



Home Staging für Makler

So vermitteln Sie den Nutzen des Home Stagings den Eigentümern

Maklerkollege Gerdt Menne in Bochum zählt zu den überzeugten Verfechtern des Home Stagings. Die zahlreichen positiven Erfahrungen in den letzten Jahren haben gezeigt, dass „Staging“ den Verkauf beschleunigt, die Vermarktung vereinfacht und natürlich auch für höhere Verkaufserlöse verantwortlich ist.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Durch die optische Verkaufsvorbereitung steht die Immobilie im bestmöglichen Zustand zur Verfügung. Sie kann präsentiert werden, ohne sich dafür entschuldigen zu müssen. Die Interessenten fühlen sich ernst genommen und gewürdigt. Die Eigentümer erkennen, dass ein Makler „mehr drauf hat“, als Objekte im Internet zu präsentieren, und nicht zuletzt werden so auch schicke Fotos fürs Exposé möglich.

Bleibt zu erwähnen, dass Bochum kein „Hotspot“ ist. Die Nachfrage in einer Region, die seit Jahren Einwohner verliert, ist gedämpft. Von 900 Objekten, die jährlich verkauft werden, stehen regelmäßig 400 zum Verkauf – ein klassischer „Käufermarkt“. Wer in Bochum schnell verkaufen will, muss sich schon vordrängeln. Wer dabei regelmäßig auch noch Verkaufspreise oberhalb der Angebotspreise erzielt, der muss besonders attraktive Angebote haben.

Es ist nicht einfach, einer Erbgemeinschaft „zu verkaufen“, dass vor dem Verkaufsstart 10.000 Euro in die Immobilie investiert werden müssen.

Am Anfang steht der Auftrag. Um erfolgreich für den Eigentümer tätig werden zu können, braucht Gerdt Menne natürlich den Alleinauftrag, die Verkäufertourtage (hier sechs Prozent) und einen marktfähigen Angebotspreis. Ist dies gewährleistet, folgen die nächsten Schritte in Form einer Erstberatung zur Verkaufsvorbereitung. In der Erstberatung wird durch die Home Stagerin Wiebke Rieck ermittelt, welcher Aufwand erforderlich ist, um die Immobilie potentiellen Interessenten bestmöglich zu präsentieren. Diesen ersten Schritt in der Vermarktung finanziert Makler Gerdt Menne in Form



Home Stagerin Wiebke Rieck u. Gerdt Menne bei der Verleihung des DGHR-Stars 2014.

eines Gutscheins. So spart er sich Diskussionen mit den Eigentümern über den zusätzlichen – vermeintlich unnötigen – Aufwand.

Ist der Home Staging-Aufwand ermittelt, wird nochmals verhandelt. Denn nun müssen die Eigentümer entscheiden, ob sie einen mehr oder minder großen vierstelligen Betrag in die Vermarktung ihrer Immobilie investieren wollen. Dieser Schritt kommt aber keineswegs überraschend, denn schon in seiner Akquise-Präsentation und auch auf der Makler-Homepage weist Menne immer wieder auf diesen unabdingbaren Vermarktungsschritt hin. Es geht also nur um die Höhe des zusätzlichen Aufwands.

Dass es sich rechnet, kann Menne anhand zahlreicher Erfolgsbeispiele beweisen. Trotzdem ist es sicher nicht einfach, beispielsweise einer Erbgemeinschaft „zu verkaufen“, dass vor dem Verkaufsstart 10.000 Euro in die Immobilie investiert werden müssen (siehe IP71). Dies sind Vorleistungen, die erst einmal bezahlt werden müssen, die sich aber im konkreten Beispiel in einem um 50.000 Euro höheren Verkaufserlös niederschlagen haben.

Um es den Eigentümern leichter zu machen, hatte Menne den Home Staging-Aufwand ursprünglich einfach auf den Angebotspreis aufgeschlagen. Damit hätten die Auftraggeber zumindest optisch einen Gegenwert für ihre Investition verbuchen können. Mittlerweile verzichtet Menne auf diesen Schritt, da er generell niedrige Angebotspreise, mehr oder minder deutlich unter Marktpreis, anstrebt. Dadurch erzielt er maximale Nachfrage, hohe Kaufbereitschaft bei den Interessenten und im Ergebnis höhere Verkaufspreise.

Fazit: Home Staging ist bei Gerdt Menne Immobilien in Bochum wesentlicher Teil des Immobilien-Marketings. Im ersten Schritt wird der Auftrag besiegelt, dann folgt die Beratung zur Verkaufsvorbereitung durch die Home Stagerin Wiebke Rieck. Der zusätzliche Aufwand wird mit den Eigentümern vereinbart und eventuell auf den Angebotspreis addiert. Der eigentliche Maklerauftrag ist dadurch nie abhängig von der Entscheidung für oder gegen das Home Staging. ■