

Wohn.Fee Yvonne Werginz macht aus seelenlosen Leerständen charaktervolle Interieurs, die Wohnungssuchenden einen Eindruck verschaffen, wie sie wohnen könnten.

WOHN- TRÄUME IN SZENE SETZEN

Durch Home Staging wird eine leerstehende Immobilie so inszeniert, dass sie sich von ihrer präsentablen Seite zeigt. Egal ob eine Luxusimmobilie verkauft oder eine kleine Wohnung vermietet werden soll: Im Schnitt geht es doppelt so schnell wie ohne Staging, bis der neue Bewohner einzieht.

Sonja Tautermann Text WOHN.FEE Fotos

Die totale Inszenierung eines Raumes – das ist Home Staging für Yvonne Werginz, Gründerin von Wohn.Fee. „Man wird in den Raum hineingezogen. Wir lenken den Blick. Home Staging ist nicht einfach reingehen, eine Vase hinstellen und das war’s“, weiß die Fachfrau. Insgesamt 120 bis 200 Teile, vom Kerzenleuchter bis zum Sofa, bringen sie und ihr Team beim Staging an einem Tag in eine Immobilie, um den zukünftigen Bewohnern einen Eindruck zu vermitteln, wie ihr Wohntraum aussehen könnte. Ein bunter Mix aus Möbelstücken von trendigen jungen Designern und österreichischen und skandinavischen Möbelhäusern. Abgesehen von der Küche und vom Bett – die nur Attrappen sind – ist alles echt. Dabei ist die Wohn.Fee auch viel im Ausland und auf Messen unterwegs und hat schon den einen oder anderen Designer „trendgescoutet“.

VON DER LUXUS-IMMOBILIE BIS ZUR MIETWOHNUNG

Die Wohn.Fee-Handschrift trägt dabei stets ein gewisses Augenzwinkern, so Jutta Wallner,

ebenfalls professionelle Home Stagerin und Marketing-Verantwortliche im Team: „Wir überraschen immer mit Dingen, bei denen der Kunde sagt: ‚Das habe ich noch nie gesehen.‘“ Wie ein Bilderrahmen aus Blüten oder eine selbstangefertigte Konsole aus einem alten Fensterladen. Oder zweckentfremdete Lampenschirme als Tisch oder Regal. „Wir verwenden Dinge anders.“ Rund 180 Objekte haben die Wohn.Feen bereits gestagt, von der Luxus-Immobilie bis zur Mietwohnung.

VON WEGEN „DEKO-TUSSI“

Ein kleines Detail hier, ein kreativer Akzent dort. Und dabei stilneutral – denn es ist wichtig, den Geschmack von möglichst vielen Menschen zu treffen. Auch die Möbelstücke müssen zur Immobilie und zur Zielgruppe passen. Ein teures Designerstück kommt also nicht in die günstige Mietwohnung. „Das ist wie beim Anziehen: H&M oder Prada“, sagt Werginz. Der eigene Geschmack muss draußen bleiben. Daher verwehrt sie sich auch dagegen, dass Stagen mit Dekorieren gleich-

gesetzt wird: „Ich bin keine Deko-Tussi. Wer Dekorieren kann, kann noch nicht Stagen.“ So hat etwa ein gedeckter Tisch in einer gestagten Wohnung nichts verloren. „Ein Tisch soll die Größe des Raumes zeigen. Der Makler möchte sich ausbreiten beim Sitzen, da stört eine Deko mit geformten Serviettenschwänen.“

MIETOBJEKTE IN SZENE SETZEN

Ein Kunde, der auf Home Staging setzt, ist etwa IG Immobilien. In größeren Wohnhausanlagen werde stets eine Musterwohnung gestagt, sagt Marketingverantwortliche Silvia Lechner: „Vielen Interessenten fehlt in einer leeren Wohnung die Vorstellungskraft. Hier kann Home Staging sehr hilfreich sein und Ideen vermitteln. Unser Fokus liegt hier vor allem auf unseren hochwertigen Mietobjekten, die wir mit Home Staging noch gezielter in Szene setzen und somit die Qualität der Immobilie unterstreichen können.“ Home Staging fällt also auf. „Sieht sich ein Kunde an einem Tag mehrere Wohnungen an, bleibt die gestagte Wohnung im Kopf“, so auch Werginz.

NACHMIETER GESUCHT!

Noch bewohnte Immobilien sind eine echte Herausforderung für die Home Stager. „Hier arbeiten wir mit vorhandenen Dingen, lassen aber im Fall des Falles Eigentümer schon mal ihre Sachen verpacken“, sagt Wallner. Alles, was sehr persönlich ist und seinen Geschmack widerspiegelt, muss raus. Oft wird Klartext gesprochen: „Er darf es nicht mehr als sein Heim ansehen, sondern als Ware, die er verkaufen will.“ Da kann es natürlich auch vorkommen, dass der Kunde sein Wohnobjekt gar nicht mehr wiedererkennt. Oder so angetan vom Staging ist, dass er seinen Auszug überdenken will.

HERAUSFORDERUNG SCHEIDUNGSHAUS

Sehr gut geeignet ist das Staging zudem bei abgewohnten Immobilien oder Scheidungshäusern. „Geerbte Immobilien sind die größte Herausforderung. Versifft Böden oder Gerüche machen es schwer, sie an den Mann zu bringen“, sagt Werginz. Da ist Entrümpeln angesagt, das Verlegen von neuen Böden, ein Türenaustausch oder das Entfernen von Tapeten. Das schätzt auch Immobilienmakler

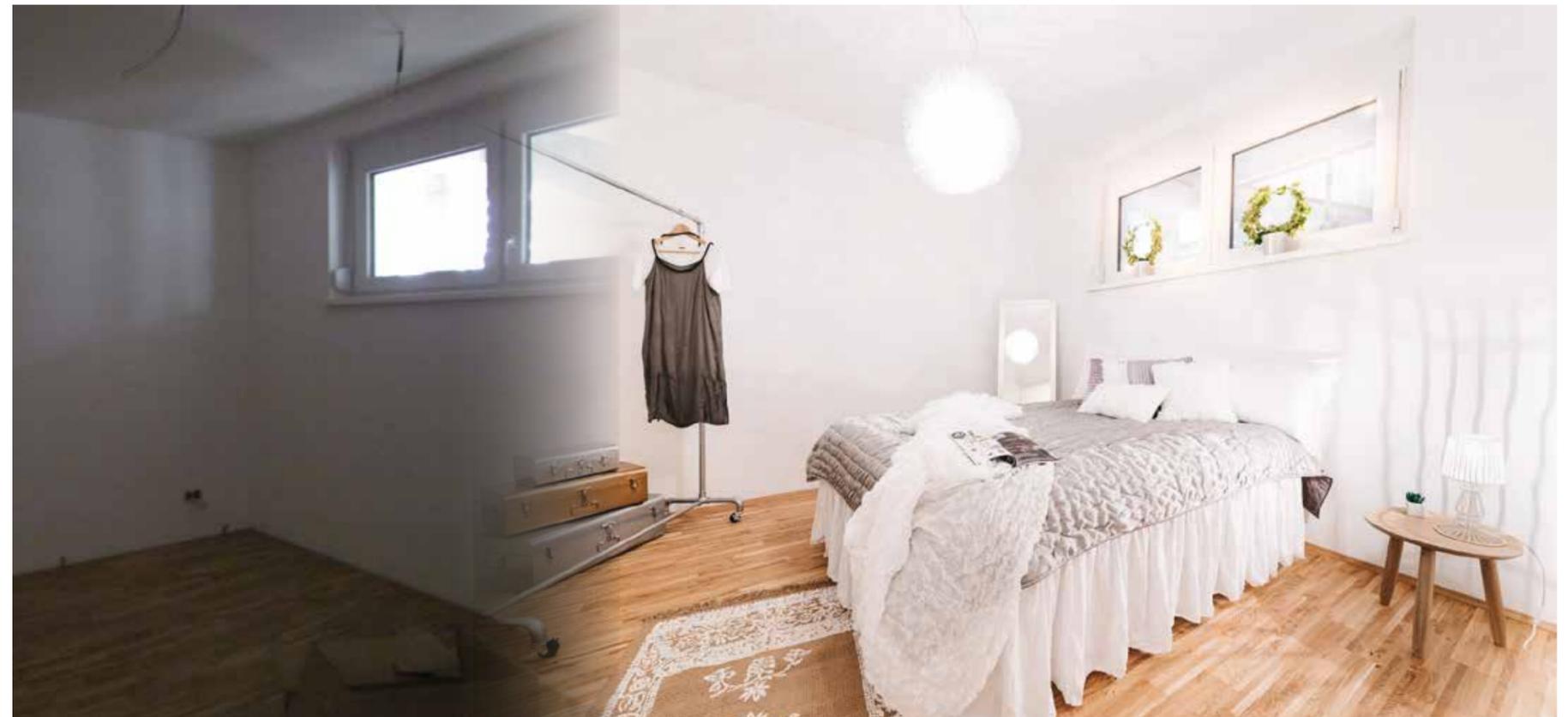
Peter Marschall von Marschall Immobilien, der auf Luxus-Objekte spezialisiert ist und bereits stagen ließ: „Home Staging ist absolut empfehlenswert bei gebrauchten Immobilien, die oft fürchterlich aussehen. Hier kann man schon mit wenigen Dingen viel bewirken. Die Wohn.Feen malen auch aus oder verändern die Aufteilung.“ Beim Stagen bekommt jeder Raum eine Funktion, etwa als Jugendzimmer oder Home Office. „Wir sehen, welche Räume Potenzial haben“, so Werginz. Da wird schon mal eine Küche versetzt, um aus dem Raum ein Bad zu machen. „Auch das macht ein Home Stager, Räume eine andere Funktion geben.“ Der Badumbau werte die Immobilie auf, der Kunde habe damit keine Arbeit. Denn das Bad wird fix fertig übergeben, ohne Chaos oder Baustelle.

DOPPELT SO SCHNELL VERMITTELT

Kein Wunder, dass sich laut der Auswertungen der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) gestagte Immobilien im Schnitt um 50 Prozent schneller verkaufen. 80 bis 90 Prozent der Objekte mit Home Staging fanden binnen drei Monaten einen neuen Eigentümer. Eine ähnliche Erfahrung machte auch Martina Haas, Abteilungsleiterin für Wohnungsverkauf bei der GWS, die seit fünf Jahren auf die Dienste der Wohn.Feen setzt: „Unsere erste Erfahrung mit Home Staging waren Immobilien, die sehr lange leer gestanden sind. Wir konnten sie innerhalb kürzester Zeit zum Normalpreis verkaufen. Seither haben wir keine Musterwohnungen mehr, sondern stagen nur noch. Es schaut besser aus und bringt auch mehr. Früher sind wir ins Möbelhaus gefahren, haben eine Küche gekauft und eingerichtet. Das waren hohe Investitionen, der Weiterverkauf der Möbel war schwierig. Das sparen wir uns jetzt.“

LEERSTAND VERHINDERN

Staging lohne sich immer bei Leerstand – egal, ob Mietwohnung oder Eigentumswohnung, so Haas. Denn alles, was freisteht, kostet Geld. Home Staging kann somit als Marketing-Tool helfen, Immobilien schneller zu verkaufen oder zu vermieten. „Mit einer Einschränkung“, ergänzt Werginz: „Es muss auch der



Betrachtet man Vorher (li.) und Nachher im Vergleich, sind die Räume nach dem Home Staging kaum wiederzuerkennen.



Vorher und nachher: Home Staging macht nicht vor der Haustüre halt, sondern setzt auch Grünflächen und Terrassen gekonnt in Szene.

Preis stimmen.“ Überteuerte Wohnungen würden sich also auch durch Home Staging nicht wegbringen lassen. Kleine Macken wie schräge oder zu kleine Räume lassen sich hingegen in ein besseres Licht rücken. „Wir lenken den Blick. Es ist nach wie vor schräg, aber das Gefühl ist in einer gestagten Immobilie ein ganz anderes.“ Dabei geht es nicht um die wissentliche Ver- oder Überdeckung von Baumängeln. Denn als österreichische DGHR-Repräsentantin und „eine von drei Stagerin in Europa, die Master-zertifiziert sind“, ist Werginz professionelles Home Staging wichtig.

WAS KOSTET HOME STAGING?

Die Frage nach dem Preis für das Stagen kann nicht pauschal beantwortet werden. Zwar werden immer wieder Richtwerte zwischen ein bis drei Prozent vom Immobilienpreis genannt. Doch so einfach ist das nicht: „Eine Wohnung im ersten Bezirk in Wien hat ei-

nen ganz anderen Preis als eine in Stockerau. Doch der Aufwand für das Home Staging ist der gleiche“, sagt Werginz. Was viele für „ein bisschen Dekorieren“ halten, ist eine Arbeit, die eine ganze Schar an Manpower benötigt. Im Preis enthalten sind etwa zwei Monate handverlesene Leihmöbel samt Pflanzen, An- und Abbau, Elektriker, Spedition, auf Wunsch auch Blumengießen und Reinigungspersonal, Profi-Fotos samt Verwertungsrechten, Versicherung und natürlich die Arbeit der Stager. Selbst Bohrlöcher für aufgehängte Bilder werden beim Abbau wieder verspachtelt. Deshalb können die Kosten, die im Voraus fällig sind, von den Wohn.Feen erst nach der Besichtigung beziffert werden. Denn ein Gefühl für das Objekt und von dessen Zustand bekommen sie erst dort. Eine konkrete Einrichtungsliste gibt es vorab übrigens nicht: „Das ist kreative Freiheit. Man sieht ja auch nicht die Bühne vorher“, sagt Werginz. **b**

TIPPS FÜR EINE GELUNGENE WOHNUNGSBESICHTIGUNG

Rund 180 Immobilien haben Wohn.Fee-Gründerin Yvonne Werginz (im Bild r.) und Jutta Wallner (l.) samt Team bereits gestagt. Und geben bei jeder Übergabe eine Empfehlung ab, wie das Objekt ins richtige Licht gerückt wird: „Eine Besichtigung muss wie eine Inszenierung sein“, so Werginz. „Wenn der Blick in den Raum fällt, muss da etwas sein, das mich reinzieht. Am besten ein Highlight aufheben, wie die Aussicht auf der Dachterrasse. Denn der Schluss bleibt in den Köpfen.“ www.wohnfee.at

