

SALZBURG | WIRTSCHAFT

## A Zwei Homestaging: Mit Möbeln das Wohlgefühl wecken

Zwei Frauen möblieren Wohnungen, damit sie leichter zu verkaufen sind. Seit kurzem muss man für die Besichtigung nicht mal außer Haus.

Von Angelika Wienerroither / 20.04.2017 - 14:37



„Da wir die Möbel selbst tragen, achten wir sehr auf das Gewicht“, sagen Alexandra Steinwender und Andrea Weilharter.

BILD: SN/WIENERROTHER

Bei Besichtigungen läuft die Maklerin oft voraus - hier das Schlafzimmer mit Holzboden, da der Flur, hier das Badezimmer. Die Interessenten sehen meist leere Räume. Das Problem dabei: 80 Prozent der Menschen würden nicht die Vorstellungskraft besitzen, die Raumdimensionen einschätzen zu können, sagen Alexandra Steinwender und Andrea Weilharter. Die beiden Elixhausnerinnen haben daher **"A Zwei Homestaging"** gegründet.

In wenigen Tagen möblieren sie Immobilien, die zum Verkauf stehen. "Der Interessent soll einen Raum wahrnehmen, in dem er sich seine Zukunft vorstellen kann", sagt Steinwender. "Wir verkaufen den Wohlfühlfaktor gleich mit", sagt Weilharter. Das Konzept ist offenbar erfolgreich. 90 Prozent der Wohnungen verkauften sich innerhalb weniger Wochen - selbst wenn sie zuvor drei Jahre am Markt waren.

Seit kurzem setzt "A zwei" zudem auf Videos. Ein Profi filmt die Räume, in denen die Gründerinnen zuvor Bilder aufgehängt, Polster drapiert und Stühle gestellt haben. "Viele Menschen haben nicht die Zeit, zu Besichtigungen zu gehen." Ein Schwenk über das Wohnzimmer, das Schlafzimmer in der Totale: Über die Videos bekommen die Interessierten einen Einblick, ob die Immobilie zu ihnen passe. Die Videos sind entweder auf dem Youtube-Kanal der beiden Elixhausnerinnen zu finden. Oder die Kunden können sie auf ihren Homepages und in Anzeigen auf Onlineportalen einbauen.

Die Kunden von "A Zwei" sind Makler, Bauträger, Privatpersonen. Sie bezahlen pro Tag, an dem die beiden Möbel schleppen und aufbauen. "Wir haben mittlerweile gelernt: Da wir die Möbel selbst tragen, schauen wir beim Kauf auf das Gewicht", sagt Weilharter. Sollte der Verkauf länger dauern, berechnet das Unternehmen monatlich Möbelmiete. Maximal ein halbes Jahr bleiben die Couches, Betten und Bilder in den Immobilien. "Im Idealfall räumen wir eine Wohnung ein und die nächste aus." Zehn Immobilien können sie gleichzeitig bestücken. Die Fotos für Exposés und Anzeigen machen die beiden selbst. Wie hoch die Kosten pro Wohnung sind, möchten sie nicht sagen. Das hänge vom Aufwand ab. "Aber wir haben sehr humane Preise."

Die Basis ihrer Arbeit ist ihr Atelier in Elixhausen. Auf 50 Quadratmetern lehnen Bilder an der Wand, stehen Lampen im Raum und sind Polster in Regalen sortiert. Die Polster sind übrigens das, womit die beiden oft beginnen. Die Farbnoten bestimmen sie im Gespräch: mal ist es schwarz-gold, mal soll es eher weiß-lastig sein. "Die Ideen entstehen, während wir durch die Räume gehen", sagt Steinwender. Manchmal sei auch klar, dass eine gewagte Lampe über einem Tisch hängen muss. "Das entwickelt sich aus dem Stehgreif."

## **In den USA gibt es das Konzept schon lange**

Die Möbel räumen die beiden nach dem Verkauf wieder aus der Immobilie. Bisher gab es nur eine Anfrage, ob sie mitverkauft werden können. Das sei möglich, sagt Weilharter. "Wir entwickeln uns weiter, bleiben bei den Trends immer auf dem Laufenden."

Das Konzept "Homestaging" gebe es in den USA schon lange. Auch in Wien dekoriere eine Firma Wohnungen, die zum Verkauf stehen. "A Zwei" startete 2013. "Kreatives Einrichten war schon immer eine Leidenschaft von mir", sagt Weilharter, "wir haben aus der Berufung einen Beruf gemacht." Meist seien es Zwei- bis Dreizimmerwohnungen und Penthouseimmobilien, die die Elixhausnerinnen einrichten. Das Argument, dass es in Salzburg zu wenig Wohnungen gebe und sie ohnehin verkauft würden, lassen sie nicht gelten. Denn mit Homestaging wechsle eine Immobilie schneller den Besitzer. "Das Verkaufsgespräch verläuft anders. Der Makler ist selbstsicherer, überzeugter von der Immobilie", sagt Steinwender.

Der Nutzen von Homestaging sei ein großer - vor allem wenn die Wohnung schon ein halbes Jahr auf dem Markt sei. "Die schaut keiner mehr an, weil sie jeder schon kennt. Die Wohnung muss man komplett neu aufbereiten, dann steigt auch das Interesse wieder", sagt Weilharter, "weil wir Emotionen wecken."