



CLOTEN IMMOBILIEN



## DerSchrittvorausmit HomeStaging

Erfahren Sie, warum Home Staging eines unserer wichtigsten Instrumente bei der Immobilienvermarktung ist.



vorher



nachher

### **Die Kunst der richtigen Präsentation**

Beim Autoverkauf ist es eine Selbstverständlichkeit, den Wagen von seiner besten Seite zu präsentieren. Er wird geputzt, poliert, und vielleicht wird sogar noch in neue Fußmatten investiert.

Auch in den gut geführten Geschäften wird alles getan, damit der Kunde sich wohl fühlt und ihm die Ware optimal präsentiert wird. Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum Sie in einigen Geschäften lieber einkaufen als in anderen, obwohl das gleiche Sortiment angeboten wird? Sieht das Gemüse bei dem einen Supermarkt immer frisch aus und beim anderen unappetitlich? Dies muss nicht daran liegen, dass die eine Ware besser oder schlechter ist als die andere. Eine gute Beleuchtung unterstreicht z.B. das natürliche Aussehen und die Farbe des Gemüses, eine schlechte lässt es eher fade erscheinen.

Der optische Reiz und die visuelle Wahrnehmung spielen eine wichtige Rolle. Wir alle assoziieren frisch aussehende Lebensmittel automatisch mit einem guten Geschmack. Es ist also nur natürlich, wenn wir den frisch aussehenden Waren den Vorzug geben. Wir wollen uns ja nicht den Magen verderben, sondern es uns schmecken lassen.

Aber ist es nicht unehrlich, Lebensmittel in einem guten Licht zu präsentieren? - Nein, solange sie nur beleuchtet und nicht verfälscht werden.

# Was bedeutet Home Staging für den Immobilienverkauf?

## **Verkaufsförderung in neuer Dimension**

Home Staging ist eine der wichtigsten verkaufsfördernden Maßnahmen für die Vermarktung einer Immobilie. Es ist die Kunst, eine Immobilie im richtigen Licht zu präsentieren und eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich die Kunden wohl fühlen.

Jede Immobilie hat eine schöne Seite, die es gilt, geschickt zur Geltung zu bringen. Gleichzeitig gibt es Regeln, die man beachten muss, damit der Blick auf das Schöne nicht getrübt wird.

Wir besitzen ein großes Lager mit modernen Möbeln, welches uns erlaubt, in leeren Immobilien eine wohnliche Atmosphäre zu schaffen, die auf die Käuferzielgruppe abgestimmt ist. Wir geben Räumen eine Funktion, denn nicht jeder Interessent verfügt über ausreichende Phantasie, sich leere Räume möbliert vorzustellen. Auch fällt es so leichter, die Größe der Räume einzuschätzen. Bei leeren Wohnungen wirkt oft ein Zimmer wie das andere. Wenn sie möbliert sind, bleiben die Zimmer und damit auch die Immobilie den Betrachtern besser in Erinnerung.

Wir alle wissen, für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. So fängt Home Staging schon vor der Tür an: ob es der gemähte Rasen und die Buchsbäumchen am Eingang des Einfamilienhauses sind oder das Treppenhaus einer Eigentumswohnung, welches hell beleuchtet und frisch geputzt wurde und vor deren Eingangstür eine einladende Fußmatte liegt.

Duft ist ein wichtiges Element, mit dem der Eindruck einer Immobilie sich positiv beeinflussen lässt. So assoziieren die meisten Menschen mit dem Duft von Zitrone Sauberkeit und mit Kaffeeduft Gemütlichkeit.



Manchmal gilt es auch, Gerüche zu neutralisieren. Ein Nichtraucher wird sich sehr wahrscheinlich an dem Geruch in einer Immobilie stören, in der stark geraucht wurde. Gerüche bei der Immobilienpräsentation werden oft vernachlässigt. Wir achten darauf.

Fast alle Interessenten wünschen sich eine helle Immobilie. Das Entfernen von dunklen Vorhängen, die Installation der richtigen Beleuchtung und das Hinzufügen von hellen Farben sind alles Maßnahmen, die wir ergreifen, um mehr Licht in die Räume zu bringen.

Licht und Farben greifen ineinander. Sie beeinflussen sehr stark unser Empfinden. Aus dem Grund entwickeln wir für jede Immobilie ein Farbkonzept, welches auf die Gegebenheiten vor Ort abgestimmt ist, sich in allen Räumen fortsetzt und sich auch in der Auswahl der Möbel und der Dekoration wiederfindet. Ziel ist es, beim Interessenten ein starkes Harmoniegefühl zu erzeugen. Je länger ein Interessent bei der Besichtigung den Wunsch verspürt, in der Immobilie zu verweilen, desto größer ist die Chance, dass er zum Käufer wird.

# Home Staging im eigenem Heim

## **Eignetsich Home Staging auch für die selbstgenutzte, bewohnte Immobilie?**

Oft werden wir gefragt, ob Home Staging in bewohnten Wohnungen möglich und sinnvoll ist? Ja, es ist möglich und es ist auch sehr sinnvoll.

Jeder richtet sich sein Heim nach persönlichem Geschmack ein. So werden Erinnerungen hinzugefügt, die das Herz erwärmen und ganz deutlich zeigen, dass es sich um das jeweilige Zuhause handelt. Es wird ein Ort von Geborgenheit und Sicherheit geschaffen, in dem sich der jeweilige Bewohner wohl fühlt.

Doch wie wirkt diese persönliche Note auf den Interessenten, der eine Immobilie sucht? Wir alle werden von unseren Instinkten oft mehr beeinflusst, als es uns bewusst ist. Wenn wir eine Immobilie mit einer sehr persönlichen Note betreten, so betreten wir das Heim oder besser gesagt das Revier eines Anderen. Natürlich ist dies nicht negativ, denn wir besuchen ja auch Freunde und fühlen uns meist bei ihnen wohl. Aber zum einen mögen wir diese





Objektzustand



Herrichten



Einrichten



Präsentieren

Menschen und zum anderen heißt sich wohl fühlen nicht gleich sich zu Hause fühlen. Die Gefahr besteht, dass die „persönliche Note“ einer Verkaufsimmoblie im besten Fall ablenkt und im schlechtesten Fall sogar abschreckt. Darum schaffen wir durch Entfernen der „persönlichen Note“ und durch eine neutrale Dekoration eine Atmosphäre, in der sich jeder Zielgruppenkunde leichter wohl fühlen kann.

Und wir schaffen Platz. Im Laufe der Zeit haben sich oft viele Dinge angesammelt. Ein Regal, welches bis oben hin mit Büchern gefüllt ist, suggeriert dem Interessenten unterbewusst, dass kein Platz mehr vorhanden ist. Ein Regal, welches noch reichlich Stauraum bietet, bewirkt das Gegenteil und lässt so den gesamten Raum, in dem das Regal steht, größer wirken.

Oft gibt es zudem Räume, die im Alltag als Abstellkammern dienen. Mit der richtigen Möblierung wird daraus ein weiteres Kinder- oder Gästezimmer und somit eine klare Wertsteigerung für den Käufer.

Und auch bei bewohnten Immobilien entwickeln wir, soweit es die Gegebenheiten zulassen, ein Farbkonzept und optimieren die Beleuchtung, so dass ein harmonisches Gesamtbild entsteht.

# Wir transportieren die beste Stimmung zu den Interessenten

## Home Staging – attraktive Bilder erzeugen mehr Aufmerksamkeit

In jedem Fall erhalten wir beim Home Staging einer leeren oder bewohnten Immobilie sehr attraktive Fotos für die Exposé-Erstellung. Dieses ist ein klarer Vorteil, da die meisten Interessenten ihre Entscheidung, eine Immobilie besichtigen zu wollen, davon abhängig machen, ob ihnen die Präsentation und die Bilder gefallen.

Dabei müssen die Bilder professionell aufgenommen werden und die Realität des Objektes widerspiegeln. Stark bearbeitete Bilder verzerren die Realität und werden von uns grundsätzlich nicht verwendet. Bei der Besichtigung wird der Kunde zufrieden feststellen, dass die Immobilie auf den Bildern so aussieht wie in Wirklichkeit.



nachher



vorher



vorher



nachher

### **Was kostet Home Staging?**

Es ist unsere primäre Aufgabe, Immobilien zu vermitteln und alles zu unternehmen, um die Vermittlung zu fördern. Als wir erkannt haben, welches Potential im Home Staging steckt, stand für uns fest, dass wir es zu einer unserer Kernkompetenzen ausbauen. In den Anfängen bedurfte es einer Reihe von Investitionen und auch Zeit, sich mit der Thematik vertraut zu machen. Dabei war uns klar, dass wir Home Staging so effizient und wirkungsvoll wie möglich gestalten müssen, damit der Einsatz für den Kunden bezahlbar und attraktiv bleibt.

Für den Verkäufer fällt im Erfolgsfall eine Vermittlungsgebühr in Höhe von drei Prozent (zzgl. MwSt.) an, in der die Kosten für das Home Staging enthalten sind. Sollten wir einmal keinen Käufer finden, so gehen die Kosten alleine zu unseren Lasten.

Dieses ist ein Risiko, welches wir gerne eingehen, denn wir wissen um die Wirksamkeit dieses Instruments.



# Eine perfekte Präsentation lohnt sich immer

## In welchen Märkten und Lagen funktioniert Home Staging?

Der Immobilienmarkt erlebt Zyklen wie jeder andere Markt auch. Mal scheint das Angebot größer zu sein als die Nachfrage, und manchmal gibt es mehr Interessenten für Immobilien, als Immobilien am Markt verfügbar sind. Die Ausschläge sind nicht so groß und transparent wie an der Börse, doch es gibt sie. Natürlich hängen Angebot und Nachfrage auch im Besonderen von der Lage ab, dem wohl wichtigsten Kriterium einer Immobilie. Macht es Sinn, in einem von Nachfrage geprägten Immobilienmarkt Home Staging zu betreiben? Ein Käufer wird sich in einem solchen Markt zweifelsohne finden. Wofür also die Anstrengung? Die Frage scheint berechtigt zu sein. Doch wir könnten genauso gut fragen, warum der Weltrekordhalter Usain Bolt für den 100-m-Lauf trainiert hat. Natürlich wäre er auch ohne Training ins Ziel gekommen. Der Grund des Trainings ist, sein volles Potential auszuschöpfen. Beim Home Staging ist es nicht anders. Wenn die Immobilie optimal





vorher



nachher

präsentiert wird, so wird das Potential, das sie besitzt, voll ausgeschöpft. Wir haben nachweislich bei vergleichbaren Objekten in besten Lagen und großer Nachfrage erhebliche Unterschiede beim erzielten Kaufpreis zwischen schlecht präsentierten und gut präsentierten Immobilien feststellen können.

Wie sieht es aber bei Immobilien aus, für die nur ein geringes Interesse besteht? So wurden wir zum Beispiel bei der Vermittlung einer Immobilie im Ruhrgebiet eingeschaltet, die bereits ein Dreivierteljahr am Markt erfolglos angeboten wurde. Bei unserer Recherche stellten wir fest, dass es vier weitere vergleichbare Angebote in unmittelbarer Nähe gab. In diesem Fall galt es, das Objekt attraktiver zu präsentieren als die Wettbewerbsangebote, ohne dabei in einen Preiskampf mit den anderen Immobilien zu treten. So fanden wir durch Home Staging nach nur 36 Tagen den Interessenten, der die Immobilie schließlich kaufte. Die anderen Angebote befanden sich weiter am Markt.

Aufgrund unserer Erfahrung sind wir davon überzeugt, dass der Aufwand, eine Immobilie optimal zu präsentieren, sich immer lohnt, unabhängig davon, ob die Nachfrage groß oder gering ist.

# Wir begrüßen Sie gerne am „Tag der offenen Tür“

## Home Staging live erleben

Diese Broschüre gibt Ihnen einen ersten Eindruck über unsere Arbeit. Wenn Sie mehr zum Thema Home Staging erfahren wollen, besuchen Sie uns am „Tag der offenen Tür“, den wir in regelmäßigen Abständen auch in Ihrer Nähe anbieten. Achten Sie einfach auf unsere Flyer oder besuchen Sie unsere Homepage. Gerne beantworten wir Ihre Fragen auch telefonisch.





**CLOTTEN** IMMOBILIEN

**Kontaktieren Sie uns unter:**

0800 6696777 (kostenfrei)

[www.clotten.de](http://www.clotten.de)

In diesen Städten und Kreisen bieten wir unsere Dienstleistungen an:

