



Homestaging wird in Österreich immer beliebter. Eine entsprechend adaptierte Wohnung ist leichter zu verkaufen als eine, bei der nur kahle Wände zu sehen sind.

Auge kauft mit

Mit leeren Wohnungen lockt man kaum mehr Käufer an. Man will perfekte Visualisierungen haben. Homestaging macht das möglich.

AUTOR: CHARLES STEINER

Der Mensch ist ein sehendes Wesen. Eine Vielzahl an wissenschaftlicher Studien hat bereits bewiesen, dass visuelle Reize maßgeblichen Einfluss auf Entscheidungen haben. Bis vor einigen Jahren hat man aus der Information in der Immobilienwirtschaft allerdings kaum einen Nutzen gezogen. Besichtigungen wurden in der Regel in leeren Wohnungen vorgenommen – und nicht selten kam es dann vor, dass Wohnungen dann länger leerstanden.

Seit einigen Jahren erobert allerdings ein neuer Trend die Immobilienwirtschaft. Er nennt sich Homestaging und bedient eben die visuellen Reize potenzieller Wohnungs-

käufer und -mieter. Voll eingerichtete Musterwohnungen sollen die Vorstellungskraft anregen – und das ist gut für den Verkauf.

Kurze Vermittlungsdauer

„Leere Immobilien zeigen erst durch gekonntes Arrangieren von ausgewähltem Mobiliar, Accessoires und Farben ihr wahres Potenzial. Das bringt eine erheblich kürzere Vermittlungsdauer auf dem Markt und den bestmöglichen Verkaufspreis“, sagt Jutta Wallner vom Homestaging-Unternehmen Wohn.Fee. Für den Makler ergibt sich so der Vorteil geringerer Kosten für Werbemaßnahmen. Denn mit der Visualisierung steigt der Wettbewerb.

Blitzschnelle Entscheidung

Ein praktisches Beispiel liefert dazu Helena Carlsson Eger, Gründerin von Carlsson Homestaging: „Bei einem Fall stand eine Wohnung gut ein Jahr leer. Nachdem sie eingerichtet war, konnte sich der Makler nach fünf Tagen kaum mehr der Anfragen erwehren. Denn die Kaufentscheidung trifft das Auge – und diese trifft es nach drei bis acht Sekunden.“ Jutta Wallner: „Nur zwei von zehn Personen können sich einen leeren Raum mit Einrichtung oder einer anderen Wandfarbe vorstellen. Daher ist es umso wichtiger, dem Kunden – abgestimmt auf seine Bedürfnisse – die Immobilie so zu präsentieren, wie er/sie auch darin wohnen möchte.“

Immer mehr Makler würden bereits auf diesen Service zurückgreifen. Die, die es einmal probiert haben, buchen in der Regel noch einmal. Mittlerweile würden verstärkt auch Bauträger diesen Service in Anspruch nehmen und richten schon im Rohbaustand fertige Musterwohnungen ein. Und das Resultat? Die Vorverkaufsraten von im Bau befindlichen Wohnimmobilien können dadurch tatsächlich stark angekurbelt werden. Schließlich kauft das Auge mit. Und was für den Supermarkt gilt, gilt natürlich auch für Immobilien. ■

Homestaging Ein Trend aus den USA

In den Vereinigten Staaten und in Großbritannien gehört Homestaging schon seit gut 20 Jahren zu den Standard-Tools im Makler-Gewerbe. In Kontinentaleuropa war der Trend zunächst in Skandinavien zu finden.

Über den Hohen Norden schwappte der Trend schließlich auf Deutschland über und in Folge auf Österreich. Seit etwa fünf Jahren ist eine verstärkte Nachfrage auf Homestaging-Angebote zu verzeichnen. Der Clou daran ist, die Wohnung ihrem Charakter nach passend einzurichten.

Verkaufen Sie Ihre Immobilie besser
und schneller mit **Home Staging**

zur
WOHN·FEE
home staging – furniture leasing

Credit: bereitgestellt

www.wohnfee.at