

29. APRIL 2021

McMakler GmbH

Nikolay Abrosov

Chief Marketing Officer

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Der erste Eindruck zählt: Verkaufsförderung durch Home Staging

- *Die gefühlte Wertigkeit einer Immobilie richtet sich bei Käufern oft nach dem ersten Eindruck*
- *Home Staging hilft Käufern, das räumliche Potenzial einer Immobilie greifbar zu machen*
- *Verkäufer profitieren von einer schnelleren Vermarktung und besseren Verkaufserlösen*

Berlin, 29. APRIL 2021 – Ob erstes Date oder Vorstellungsgespräch: nur rund eine Zehntelsekunde braucht das Gehirn, um ein erstes Urteil über einen Menschen zu fällen. Ähnlich verhält es sich auch bei Kaufentscheidungen. Der erste Eindruck zählt. Besonders wichtig wird er, wenn es um viel Geld geht, wie beim Verkauf einer Immobilie. Wird die Immobilie in einem unaufgeräumten oder minderwertigem Zustand präsentiert, hat dies Auswirkungen auf den späteren Kaufpreis und die Dauer der Vermarktung.

Home Staging, ein Trend aus den USA, der sich auch immer stärker in Deutschland durchsetzt, setzt das Eigenheim in das rechte Licht und betont die Vorzüge der Immobilie. McMakler (www.mcmakler.de), der deutschlandweit lokale Makler, erklärt wie Home Staging genau funktioniert und welche Vorteile es beim Immobilienverkauf bietet.

„Gute Home Stager regen die Fantasie und die Emotionen möglicher Käufer an. Es geht darum das kreative Potenzial, das in einer Immobilie steckt aufzuzeigen. Entsprechend präsentierte Immobilien können oft deutlich schneller und zu einem höheren Preis veräußert werden“, erklärt Matthias Klauser, Chief Revenue Officer von McMakler.

Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Re-Design (DGHR) rechnet vor, dass nach einer Home-Staging-Maßnahme bei mehr als 65 Prozent der Immobilienverkäufe der gewünschte Angebotspreis erzielt (42,7 Prozent) oder sogar übertroffen (23,6 Prozent) wird. In knapp einem Fünftel der über Angebotspreis verkauften Immobilien, konnte der Verkaufswert um mehr als 15 Prozent gesteigert werden.

Home Staging in Pandemie-Zeiten besonders wichtig

Der erste Kontakt eines Kaufinteressenten mit einer Immobilie findet meistens online über eine Immobilienplattform statt. Die Güte der Objektfotos entscheidet daher oft über den ersten Klick und darüber, wie wertig die Immobilie von potenziellen Käufern empfunden wird. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung zusätzlich beschleunigt.

„Starke und aussagekräftige Bilder, ob einzeln oder als 3D-Rundgang, sind ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung, aber auch bei der individuellen Besichtigung vor Ort, sind Verkäufer gut beraten, wenn vorher die eigenen vier Wände optimal in Szene gesetzt werden“, erklärt Immobilienexperte Klauser.

Home Stager sind Fantasieverwirklicher

Professionelle Home Stager haben das Ziel, die Immobilie so attraktiv und ansprechend wie möglich für potenzielle Interessenten zu machen. Zu den Grundlagen gehört, dass Unordnung beseitigt wird. Auch Rasen und Hecken sollten gut getrimmt sein. Ausbesserungslisten für jedes Zimmer und ein Reinigungsplan helfen dabei die Übersicht zu behalten. Der nächste Schritt sind Malerarbeiten. Die Farben an den Wänden, vor allem im Schlaf- und Wohnzimmer, sollten hell und zeitgemäß sein. Dunkle Farben machen Räume klein.

Home Staging für Fortgeschrittene beinhaltet das Erneuern von Möbeln, Leuchten, Accessoires. Neue Kissen, eine wertige Tagesdecke, der Austausch altbackener Griffe und Türklinken können sich sehr positiv auf einen Raum auswirken. Oft bieten Home Stager an, bestimmte Möbel für die Vermarktungsphase zu mieten oder die jeweils passenden Trend-Möbel sind bereits Teil des Service.

Entpersonalisierung einer Wohnimmobilien besonders wichtig

Besonders wichtig ist das Entpersonalisieren einer Immobilie. Da der Verkäufer nicht weiß, wer sich die Immobilie anschaut, sollten persönliche Gegenstände entfernt werden. Ziel ist es, die Immobilie so neutral wie möglich zu präsentieren. Käufer wollen nicht in das Zuhause von jemandem einziehen, sondern in ein eigenes Zuhause.

Gute Home Stager haben außerdem ein exzellentes Gefühl für Inneneinrichtung und die Nutzung des Raums. So kann aus einer dunklen Nische schnell ein praktischer Ort für ein Stehpult mit Homeoffice-Computer werden. Home Stager achten darauf, dass Räume nicht zu voll wirken. Einen Raum einfach leer zu räumen ist aber auch keine Lösung. Denn laut DGHR können sich nur 20 Prozent aller Menschen leere Räume überhaupt eingerichtet vorstellen. Auch die Ausleuchtung plant ein Home Stager mit besonderer Aufmerksamkeit. Helligkeit ist eines der am meisten genannten Wunschkriterien bei der Immobiliensuche.

Home Staging kostet Geld, rechnet sich aber

Home Stager sind keine Bauunternehmen, die Umbauten organisieren oder Baumängel beseitigen. Ihre Aufgabe ist es, mit einem professionellen und neutralen Augen, optisch das Beste aus einer Immobilie machen. Das Honorar für diese Dienstleistung richtet sich nach dem Leistungsumfang und sollte im Vorfeld individuell abgesprochen werden. In vielen Fällen rechnet sich die Ausgabe vor dem Verkauf.

McMakler PRESSEMITTEILUNG

„Der zügige Verkauf und mögliche Mehreinnahmen im oft fünfstelligen Bereich sind gute Argumente vor der Vermarktung einer Immobilie mit einem professionellen Home Stager zu sprechen“, resümiert Klausner von McMakler.

Mehr zum Thema [Home Staging](#) und weitere aktuelle [Ratgeber-Artikel](#) rund um das Thema Immobilien sowie eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) bietet McMakler auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 400 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 300 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.