen soll. Am besten, sie „verlieben“ sich gleich in das Objekt und bekommen eine Vorstellung davon, wie die Räume genutzt werden könnten. Ein Innenarchitekt richtet die Wohnung dagegen individuell dem Geschmack des Kunden entsprechend ein – und reißt auch schon einmal eine Mauer um, wenn es sein muss.

Grießer hat ihr Studium „International Real Estate Management“ an der Donau-Universität Krems mit einer Masterarbeit zum Thema Home-Staging abgeschlossen und im vergangenen halben Jahr nach eigenen Angaben vier Wohnungen selbst „gestaget“. Oberstes Gebot sei ne-

Einladendes

Teppich statt Staubmäuse, Lampen und Gemälde statt kahler Wände: Home-Staging – das Herrichten einer Wohnung zum Verkauf – kommt in Österreich an.



NACHHER

Aufmöbeln

ben Sauberkeit und Ordnung dabei auch die „Entpersonalisierung“. Persönliches, wie Familienfotos und alte Möbel, muss raus und gegen neutrale Einrichtungsgegenstände ersetzt werden. „Wichtig ist es, die Wohnung nicht übermäßig, aber geschmackvoll, mit Liebe zum Detail einzurichten“, sagt die Expertin. Dabei würden auch – vermeintliche – Kleinigkeiten wie ein geschlossener Klodeckel, ein sauberes, mit hellen Tüchern bezogenes Bett und ein farbenfrohes Blumenbouquet zählen. Doch Mängel und Schäden wissentlich zu verstecken und verschleiern, sei für aufrichtige Home-Stager aber in jedem Fall ein absolutes Tabu.

„In Skandinavien ist es schon gang und gäbe, dass bei jedem Verkauf ein Makler und auch ein Home-Stager beigezogen werden. Im deutschsprachigen Raum wird in den nächsten fünf Jahren diesbezüglich einiges passieren“, ist Grießer überzeugt. Hauptberuflich praktizierenden Home-Stager in Tirol kennt sie

noch keinen. Bis jetzt. In Salzburg ist das schon anders: Alexandra Steinwender und Andrea Weilharter haben 2013 im deutschen Wiesbaden einen viertägigen Lehrgang zu Home-Stagerinnen gemacht und sich als Firma „A Zwei“ zusammengetan.

„Von der Zweizimmerwohnung bis zur Villa haben wir schon alles ‚gestaget‘“, erzählt Steinwender. Den größten Teil der Aufträge mache bisher zwar noch die Ausstattung von Musterwohnungen aus, aber „es werden immer mehr Privatkunden“, ist die Salzburgerin zuversichtlich für ihren Berufszweig. „Die Verkaufszeit kann wesentlich verkürzt werden. Das rechtfertigt auch den Aufwand für das Home-Staging, weil man sich damit die Nebenkosten einer lange Zeit leer stehenden Wohnung ersparen kann“, sagt sie.

Gerade auf Fotos – dem ersten Impuls für Interessenten – mache eine hergerichtete Wohnung viel her: „Parkettboden und in weiß getünchte Wände rei-



VORHER

chen im Internet-Zeitalter nicht mehr. Damit kann man sich auf den Plattformen nicht abheben.“

Schränke bauen die Home-Stagerinnen von „A Zwei“ nicht in den Auftragswohnungen auf. Aber: „Wir haben ein Luftbett, mit dem man ein Doppelbett inszenieren kann, ein Sideboard, wenn keine Küche vorhanden ist, und einen Fundus an Deko-Stücken und Möbeln, die wir vermieten“, sagt Steinwender. Was zählt, ist der erste Eindruck, wie die Jungunternehmerinnen auf ihrer Homepage schreiben: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“ Und wenn der positiv war, dann ist das Luftbett schnell gegen das eigene ausgetauscht. (Theresa Mair) ■

Was unter einer Dachschräge alles Platz hat: Home-Stager wollen die Vorstellungen der Interessenten beflügeln.

Fotos: A Zwei