



Pressemeldung Mr. Lodge GmbH

Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur. Gerne können wir Ihnen weiteres Vorher/Nachher-Bildmaterial zum Thema HomeStaging zur Verfügung stellen zum Abdruck oder für Klickshows.

Weil der erste Eindruck zählt – Warum beim Immobilienverkauf immer häufiger auf Home Staging gesetzt wird

Käufer entscheiden sich leichter bei möblierten Räumen: Home Staging ist auch in Deutschland zunehmend im Trend

München, 11. April 2017. Wohnungen mit Couch lassen sich schneller verkaufen. Weil sich acht von zehn Wohnungskäufern laut einer Studie eine leere Wohnung nicht möbliert vorstellen können, setzen immer mehr Immobilienverkäufer und Vermieter bei der Präsentation ihrer Objekte auf das sogenannte Home Staging.

„Das Thema Home Staging wird immer wichtiger beim Immobilienverkauf“, sagt Elke Hausmann, Innenarchitektin bei Mr. Lodge. Das Unternehmen ist sowohl in der Vermietung von möblierten Wohnungen auf Zeit in München als auch im Immobilienverkauf tätig. Seit den 1970ern ist diese Verkaufstechnik bereits in den USA bekannt, von wo der Trend nach Deutschland schwappte. Hausmann: „Home Staging hilft der Phantasie auf die Sprünge, damit schon der erste Eindruck positiv ausfällt. Professionelle Ausstattung kreiert eine wohnliche Atmosphäre. Kauf- und Mietinteressenten können sich dadurch vorstellen, im Objekt zu leben.“ Experten wissen schon lange, dass eingerichtete Räume größer wirken als leere Zimmer. Eine Studie der Universität Mainz konnte nachweisen, dass möblierte Zimmer sogar eine höhere Raumhöhe vermitteln.

Doch Home Staging besteht nicht nur darin, einige Vasen um ein Sofa zu drapieren. Erfahrene Einrichter setzen etwa auf neutral gestrichene Wände, um möglichst alle Interessenten anzusprechen. Da sich viele Menschen mit der neuen Wohnung einen Neuanfang wünschen, ist es wichtig, dass die Wohnung auf Bildern wie neu wirkt.

Persönliche Fotos oder Gegenstände haben auf Wohnungsbildern keinen Platz. Der persönliche Geschmack hilft laut Hausmann von Mr. Lodge nur bedingt. „Der Verkäufer muss sich von den eigenen Vorstellungen für ein Zuhause verabschieden und die Immobilie samt Einrichtung distanziert als Verkaufsobjekt betrachten. Im Haus wie in der Wohnung sollten alle Räume funktionsfähig und sauber sein. Notwendige Reparaturen werden bestenfalls noch vor der Aufnahme von Fotos erledigt.“

Rund ein bis zwei Prozent der Verkaufssumme müssen Verkäufer in die optische Aufwertung investieren, um ihre Immobilie optimal zu präsentieren. Je nach Zustand der Wohnung genügen manchmal kleinere Maßnahmen und Budgets, es lassen sich aber auch bis zu zehn Prozent sinnvoll investieren. Aber für den wohnlichen und einladenden Eindruck bei der Besichtigung sind Käufer eher bereit, auch einen angemessenen Preis zu bezahlen. „Durch Home Staging werden nicht nur bessere Preise erzielt. Vielmehr werden Immobilien ebenso schneller verkauft“, sagt Peter Sarta, Verkaufsleiter bei Mr. Lodge. „Home Staging wird immer beliebter“. Auf dem internationalen wie nationalen Wohnungsmarkt sei der Trend nicht zu übersehen. Wer aktuell eine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte, steht in Konkurrenz zu den durch Home Staging in Szene gesetzten Objekten. Das gilt auf weniger gefragten Immobilienmärkten umso mehr.

Vor dem Besichtigungstermin ist es sinnvoll, überflüssige Einrichtungsgegenstände aus der Wohnung zu entfernen und Möbel gegebenenfalls umzustellen. „Wirken die Möbel alt, wirkt die Wohnung alt“, erklärt Sarta. Eines der meistgenannten Entscheidungskriterien bei der Wohnungssuche ist Helligkeit. Lampen sind ein effektives Mittel, um kleine oder verwinkelte Wohnungen mit geringem Aufwand optisch zu vergrößern und ihre Vorteile ins rechte Licht zu setzen.

Über Mr. Lodge: Wohnen auf Zeit in München

Mit rund 3.000 vermittelten Wohnungen und Häusern pro Jahr und 25 Jahren Erfahrung ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit in München und Umgebung. Ob für Projektmitarbeiter, Berufsanfänger, Expats oder Manager: Mehr als 70 Mitarbeiter kümmern sich in zwölf Sprachen darum, dass Wohnungssuchende schnell und unkompliziert eine passende möblierte Wohnung finden. Dafür greift Mr. Lodge tagesaktuell auf rund 200 kurzfristig verfügbare Wohnungsangebote zurück. Allen Wohnungen gemein sind die individuelle Komplettausstattung und der flexible Mietzeitraum. Dieser reicht von einigen Monaten zur Zwischenmiete bis hin zu mehreren Jahren. Darüber hinaus ist Mr. Lodge im Bereich Immobilienverkauf tätig und hilft Eigentümern, Objekte optimal am Markt zu platzieren. Für weitere Informationen: www.mrlodge.de

Pressekontakt

scrivo PublicRelations GbR
Ansprechpartnerin: Anastasia Husser
Elvirastraße 4, Rgb.
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 14
fax: +49 89 45 23 508 20
e-mail: anastasia.husser@scrivo-pr.de
internet: www.scrivo-pr.de

Unternehmenskontakt

Mr. Lodge GmbH – Wohnen auf Zeit
Ansprechpartnerin: Silke Steingröver
Barer Straße 32
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87
fax: +49 89 340 823-23
e-mail: silke.steingroever@mrlodge.de
internet: www.mrlodge-immobilien.de