



Weiß gestrichene Wände haben den 80er-Jahre-Muff vertrieben

Die Vorher-nachher-Frage erübrigt sich: Die Renovierung hat das alte Wohnzimmer völlig verwandelt

Designerstühle und Dekoschale stammen aus dem Fundus der Home-Stager. Nach dem Verkauf nehmen sie die Möbel wieder mit

Besondere Stücke, wie der aus dem Stamm eines Kirschbaums gehauene Couchtisch, schaffen Atmosphäre

Der alte Fußboden wurde durch ein helles Laminat ersetzt

Pimp my home

Das alte Haus war unverkäuflich. Dann kamen die Profis mit Farbe und Möbeln. Und weg war die Hütte

Der Werbefotograf Pit Mayen hätte sich auch für sein Haus eine Liebesgeschichte gewünscht. Eine Familie, die sich auf den ersten Blick in das Erbe seiner Eltern verliebt: gelegen im Grünen, 220 Quadratmeter groß, mit mehreren Wintergärten. Doch die Interessenten sahen – und gingen. „Die Leute standen noch nicht im Esszimmer, da wirkten sie schon beleidigt“, sagt Mayen. Am Preis konnte es nicht liegen: Das Fertighaus eines soliden Herstellers sollte 330 000 Euro kosten. Nicht zu viel für ein Einfamilienhaus im Speckgürtel von Stuttgart.

Es lag wohl an den dunklen Holzpaneelen, die Vater Mayen einst mit viel Liebe an die Decke montiert hatte, den braunen Keramikfliesen, den Grastapeten aus den Achtzigern, den verschachtelten Anbauten ums Haus. Der Fotograf senkte den Preis sogar auf 285 000 Euro. Dann entschloss er sich, das Haus renovieren zu lassen. Frisch gestrichen und mit einem neuen Laminat sahen die Räume gleich viel besser aus. Doch für den Verkauf immer noch nicht gut genug. Darauf bat Pit Mayen Ulrike Mitschke und Simon Exner um Rat. Die beiden sind auf schwierige Fälle spezialisiert: „Das Haus



Hausbesitzer Pit Mayen mit seinen Töchtern Yara und Aviva

hatte zunächst noch zu sehr die Geschichte der ehemaligen Bewohner erzählt“, sagt Mitschke. Hauskauf ist eine emotionale Sache. Der erste Eindruck entscheidet. Je mehr vom Leben der Vorbesitzer zu spüren oder gar zu riechen ist, desto distanzierter sind die Interessenten.

Ulrike Mitschke ist Bühnenbildnerin und hat 20 Jahre Szenerien für Filmaufnahmen gestaltet. 2009 gründete sie mit ihrem Mann in Aspach bei Stuttgart ein Unternehmen für „Home Staging“. Stagen heißt so viel wie: das Haus zur Bühne machen. Ein Trend aus den USA, der sich auch in Deutschland ▶

Sparen Sie mit zukunftsweisenden Heizungslösungen von Junkers.



Kombinierte Heizungslösungen mit Gas, Solarenergie, Öl sowie Luft- und Erdwärme.



Treffen Sie die richtige Entscheidung für die Zukunft. Denn mit energiesparenden Gas- und Öl-Brennwertheizungen, Solaranlagen oder Wärmepumpen können Sie bis zu 30% Energie sparen und schonen gleichzeitig die Umwelt. Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.junkers.com oder **Telefon: 01803/337 333***

 **JUNKERS**
Bosch Gruppe

Wärme fürs Leben

* Festnetzpreis 0,09 €/Min., höchstens 0,42 €/Min., aus Mobilfunknetzen

Ein Bild in kräftigem Orange, die knallige Lampe und ein paar Einrichtungsgegenstände beflügeln die Fantasie der potenziellen Käufer. Vielen fehlt beim Anblick leerer Räume das Vorstellungsvermögen, wie sie einmal genutzt werden könnten



ausbreitet: „Pimp my home“ will ähnlich wie „Pimp my car“ die attraktiven Seiten des Verkaufsobjekts herausstreichen und von den weniger schönen ablenken. Inzwischen gibt es schätzungsweise 300 sogenannte Stager in Deutschland, die Hausbesitzern einen besseren Verkaufserfolg versprechen.

Während in den Metropolen jeder bewohnbare Schuhkarton seinen Abnehmer findet, sind Häuser wie das der Mayens oft schwer verkäuflich: 80er Jahre oder älter, großzügig dimensioniert, aber altbacken anmutend und energetisch meist nicht auf dem neuesten Stand. Ein Neubau scheint da attraktiver.

Vielen Interessenten fehlt auch die Fantasie, sich vorzustellen, wie sich die verwohnten Räume, die ihnen die Eigentümer anbieten, neu gestalten ließen. „Jeder, der sein Auto verkaufen will, fährt es vorher in die Waschanlage“, sagt Ulrike Mitschke. „Aber ausgerechnet ihr Haus verramschen die Leute.“ Manche, weil sie gedanklich schon längst im neuen Domizil sind, andere, weil sie noch zu sehr am Alten hängen. Es steckt ja die eigene Geschichte darin.

Investition hat sich gelohnt

Die erste – harte – Regel aber lautet: Diese Geschichte muss raus. Komplett. „Entpersonalisieren“ nennt das Ulrike Mitschke. Denn: „Wir verkaufen ein Haus, kein Zuhause.“ Nur ein Haus ohne Spuren des Vorbesitzers lasse Raum für die eigene Vorstellungskraft. Nächster Schritt: „Neutralisieren.“ Neue Fußböden, ein frischer Anstrich, damit der Raum in seiner Größe zur Geltung kommt. Dritter Schritt: Anregung für die Fantasie –



belebte den Treppenaufgang mit einem Bild in kräftigen Farben. Weniger ist mehr. Sie wolle ja nicht möblieren, nur eine Atmosphäre schaffen, um die Käufer anzuregen. „Erst dann ergeben die Räume einen Sinn für die neuen Besitzer.“

Und es funktioniert. Die Käufer schauen nicht mehr auf alte Fenster oder renovierungsbedürftige Heizkörper. Stattdessen ziehen sie in Gedanken schon mal ein: Passt meine Küchenzeile? Wie würde mein Bett in diesem Raum wirken?

Zwischen den Inszenierungen horten Mitschke und Simon ihre Dekorationsmöbel in einer Halle. Teils sind sie selbst gefertigt, wie der kleine Couchtisch aus dem Stamm eines Kirschbaums, den der gelernte Schreiner Simon Exner zu rechtgesägt hat, teils handelt es sich um teure Designklassiker. „Für die Villa muss es dann schon die Corbusier-Liege sein.“ Nach dem Verkauf holt er die Requisiten wieder ab.



**Home-Stager
Ulrike Mitschke
und Simon Exner.
Die gelernte
Bühnenbildnerin
weiß, wie man
Räume inszeniert**

Ist das Haus ein Sanierungsfall, hilft auch das schönste Arrangement nicht. Mängel zu kaschieren, das verstoße gegen die Berufsethik, sagt Ulrike Mitschke. „Wir überstreichen keine Wasserflecken.“

Pro Hausverschönerung verlangen Mitschke und Exner ein bis drei Prozent des Verkaufspreises. Macht bei einem Objekt, das für 300 000 Euro verkauft wird, zwischen 3000 und 9000 Euro, Renovierungskosten extra. Das Ehepaar Mayen investierte sogar 17 000 Euro fürs Staging, plus 30 000 Euro für die Renovierung und Wärmedämmung. Doch die Ausgaben kamen über den höheren Verkaufspreis herein. Wenige Wochen nach dem Staging ging das Haus für 340 000 Euro weg – es blieb sogar ein kleiner Gewinn. ✨

Ingrid Eibeke



Adressen aller im Verband organisierten Home-Staging-Anbieter, nach Postleitzahlen sortiert: dghr-info.de

das ist das eigentliche Geschäft der Bühnenbildnerin: „Ich schaffe eine Verkaufsbühne.“

Für das Haus Mayen entwarf Ulrike Mitschke ein Raum- und Farbkonzept. Was eignete sich als Schlafzimmer, Kinderzimmer, Lesecke? Welche Farben harmonierten mit dem dunklen Fußboden des großen Wohnzimmers? Sie tupfte hier einen Farbpunkt, platzierte einen roten Designerstuhl mit rotem Tischchen auf grauem Flokati,



Die neue Fassadendämmung mit patentierter Carbonverstärkung erspart Ihnen bis zu 40 % Ihrer Heizkosten.

Jetzt informieren: caparol.de oder 06154-717 772

CARBON FASSADENDÄMMUNG

Dämmen Sie sich Ihre Heizkostenrechnung schön.

