



Recht: Der Energieberater müs-
... haften

VERMIETEN & VERWALTEN

HOME STAGING

„Der Verkaufserfolg hängt davon ab, wie Räume präsentiert werden“

Home Stagerin Maren Kumant erklärt im Interview die besten Einrichtungs-Tricks und warum die falsche Einrichtung beim Immobilienverkauf bares Geld kosten kann.

Mit welchen einfachen Mitteln sorgt man für mehr Wohlbefinden in den eigenen vier Wänden?

Als Home Stagerin bin ich bei vielen

Foto: Claudia Simchen



gefunden. Der Verkaufspreis lag 20 Prozent höher als das höchste Gebot der früheren Vermarktung.

Was kann ein Home Staging bei potenziellen Käufern bewirken?

Bei der Entscheidung für eine Immobilie geht es um eine Lebensentscheidung. Sie wollen in ein Haus oder eine Wohnung hineinkommen und sich direkt zu Hause fühlen. Das gelingt durch eine Einrichtung, die die Vorzüge des Hauses betont und gleichzeitig neutral ist. Es hilft, die Größenverhältnisse und Proportionen besser einzuschätzen, und nimmt Unsicherheiten. Passt unser Bett hier rein? Wie

HOME STAGING

„Der Verkaufserfolg hängt davon ab, wie Räume präsentiert werden“

Home Stagerin Maren Kumant erklärt im Interview die besten Einrichtungs-Tricks und warum die falsche Einrichtung beim Immobilienverkauf bares Geld kosten kann.

Mit welchen einfachen Mitteln sorgt man für mehr Wohlbefinden in den eigenen vier Wänden?

Als Home Stagerin bin ich bei vielen Menschen zu Hause und mir fallen immer wieder die gleichen Dinge auf, die sich leicht verbessern lassen. Oft fehlt Stauraum, um Dinge des täglichen Gebrauchs nach der Benutzung wieder verschwinden zu lassen. Daheim wollen wir Ruhe und Entspannung finden – auch visuell –, dabei helfen aufgeräumte Räume. Durch eine gute Beleuchtung mit Tisch- und Stehleuchten in warm-weißer Lichtfarbe lassen sich kleine einladende Bereiche schaffen.

Inwiefern kann das den Verkaufswert der Immobilie steigern?

Aus rund 100 Kundenprojekten weiß ich, dass die Art und Weise, wie die Räume präsentiert werden, entscheidend für den Verkaufserfolg sind. Warum? Ohne gut strukturierte und klare Raumfunktionen keine guten Exposéfotos, ohne gute Fotos weniger Nachfrage und damit eine geringere Auswahl an Interessenten.

Wenn aus dem Bügel- und Abstellraum in der Verkaufsphase ein Gästezimmer

Foto: Claudia Simchen



Maren Kumant ist Marketing-Kommunikationswirtin und DGHR Home Staging Master Professional. Sie unterstützt mit ihrem Unternehmen Maren Kumant Home-Staging in Frankfurt am Main Eigentümer dabei, ihre Immobilie aufzuwerten und damit erfolgreicher zu verkaufen.

wird, erkennen Interessenten direkt den Nutzen und sind eher bereit, dafür Geld auszugeben. Eigentümer, die eine überlegte Präsentation vernachlässigen, verschenken Geld. Der Unterschied kann zehn bis 20 Prozent im Verkaufspreis ausmachen.

Haben Sie ein konkretes Beispiel?

Wir hatten neulich den Fall, dass ein Eigentümer eines Reihenhauses schon ganz frustriert war, weil sich ein halbes Jahr kaum jemand für sein Haus interessierte. Bei der Besichtigung wurde mir klar, warum: Jeder Raum war mit einer anderen starken Farbe gestrichen. Die alte Einrichtung entsprach nicht dem Geschmack einer jungen Familie. Nach unserem Staging wurde direkt am ersten Wochenende ein Käufer

gefunden. Der Verkaufspreis lag 20 Prozent höher als das höchste Gebot der früheren Vermarktung.

Was kann ein Home Staging bei potenziellen Käufern bewirken?

Bei der Entscheidung für eine Immobilie geht es um eine Lebensentscheidung. Sie wollen in ein Haus oder eine Wohnung hineinkommen und sich direkt zu Hause fühlen. Das gelingt durch eine Einrichtung, die die Vorzüge des Hauses betont und gleichzeitig neutral ist. Es hilft, die Größenverhältnisse und Proportionen besser einzuschätzen, und nimmt Unsicherheiten. Passt unser Bett hier rein? Wie können wir die Möbel stellen? Solche Fragen stellen sich erst gar nicht. Interessenten bekommen ein sicheres Gefühl beim Treffen ihrer Lebensentscheidung.

Welche typischen Fehler machen viele Verkäufer einer Immobilie?

Eigentümer denken oft nicht daran, wer als potenzielle Käufergruppe infrage kommt und was deren Wünsche sind. Sie unterschätzen, was eine gute Vorbereitung wie zum Beispiel ein Weißanstrich, eine zielgruppengerechte Einrichtung und ein durchdachtes Verkaufskonzept durch einen guten Immobilienmakler ausmachen. Verkäufer haben heute vielerorts schon die Möglichkeit, einen Makler auszuwählen, der bei den Vorarbeiten unterstützt und sich an der Investition in Home Staging beteiligt.

Das Interview führte
Anna Katharina Fricke
Referentin Presse und Kommunikation