

7 KLEINE SCHRITTE ZUM BESTEN PREIS

Home Staging und mehr: Wie man mit wenigen Maßnahmen seine Immobilie schneller und zu einem optimalen Preis verkauft und wer dabei helfen kann.

VON HARALD KLÖCKL



Eine leere Wohnung ist besser als eine schlecht eingerichtete, am besten ist eine schön eingerichtete: Home Staging hilft dabei, dem potenziellen Käufer eine Idee zu vermitteln, wie Räume genutzt werden können.

Wer sein Auto verkaufen will, präsentiert es auch nicht schmutzig und vollgeräumt. Bei Immobilien sollte es genauso sein, meint Axel Bernd, Geschäftsführer der Kostner Immobilien GmbH: „Viele Verkäufer unterschätzen den ersten Eindruck ihres Objekts. Es geht um viel mehr als Quadratmeter und Preis, nämlich um das Lebensgefühl, das die Immobilie vermittelt.“

Daher legt Kostner Immobilien viel Wert auf Home Staging und eine ansprechende Präsentation. „Das steckt in Österreich noch in den Kinderschuhen, in den USA ist es alltäglich.“ Home Staging bedeutet etwa, dass in einer leerstehenden Wohnung dezent Möbel und Deko-Gegenstände platziert werden, damit der Käufer eine Idee erhält, wie man das Objekt gestalten könnte.

Die Wohnung sollte auch möglichst sofort bezugsfertig sein. „Ein Käufer, der mehrere Hunderttausend Euro bezahlt, will meist nicht Basics reparieren müssen, bevor er einzieht. Es zahlt sich daher aus, die Wohnung vor dem Verkauf bezugsfertig herzurichten.“ Auch sei eine bei der Besichtigung noch benütz-

te Wohnung, in der die Bewohner vielleicht sogar anwesend sind, viel schwerer zu verkaufen.

Der erste Eindruck muss passen

„Es geht nicht darum, in der Präsentation etwas vorzutäuschen, das der Wirklichkeit nicht standhält, sondern die Immobilie in ihrem besten Licht darzustellen“, meint Axel Bernd. Das schönste Feedback sei, wenn der Interessent sagt, dass die Immobilie sich optisch von anderen bereits besichtigten wohltuend abhebt, die Präsentation eine äußerst gelungene sei. Damit das gelingt, arbeitet Kostner Immobilien neben Home Staging auch mit professionellen Fotos und aufwändigen 360°-Rundgängen.

Zudem haben sie das „Kostner Immobilien 7-Schritte-TOP-Preis-System“ entwickelt: Home Staging ist einer davon, und es sind allesamt für den Verkäufer meist nur kleine, aber wichtige Schritte, um einen optimalen Preis zu erzielen. Der ganze Verkaufsprozess wird besser und effizienter für alle Beteiligten: „Mit uns braucht es selten mehr als fünf oder sechs Besichtigungstermine.“

Technikexperte und erfolgreicher Makler



DI (FH) Axel Bernd hat 1995 erfolgreich ein technisches Studium abgeschlossen und war einige Jahre in seiner Heimat Deutschland im Bereich Technik/Photovoltaik tätig. In dieser Zeit kaufte er sich auch zur Altersvorsorge selbst ein Zinshaus und absolvierte vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen eine Ausbildung zum Makler. Mit seiner österreichischen Frau gründete er schließlich in Wien die Kostner Immobilien GmbH, kann als Makler mit acht Jahren Berufserfahrung auch viele technische Fragen selbst beantworten und sieht schnell, wo für den bestmöglichen Verkauf vielleicht noch Handlungsbedarf besteht. Wichtig sei, dass sich ein Makler mit dem Kunden und auch den Objekten eingehend beschäftigt.

Info:

www.kostner-immobilien.at