

Der erste Eindruck zählt

Auch wenn die Immobilienpreise stetig steigen, lässt sich mit einer ansprechenden Präsentation für Käufer und Verkäufer mehr erreichen. Wohnungen und Häuser temporär im Geschmack der Käufergruppe einzurichten, das ist das Geschäftsmodell der Home Stagerin Maren Kumant.



Maren Kumant, Home Staging, Frankfurt: „Es gibt bei Immobilien keinen zweiten ersten Eindruck.“

Home Staging, im angelsächsischen Raum bereits seit den Siebzigerjahren bekannt, wird auch in Deutschland populärer und etabliert sich zunehmend in der anspruchsvollen Immobilienvermarktung. Die Frankfurterin Maren Kumant, gelernte Hotelfachfrau und Marketing-Kommunikationswirtin, hat sich 2017 mit ihrem Unternehmen Maren Kumant Home Staging selbstständig gemacht und vereint in diesem Beruf die Expertise ihrer früheren Tätigkeiten. Heute ist sie eine von nur zehn Home Stagern, die mit dem Titel DGHR Home Staging Master Professional der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign ausgezeichnet sind.

Wohlfühlatmosphäre schaffen

„Beim Verkauf meines Elternhauses wurden mir zum ersten Mal die ungenutzten Potenziale bei der Immobilienvermarktung deutlich: unaufgeräumte, dunkle Zimmer mit alten, zurückgelassenen Möbeln, verwilderte Gärten, schlechte Exposéfotos“, erzählt Kumant. Was viele Wohnungs- oder Hausverkäufer nicht wissen: Nur wenige Menschen können sich einen Raum vor ihrem geistigen Auge mit einer anderen als der vorhandenen Einrichtung vorstellen. Zudem fällt es ihnen schwer, die Größenverhältnisse in leeren Räu-

men zu erfassen. Denn sie wirken meist kleiner als sie wirklich sind. Was auf den ersten Blick wie Nebensächlichkeiten



KONTAKT

Home Staging Maren Kumant
Renoirallee 32
60438 Frankfurt
Telefon 069/36609609
E-Mail hallo@maren-kumant.de
www.maren-kumant.de

Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign

Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign, Wiesbaden, hat mittlerweile rund 200 Mitglieder und bietet als Berufsverband Fortbildungen und die Ausbildung zum Home Stager mit IHK-Abschluss an. www.dghr-info.de

scheint, hat direkte Auswirkungen auf den Verkaufspreis. Das belegt auch die jüngste DGHR-Statistik: In fast 40 Prozent der Transaktionen sorgt Home Staging für einen Mehrerlös.

„Es gibt keinen zweiten ersten Eindruck: Mein Ziel ist es, eine Wohlfühlatmosphäre zu schaffen, sodass ein nachhaltiger positiver Eindruck direkt beim Öffnen der Tür entsteht“, erklärt Kumant. Die von ihr eingerichteten Immobilien würden zum Probewohnen einladen. „Von der Platzierung der Möbel über die Beleuchtung bis hin zu einzelnen Dekorationsartikeln wird nichts dem Zufall überlassen“, weiß die Unternehmerin um die Wirkung einer gelungenen Immobilienpräsentation. Daraus leitet sie auch ihre Firmenphilosophie ab: Jede Immobilie wie ein hochwertiges Markenprodukt zu präsentieren. Dazu setzt sie auf neuwertige Möbelstücke, optimale Lichtverhältnisse, ansprechende Wohnaccessoires und Kunst sowie weiche Textilien, die auf die Besonderheiten jeder einzelnen Immobilie individuell abgestimmt sind.

Einrichtungs- und Farbkonzepte

Grundsätzlich ist Home Staging und Styling in Musterwohnungen von Neubauten und im Bestand bei noch bewohnten und leeren Immobilien möglich. Für jeden Raum wird zunächst ein Einrichtungs- und Farbkonzept entwickelt. Dann bringt das Umzugsteam die ausgewählten Einrichtungsgegenstände aus dem Bestand von Kumant und baut diese am Zielort auf. Parallel set-

zen Elektriker das Beleuchtungskonzept um, bevor es an die Dekoration geht. Das Finale besteht aus dem Fotoshooting. Insgesamt nimmt der Prozess vor Ort nur ein bis zwei Tage in Anspruch. Sobald das Objekt verkauft wurde, wandert sämtliches Mobiliar zurück ins Möbellager. Dort befinden sich komplette Einrichtungen für rund 15 Immobilien in unterschiedlichen Stilarten.

Ziel des Home Stagings ist, einen neutralen, aber interessanten Look zu kreieren, der die Möglichkeiten der Räume aufzeigt und die avisierte Käufergruppe anspricht. Oftmals bekommen Interessenten dadurch bereits Anregungen für die eigene Einrichtung. „Ein Käufer hat kürzlich das gesamte Interieur – bis hin zu den dekorativen Büchern – übernommen“, sagt Kumant. Besonders beliebt sei die Übernahme von Lampen. „In solchen Fällen kaufe ich dann nach, um meinen Bestand wieder aufzustocken.“

Den Verkaufspreis steigern

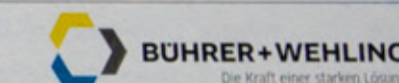
Erfreut zeigt sich die Unternehmerin über das sich wandelnde Image ihres Berufsstandes. Während Home Staging vor ein paar Jahren noch als letzte Rettung für unvermittelbare Immobilien galt, erkennen heute viele Bauunternehmen, Immobilienmakler und Eigentümer den Wert einer passgenauen Präsentation für alle am Verkauf Beteiligten. Home Staging und die Einrichtung von Musterwohnungen sind inzwischen vielerorts ein fester und wichtiger Teil des Immobilienmarketings und Services geworden. Sowohl in den Umfragen wie auch in den Erfahrungswerten der Unternehmerin wird deutlich, dass mit Home Staging eine Verkürzung der Verkaufszeit um ein Drittel bis zur Hälfte und ein um zehn bis 20 Prozent höherer Verkaufspreis erreicht werden können – bei Durchführung eines professionellen Maklervertriebs. Für die Zukunft wünscht sich die Frankfurter Unternehmerin, dass Home Staging zum Standard und noch stärker in der Immobilienwirtschaft verankert wird.



DIE AUTORIN



Ann-Kristin Engelhardt
Stellvertretende Leiterin, Wirtschaftspolitik und Metropolentwicklung,
IHK Frankfurt
a.engelhardt@frankfurt-main.ihk.de



INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de