Wie eine Visitenkarte: Weil der erste Eindruck die Weichen stellt, wird der Eingangsbereich eines Hauses (linkes Bild) verkaufsgerecht umgestaltet (rechtes Bild).

Fotos: Sonja Vogel

Die ersten 16 Sekunden entscheiden

Besondere Dienstleistung: Die Offenburgerin Sonja Vogel möbelt zum Verkauf anstehende Häuser auf

Von Bettina Kühne

Platz da«, heißt die Devise von Sonja Vogel. Wenn die Home-Stagerin ein Haus vor dem Besichtigungstermin herrichtet, achtet sie genau darauf, dass Persönliches gänzlich verschwindet. Aber auch das Interieur wird reduziert. Alles soll übersichtlich und neutral sein. »Die Besucher, die sich das Objekt anschauen, sollen in ihrer Zukunft herumlaufen und nicht in der Vergangenheit anderer Menschen«, erklärt sie. Wer ein Haus besichtigt, brauche schließlich Raum für eigene Fantasie und Zukunftsvisionen. Ein Auto, meint sie, würde man schließlich auch nicht »in Dreck und in Speck« zum Verkauf anbieten.

In Amerika kennt man Homestaging seit 30 Jahren, in Skandinavien seit zehn Jahren. Und seit gut drei Jahren wird es auch in Deutschland immer beliebter, das Haus oder die Räume trotz Auszug herrichten zu lassen. Zuständig sind die Experten fürs Aufräumen, Reinigen und kleinere Reparaturen, aber auch für die Verschönerung des Gartens. Dann wird ein Farbkonzept erstellt; Leihmöbel und Accessoires werden aufgestellt. Zu Beginn des Jahres gründete sich die Deutsche Gesellschaft für Homestaging und Redesign (DGHR), bei der Sonja Vogel aus Offenburg nun speziell die Qualität der Leistungen überwacht (www.dghr-info.de).

Wohlfühlatmosphäre: Die Innenräume – wie hier das Esszimmer – werden…

Wie beim Musterhaus

Keine Frage, der erste Eindruck macht sich bezahlt. So wie bei einem Musterhaus – das ist auch neutral eingerichtet. Je 100 Euro Einsatz, so lautet die Faustformel der Homestager, bleibt das Haus um 1000 Euro preisstabil: Die Forderungen des Eigentümers werden weniger gedrückt. Eine vom Homestager hergerichtete Immobilie wird aber nicht nur besser, sondern auch schneller verkauft. Statt in 196 Tagen wechselt das Objekt laut US-Studie in 33 Tagen den Besitzer.

»Ich erkenne das Potenzial und lenke die Blicke darauf«, erklärt Vogel ihre Arbeit. Mängel zu übertünchen ist dagegen tabu. Mit Sinn für Farbharmonien, psychologischer Kenntnis und einem großen Fundus macht sie sich daran, eine Wohlfühlatmosphäre für alle zu schaffen: »Im Unterschied zum Innenarchitekten soll es aber ein breites Bedürfnis ansprechen und auf niemanden individuell zugeschnitten sein«. In einem 50 Quadratmeter großen Lager stapeln sich deshalb bereits Tische, Stühle, Lampen und weitere Accessoires, die universell einsetzbar sind.

… von allem Persönlichen befreit und neutral gestaltet.

Sonja Vogel steigert die Verkaufschancen von Häusern.

Während der ersten acht bis 16 Sekunden entscheidet es sich, ob ein Interessent weiterhin am Ball bleibt. Deshalb widmet Sonja Vogel dem Eingangsbereich besondere Aufmerksamkeit. Aber das darf kein leeres Versprechen sein: »Der Eingang soll die Neugierde wecken – aber dann muss eine Steigerung da sein«.

Einen Tipp gibt es von der Fachfrau gratis: Bloß keine Umzugskartons he–rumstehen lassen. »Das sieht nach Eile aus und der Käufer spürt, dass um jeden Preis verkauft werden muss.« Für den Umzug ist das Homestaging laut Sonja Vogel die optimale Vorbereitung. Hat man sich doch bereits von allem Überflüssigen getrennt.

Dass das umgestaltete Haus auch den Eigentümer wieder aufs Neue fasziniert und er gar nicht ausziehen will, hat Sonja Vogel bislang selbst noch nicht erlebt. »Aber es gibt solche Märchen aus Amerika.«