



Immobilien Styling: Mit Home Staging bessere Preise am Markt erzielen

Leinfelden-Echterdingen, 02. Mai 2013 - Home Staging verkürzt die Verkaufszeit von Immobilien – und bringt einen deutlich höheren Verkaufspreis ein. Das professionelle Verschönern von Kaufobjekten stammt aus den USA, setzt sich aber mittlerweile auch auf dem deutschen Immobilienmarkt immer stärker durch.

Ein Sofa, das seine besten Zeiten schon hinter sich hat, ein gekachelter Couchtisch oder schwere Vorhänge – was für den Besitzer einer Immobilie zur heimeligen Ausstattung gehört, wirkt auf einen potenziellen Käufer manchmal nicht sehr einladend. Dabei ist es beim Immobilienkauf nicht anders als beim Vorstellungsgespräch: Der erste Eindruck zählt und entscheidet darüber, ob der Interessent sich in der Immobilie wohlfühlt. Das wirkt sich auch auf die Verkaufszeit und den Verkaufspreis aus. Die Erfahrung der Immobilienmakler zeigt zudem, dass sich Immobilien wesentlich schneller verkaufen, wenn sie durch stimmige Accessoires und passende Möbel in Szene gesetzt werden. Solche einfachen kosmetischen Maßnahmen verkürzen die Verkaufszeit im Vergleich um ein Drittel bis zur Hälfte.

Vorzüge herausstellen

„Beim Home Staging geht es nicht nur darum, eine Immobilie optisch aufzupolieren, sondern dem Interessenten zu zeigen, wie er die Räumlichkeiten einrichten und nutzen kann“, sagt Kurt Friedl, Pressesprecher des Immobiliennetzwerkes RE/MAX. „Eine professionelle Präsentation erhöht die Vermarktungschancen entscheidend. Das fängt bereits vor der Besichtigung der Immobilie durch Interessenten an.“ Denn nur wenn die Fotos im Exposé ansprechend sind, besichtigen Interessenten die Immobilie. Teppiche auslegen, frische Blumen aufstellen und kahle Wände dekorieren: Zum Handwerk eines Home Stagers gehört es, Immobilien mit passenden Wohn-Accessoires nach einem stimmigen Raumkonzept auszustatten, um die Vorzüge eines Objekts herauszustellen. Ziel ist es, einen möglichst breiten Geschmack zu treffen. Das bedeutet auch, persönliche Gegenstände wie Familienfotos zu entfernen, Omas Spitzendeckchen verschwinden zu lassen oder Regale zu entrümpeln.

Käufer sind schneller überzeugt

Das Immobiliennetzwerk RE/MAX arbeitet mit professionellen Home Staging-Partnern zusammen. Der Preis für die Dienstleistung richtet sich nach dem Aufwand. „Diese Investition lohnt sich immer. Aus unserer Erfahrung können wir berichten, dass es bei Immobilien mit Home Staging keine zähen Preisverhandlungen gibt und potenzielle Käufer meist schneller überzeugt sind“, ergänzt Kurt Friedl.

Über RE/MAX

„Real estate to the maximum“, kurz RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Mittlerweile bilden circa 6.300 Büros in 90 Ländern mit etwa 90.000 lizenzierten Maklern weltweit das Immobiliennetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchise Konzepten der Welt gehört – und



jährlich etwa 1,8 Millionen Kunden betreut. In Deutschland beläuft sich das Immobilien-Angebot auf circa 9.000 gelistete Objekte mit etwa 900 Maklern in rund 200 Büros.

Weitere Informationen unter www.remax.de

Pressekontakt

Laura Joppien
fischerAppelt, relations GmbH
Infanteriestraße 11a
D - 80797 München
Tel.: +49 89 747 466 -13
Fax: +49 89 747 466 -66
Mail: remax@fischerappelt.de