

---

# IMMOBILIEN ZEITUNG

## FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

---

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 23/2015 vom 11.6.2015

[www.immobilien-zeitung.de](http://www.immobilien-zeitung.de)



## Simsalabim, die Home-Stagerin war da

Das 70er-Jahre-Bad mit khaki-grünen Fliesen, der Wohnzimmerschrank in Eiche rustikal und die Decken verkleidet mit dunklem Holz: Wie will eine solche Wohnung einer jungen Familie als modernes Zuhause verkauft werden? Susanne Humbert, Inhaberin des Home-Staging-Unternehmens raumwerte aus Erkrath und Mitglied des Berufsverbands der deutschen Home Stager (DGHR), gibt Tipps.

Passt vor das Bett noch ein Sessel? In der leeren Wohnung (links) sagt der Makler: „Kann sein.“ Die Home-Stagerin zeigt mit ihren Möbeln (rechts) direkt, dass es klappt. Bild: raumwerte

**Immobilien Zeitung:** Helle Möbel, bunte Accessoires und weiße Wände. Schon ist die Wohnung oft chicer als zuvor. Reicht also ein Blick in Zeitschriften wie *Schöner Wohnen* und das Home-Staging ist perfekt?

**Susanne Humbert:** Nein, das reicht mit Sicherheit nicht aus. Die fertig eingerichtete Immobilie ist das, was der Eigentümer, der Makler oder der Kaufinteressent als Ergebnis meiner Arbeit sieht, dahinter steckt aber viel mehr. Sie brauchen jede Menge Zielgruppenverständnis und Fingerspitzengefühl. Das geht schon beim ersten Kontakt mit dem Eigentümer los. Wenn er selbst noch im Haus wohnt, muss ich schauen, inwieweit er bei der Umgestaltung seiner eigenen vier Wände mitmacht. Zum Beispiel hatte ich einer jungen Familie den Vorschlag gemacht, während der Verkaufsphase das kleine Elternschlafzimmer mit dem größeren Kinderzimmer zu tauschen. Denn Kaufinteressenten erwarten meist ein großes Elternschlafzimmer und kleinere Räume für den Nachwuchs. Die Familie hat tatkräftig mit umgeräumt, die Wohnung wirkte gleich viel großzügiger. Außerdem muss ich auf die Käufer-Zielgruppe achten. Eine Studentenwohnung reichte ich eher mit Ikea-Möbeln ein, eine Villa benötigt eine hochwertige Einrichtung mit ausgesuchten Einzelstücken und Kunstgegenständen. Und bei allem Herrichten muss ich ein kalkuliertes Budget einhalten. Dies beträgt je nach Aufwand für ein durchschnittliches Objekt zwischen 1% und 3% des Verkaufspreises.

**IZ:** Zurzeit verkaufen sich Wohnimmobilien in Großstädten sehr gut. Warum soll sich ein Makler die Mühe machen, eine Home-Stageerin zu beauftragen, wenn auch leere oder ungepflegte Objekte schnell vermarktet sind?

**Humbert:** In Boom-Gegenden werden die Wohnungen so schnell verkauft, dass selbst das Home-Staging den Prozess kaum verkürzen kann. Aber es geht ja nicht nur um die

Vermarktungszeit, sondern auch um den Preis. Eine schön hergerichtete Wohnung sorgt im Vergleich zu einer leer stehenden für die Aufmerksamkeit eines größeren Interessentenkreises. Und das führt häufig aufgrund der höheren Nachfrage auch zu einem höheren Verkaufspreis.

**IZ:** Gibt es dazu schon Daten?

**Humbert:** Studien aus den USA, in denen sich die Dienstleistung schon seit mehreren Jahrzehnten etabliert hat, belegen, dass sich durch Home-Staging die Vermarktungszeit einer Immobilie im Schnitt halbiert und der Verkaufspreis um bis zu 15% höher liegt. Dies kann ich aus eigener Erfahrung bestätigen. Viele Objekte sind mit der ersten Besichtigung und zum Angebotspreis, häufig sogar zu einem höheren Preis verkauft.

**IZ:** Vor allem geerbte Häuser sind oft eine große Herausforderung für die Vermarktung. Was tun Sie, wenn Sie in ein Wohnzimmer kommen mit dunklem Sofa, dem Schrank in Eiche rustikal und dunkler Holzdecke?

**Humbert:** In diesem Fall geht es darum, den Raum möglichst hell erscheinen zu lassen. Wenn die dunkle Schrankwand drinbleiben muss, wird alles andere in hellen Farben gestaltet. Ich würde also das dunkle Sofa gegen ein weißes oder beigefarbenes austauschen und die Decke ebenfalls hell streichen. Helle Vorhänge und Teppiche sorgen zusätzlich für ein leichteres Raumgefühl.

**IZ:** Schränke, Sofas und Betten lassen sich leicht verschieben oder entsorgen. Aber was tun, wenn Ihnen im Bad die grünen Fliesen aus den 70er Jahren entgegenstrahlen? Die können Sie ja nicht so leicht durch dezente ersetzen.

**Humbert:** Nein, ein neues Bad ist beim Home Staging aus Kostengesichtspunkten nicht zielführend. Das Ziel muss vielmehr sein, dass das Bad kein K.o.-Kriterium mehr für die ganze Immobilie ist. Ich nehme also die Farbe der Fliesen als Ausgangssituation und kombiniere dazu die Accessoires in hellen, freundlichen Farben. Und das Grün des Bades greife ich bei der Dekoration der restlichen Wohnung wieder auf. Damit erzeuge ich ein stimmiges Gesamtbild.

## Es muss dem Käufer gefallen, nicht dem Eigentümer

**IZ:** Hilft Home Staging auch bei Schimmel an den Wänden?

**Humbert:** Nein. Als professioneller Home-Stager und Mitglied des Berufsverbands DGHR habe ich mich dem Ehrenkodex des Verbands verpflichtet. Dieser besagt u.a., dass wir keine Mängel vertuschen. Den Schimmel würde ich also auf keinen Fall überpinseln. Zuerst muss die Ursache des Problems sowie der Schimmel selbst beseitigt werden. Erst dann wird die Wand wieder hergerichtet.

**IZ:** Wie funktioniert Home-Staging in vermieteten Immobilien?

**Humbert:** Das ist in der Regel eher schwierig. Im Gegensatz zum Eigentümer sieht der Mieter keinen eigenen Vorteil in der Umgestaltung seiner Wohnung für den Verkauf.

**IZ:** Leichter ist es also, wenn der Eigentümer selbst noch in dem Haus wohnt. Kann man in einer gestagten Wohnung ganz normal leben?

**Humbert:** Klar, das geht. Sie muss nur vom Bewohner zu vorher vereinbarten Besichtigungsterminen wieder einigermaßen hergerichtet werden. Im Schlafzimmer funktioniert das gut mit einer Tagesdecke, die über dem Bettzeug liegt und farblich passenden Kissen. Und im Bad verschwinden die persönlichen Gegenstände wie Cremes, Zahnbürsten und Duschgel schnell in weißen Boxen an einen unauffälligen Platz. Oft lasse ich den Eigentümern Fotos von der fertig dekorierten Immobilie da. Diese sind eine gute Erinnerungshilfe und bieten Orientierung.

**IZ:** Wie viel Mitspracherecht hat der Noch-Eigentümer bei der neuen Einrichtung?

**Humbert:** Ich erkläre dem Verkäufer grundsätzlich, was ich mache, und zeige ihm Vorher-Nachher-Bilder von beispielhaften Wohnungen. Aber ich frage ihn nicht am Ende, was ihm gefallen würde. Denn darauf kommt es nicht an. Beim Verkauf einer Immobilie steht im Fokus, dass diese dem möglichen Käufer zusagt.

**IZ:** Wie lange ist die Vorlaufzeit, bis die Wohnung hergerichtet ist?

**Humbert:** Bei einem durchschnittlich gut gepflegten Objekt ohne größeren Instandset-

zungsbedarf benötige ich circa zwei Wochen Vorlauf, um die Immobilie herzurichten.

**IZ:** Woher nehmen Sie die Möbel und Accessoires, die Sie zur Umgestaltung benötigen?

**Humbert:** Als Home-Stager müssen Sie sich einen eigenen Möbel- und Dekorationenbestand zulegen. Ich selbst habe ein etwa 100 m<sup>2</sup> großes Lager, in dem vier bis fünf Einrichtungen Platz finden. Dazu kommen noch diejenigen, die gerade draußen in den Immobilien sind. Die Möbel und Accessoires decken verschiedene Stile ab, die je nach Objekt, Zielgruppe und Verkaufspreis der Immobilie zum Einsatz kommen. Hochwertige Möbel und extravaganter Designer-Stücke werden zum Beispiel in luxuriösen Immobilien eingesetzt, neutrale, helle Möbel in Einfamilienhäusern für die junge Familie.

**IZ:** Die Wohnung ist jetzt hübsch eingerichtet. Und nun? Wie geht es weiter?

**Humbert:** Dann kommt der Makler und macht seine Bilder fürs Exposé. Häufig bin ich mit dabei. Ich achte darauf, dass alle Lampen angeschaltet sind und alles für das Foto richtig ausgerichtet ist. Die Möbel bleiben in aller Regel so lange in der Immobilie, bis der Kaufvertrag unterschrieben ist.

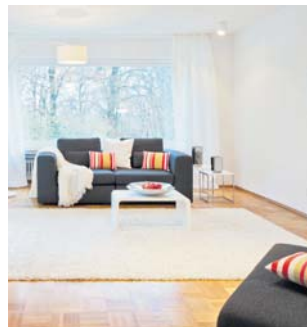
**IZ:** Vielen Dank für das Gespräch, Frau Humbert!

Die Fragen stellte Anke Pipke.

Weitere Vorher-Nachher-Bildpaare sehen Sie auf [www.iz.de/bilderstrecken](http://www.iz.de/bilderstrecken). Wer zusätzliche Anregungen braucht: Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR) hat auf der Webseite [www.stagingblog.de](http://www.stagingblog.de) einen Blog mit Beispielen eingerichtet. Und wer sich noch tiefer in das Thema einarbeiten will: Die DGHR bietet Workshops für Makler sowie eine Ausbildung zum professionellen Home-Stager an.

Dunkle Sofas können im Raum bleiben, solange das Umfeld hell erscheint. Ein düsterer Teppich (linkes Bild) muss dann schon mal einem beigefarbenen (zweites Bild von links) weichen. Außerdem unterstützen angeschaltete Lampen das freundlichere Erscheinungsbild.

Bilder: raumwerte



Tausche Zahnpasta, Duschgel und Cremes (zweites Bild von rechts) gegen Deko-Accessoires, Kerzen und Seifenablage (rechts). Bunte Handtücher kommen raus und werden durch dezente weiße ersetzt. Und nicht vergessen: Licht anschalten.

Bilder: raumwerte