

## Home Staging In Rekordzeit zum Höchstpreis verkauft

Home Staging als Kundenservice bringt Maklerkollegin Tanja Biedermann einen Alleinauftrag und der Verkäuferin ihren Wunschpreis.

In Frankfurt – und im Rhein-Main-Gebiet generell – sind die Immobilienpreise hoch – ebenso wie die Ansprüche der Interessenten. Darum ist es für die Makler dort ein Akquis-Plus, mit Home Staging eine hochwertige Präsentation anzubieten. Das macht sogar Verkäufe direkt vor Weihnachten in einer bewohnten Immobilie zum Wunschpreis möglich. Dies zeigt die nachfolgend beschriebene Erfahrung von DGHR-Home-Stagerin Maren Kumant aus Frankfurt.

### Makler-Auftrag wegen Home Staging

Die 170 Quadratmeter große Stadtwohnung lag in einem Frankfurter Wohngebiet, das überwiegend mit Einfamilienhäusern bebaut ist. Einfamilienhäusern. „Home Staging war hier notwendig, weil beim Gespräch mit der Verkäuferin klar wurde, dass ihr an einem maximalen Verkaufspreis gelegen war. Das gab die jetzige Einrichtung jedoch nicht her. Maklerin Tanja Biedermann von Jean LB Immobilien verwies darauf auf vorherige Erfolge mit einer optischen Aufwertung und bot im Zuge dessen Home Staging als Zusatzservice an, den sie mitfinanziert. Unsere Vermarktungsstrategie, die Wohnung viel schöner als vergleichbare Objekte einzurichten und zu präsentieren und das speziell für die Zielgruppe „junge Familie“, war für die Verkäuferin ausschlaggebend. Die Maklerin bekam den Alleinauftrag direkt nach dem Gespräch Ende November 2019“, berichtet Maren Kumant.

„Ich habe weniger Aufwand mit der Vermarktung, weil ich dadurch sehr schnell geeignete Kaufinteressenten bekomme ...“

Dem Käufer Ideen geben:  
vom Mehrzweck- zum  
freundlichen Kinderzimmer.



Home Stagerin  
Maren Kumant



Teilmöbliert, teilbewohnt, schöner verkauft  
Obgleich die Wohnung noch teilweise möbliert und bewohnt war, nahm die Home Stagerin sofort die Arbeit auf. So konnte das Objekt am 7. Dezember mit einem deutlich aufgewerteten Look in die Vermarktung gehen. Schon eine Woche später gab es mehrere Interessenten und die Wohnung fand noch vor Weihnachten zum gewünschten Preis einen Käufer.

Diese Art der Zusammenarbeit schätzt Maren Kumant: „Wenn Makler Wert auf Service und eine starke Präsentation legen und ihre Verkäufe schnell und professionell durchziehen, dann ist meine Arbeit als Home Staging durchgezogen und Fotografien eine ideale Unterstützung. Das ist auch perfekt für Open-House-Veranstaltungen oder Bieterverfahren.“  
Wie die Fotos zeigen, war die Wohnung zwar ein gepflegter Altbau, doch weder besonders eingerichtet noch ideal für Familien. So hat die DGHR-Home-Stagerin drei Punkte besonders bedacht: eine optische Verjüngung und Veredelung, die Andeutung eines Kinderzimmers sowie zusätzliche Lichtquellen aufgrund der Wintervermarktung.

Tanja Biedermann erzählt aus ihrer Sicht: „Auch dieser Verkauf zeigt: Es ist von Vorteil, als Makler auf Qualität zu setzen und sich an der Home-Staging-Investition zu beteiligen. Von Maren Kumant erhalte ich Top-Fotos, die auch meinen Außenauftritt stärken. Ich habe weniger Aufwand mit der Vermarktung, weil ich dadurch sehr schnell geeignete Interessenten bekomme, die ihre Kaufentscheidung dank des Home Stagings zügig und mit einem guten Gefühl treffen. Das alles bringt mir Weiterempfehlungen von sehr zufriedenen Kunden.“

Nr. 107

FINANZEN

# IMMOBILIEN PROFI

Alles für den schönsten Beruf

23. Jahrgang · Ausgabe 107 · ISSN 1433-108X  
www.immobilieng-profi.com

Normal geblieben  
Makeln  
trotz Corona

Entscheidung gefallen  
Das „Besteller-  
Prinzip light“

Google Sterne  
Wie Sie dieses  
Ziel erreichen





## Home Staging In Rekordzeit zum Höchstpreis verkauft

**Home Staging als Kundenservice bringt Maklerkollegin Tanja Biedermann einen Alleinauftrag und der Verkäuferin ihren Wunschpreis.**

In Frankfurt – und im Rhein-Main-Gebiet generell – sind die Immobilienpreise hoch – ebenso wie die Ansprüche der Interessenten. Darum ist es für die Makler dort ein Akquise-Plus, mit Home Staging eine hochwertige Präsentation anzubieten. Das macht sogar Verkäufe direkt vor Weihnachten in einer bewohnten Immobilie zum Wunschpreis möglich. Dies zeigt die nachfolgend beschriebene Erfahrung von DGHR-Home-Stagerin Maren Kumant aus Frankfurt.

### Makler-Auftrag wegen Home Staging

Die 170 Quadratmeter große Stadtwohnung lag in einem Frankfurter Wohngebiet, das überwiegend mit Einfamilienhäusern bebaut ist. „Home Staging war hier notwendig, weil beim Gespräch mit der Verkäuferin klar wurde, dass ihr an einem maximalen Verkaufspreis gelegen war. Das gab die jetzige Einrichtung jedoch nicht her. Maklerin Tanja Biedermann von Jean LB Immobilien verwies darauf auf vorherige Erfolge mit einer optischen Aufwertung und bot im Zuge dessen Home Staging als Zusatzservice an, den sie mitfinanziert. Unsere Vermarktungsstrategie, die Wohnung viel schöner als vergleichbare Objekte einzurichten und zu präsentieren und das speziell für die Zielgruppe „junge Familie“, war für die Verkäuferin ausschlaggebend. Die Maklerin bekam den Alleinauftrag direkt nach dem Gespräch Ende November 2019“, berichtet Maren Kumant.

„Ich habe weniger Aufwand mit der Vermarktung, weil ich dadurch sehr schnell geeignete Kaufinteressenten bekomme ...“



Dem Käufer Ideen geben: vom Mehrzweck- zum freundlichen Kinderzimmer.



### Teilmöbliert, teilbewohnt, schöner verkauft

Obgleich die Wohnung noch teilweise möbliert und bewohnt war, nahm die Home Stagerin sofort die Arbeit auf. So konnte das Objekt am 7. Dezember mit einem deutlich aufgewerteten Look in die Vermarktung gehen. Schon eine Woche später gab es mehrere Interessenten und die Wohnung fand noch vor Weihnachten zum gewünschten Preis einen Käufer.

Diese Art der Zusammenarbeit schätzt Maren Kumant: „Wenn Makler Wert auf Service und eine starke Präsentation legen und ihre Verkäufe schnell und professionell durchziehen, dann ist meine Arbeit als Home Staging Advanced Professional und Fotografin eine ideale Unterstützung. Das ist auch perfekt für Open-House-Veranstaltungen oder Bieterverfahren.“

Wie die Fotos zeigen, war die Wohnung zwar ein gepflegter Altbau, doch weder besonders eingerichtet noch ideal für Familien. So hat die DGHR-Home-Stagerin drei Punkte besonders bedacht: eine optische Verjüngung und Veredelung, die Andeutung eines Kinderzimmers sowie zusätzliche Lichtquellen aufgrund der Wintervermarktung.

Tanja Biedermann erzählt aus ihrer Sicht: „Auch dieser Verkauf zeigt: Es ist von Vorteil, als Makler auf Qualität zu setzen und sich an der Home-Staging-Investition zu beteiligen. Von Maren Kumant erhalte ich Top-Fotos, die auch meinen Außenauftritt stärken. Ich habe weniger Aufwand mit der Vermarktung, weil ich dadurch sehr schnell geeignete Interessenten bekomme, die ihre Kaufentscheidung dank des Home Stagings zügig und mit einem guten Gefühl treffen. Das alles bringt mir Weiterempfehlungen von sehr zufriedenen Kunden.“



Auch bewohnte Zimmer können verkaufsfördernd präsentiert werden.



Vorher  
Nachher



Einladender Essbereich mit lichtdurchflutetem Erker.



Aufzeigen von Nutzungsmöglichkeiten: Bibliothek und Arbeitsplatz.



Raumqualität im verjüngten Wohnzimmer erlebbar machen.

