

Mit Sicherheit gut beraten.

OTTO
IMMOBILIEN
GRUPPE

www.otto.at

Vorhang auf: Wenn Wohnungen ihren großen Auftritt haben

Homestaging setzt sich langsam auch in Österreich durch. Dabei setzen Profis die Immobilie für den Verkauf in Szene. IMMO verrät, worauf es dabei ankommt. VON URSULA HORVATH

Mit Sicherheit gut beraten.

OTTO
IMMOBILIEN
GRUPPE

www.otto.at

REALITÄTEN

Die wöchentliche Kolumne von Ulla Grünbacher



Himmelbau

Kirchen-Neubauten sind hierzulande selten – und selten spektakulär. Die Ausnahme heißt Wolf Prix, Mit-Gründer des Architekturbüros Coop Himmelb(l)au. Der international anerkannte Planer mit Projekten vom Gasometer-Umbau bis zur Europäischen Zentralbank in Frankfurt am Main (in Bau) ist derzeit erstmals im niederösterreichischen Hainburg an der Donau tätig.

Im Stadtzentrum entsteht nach seinem Entwurf, den er seiner Heimatstadt schenkt, die neue evangelische Dr. Martin Luther Kirche. Ein moderner Bau mit drei schneckenförmige Lichtöffnungen im Dach – als Symbol der Dreifaltigkeit. Vor der Kirche eine Skulptur, die einen Glockenturm andeutet.

Innen findet nicht nur ein großer Gottesdienstraum, sondern auch eine Kinderzone, Taufraum, der Gemeindesaal, das Büro des Pastors, die Sakristei und eine kleine Küche Platz. Im Frühling 2011 wird die Kirche fertig, schon jetzt macht sie aufgrund der hohen architektonischen Qualität international von sich reden. Schon bald steht Hainburg nicht mehr ausschließlich für das nicht gebaute Kraftwerk, sondern auch für einen aufsehenerregenden Kirchenbau.

ulla.gruenbacher@kurier.at



FOTO: LIGNE ROSET, WWW.HOME-STAGING.AT

Einfach nur ein wenig aufräumen und kurz durchlüften reicht heute nicht mehr. Wer eine Wohnung verkaufen oder vermieten will, muss sie für den Besichtigungstermin in ein gutes Licht rücken und eine möglichst neutrale Atmosphäre schaffen.

In den USA, Großbritannien und den skandinavischen Ländern werden Immobilien schon seit den 1970er-Jahren von Profis in Szene gesetzt. In Deutschland und Österreich gibt es homestaging erst seit einigen Jahren. In Wien macht Elisabeth Schlicker jedes Objekt zur Bühne: „In Deutschland hat sich homestaging schon besser etabliert. Aber auch bei uns sind immer mehr Makler davon überzeugt, dass man ein Objekt professionell präsentieren muss. Schwedische Studien belegen, dass der Verkaufspreis von derart aufgewerteten Immobilien um 10 bis 15 Prozent gesteigert werden kann.“ Die Kunst des homestaging ist es, den Zeitgeistgeschmack des Zielpublikums zu treffen. Der Interessent muss sich vom ersten Moment an wohlfühlen. Vorhänge, Stoffe, Licht und Farben sorgen für Stimmung. Meistens genügt es, wenn man einfache Gestaltungselemente gut auswählt und richtig positioniert.

KLEINE VERÄNDERUNGEN können aus einer Durchschnittsimmobilie ein Traumhaus machen. „Um einen Raum möglichst hell, großzügig und harmonisch wirken zu lassen, werden Möbel neu geordnet, entfernt oder ergänzt“, so Schlicker. „Damit sich potenzielle Käufer mit den Räumen unbelastet auseinandersetzen können, muss der individuelle Einrichtungsstil neutralisiert werden. Meistens muss man viel wegräumen, um eine ruhige Atmosphäre zu schaffen.“

Je neutraler eine Wohnung wirkt, desto mehr Leute erreicht man. Man darf daher nicht nostalgisch sein und zu sehr an persönlichen Gegenständen hängen. Natürlich hat man einen Bezug zur Kommode von der Oma oder dem Fami-

Meist muss man viel wegräumen, um eine ruhige Atmosphäre zu schaffen.

lienporträt über der Couch. Aber das gilt eben nur für einen selbst und nicht für den Besucher. Wer noch in der Wohnung wohnt, kann seine Lieblingsstücke nach dem Besichtigungstermin außerdem wieder aus dem Keller holen.

SOLL EINE LEERE WOHNUNG verkauft werden, gelten andere Regeln: Oft wirken unmöblierte Zimmer kleiner, als sie eigentlich sind. Die meisten können sich außerdem nur schwer vorstellen, wie der Raum mit Couch und Kasten aussieht. Wer eine solche Wohnung verkaufen will, muss aber nicht

gleich ein neues Bett fürs Schlafzimmer besorgen. Mit wenigen, aber bewusst gesetzten Akzenten werden leere Räume belebt und beim Besucher positive Emotionen geweckt. „Schon ganz einfache Gestaltungselemente wie Kleinmöbel oder Accessoires können Atmosphäre schaffen. Ich versuche damit zu zeigen, welches Potenzial ein Raum hat“, erklärt Schlicker.

Gute Einrichtungshäuser setzen in einzelnen Kojen ihre Möbel in Szene und erfinden komplette Wohnzimmer, Schlafräume und Küchen. „Da wird eine tolle Stimmung geschaffen. Von der Präsentation und Dekoration solcher Kojen man sich durchaus etwas abschauen“, meint die Expertin.

Sie bietet individuelle Lösungen an: Vom einfachen Beratungsgespräch bis zur Komplettlösung ist alles möglich. Ab sechs Euro pro Quadratmeter bereitet Schlicker die Immobilie perfekt für den Verkauf vor. Sie hat einen eigenen

Fundus an Kleinmöbeln, Accessoires und Dekorationselementen, mit denen das Objekt aufgewertet wird. Schlicker kooperiert auch mit Möbelhäusern: Wenn hier exklusive Accessoires oder Möbel ausgeborgt werden, muss man Leihgebühren zahlen. Wenn die Stücke bei der Besichtigung gefallen, können die Interessenten sie zum Teil günstiger kaufen. „Für Privatpersonen ist es in Österreich leider sehr schwierig, sich Einrichtungsgegenstände auszuborgen. In anderen Ländern gibt es eigene Unternehmen für Leihmöbel“, erzählt Schlicker.

Wenn nötig, organisiert sie auch kleine Renovierungsarbeiten wie einen frischen Wandanstrich. Würde in einer Wohnung lange nicht gemacht, rentiert es sich beim Verkauf, wenn man entrümpelt, ausmalt und den Boden erneuert. Vor allem alte Teppiche sehen schmutzig aus und riechen oft muffig. Sie müssen weg, denn Interessenten sollen sich rundum wohlfühlen. Es gibt schließlich keine zweite Chance für den ersten Eindruck. □

www.home-staging.at



Nacher und vorher: Aus diesem Raum soll ein Schlafzimmer werden. Damit der Käufer sich das vorstellen kann, muss man nicht gleich ein Bett kaufen, auch mit diesen Tischen und Dekoelementen bekommt man ein Gespür für den Raum