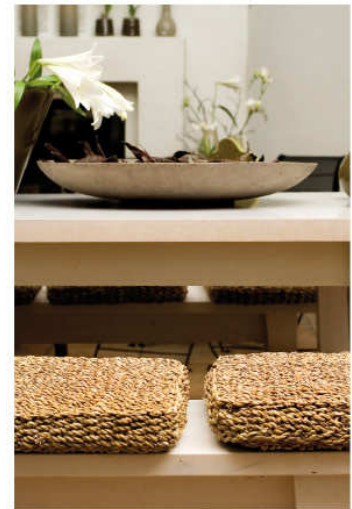




# HOME STAGING



Der erfolgreiche Weg, Ihre private Immobilie schneller und für mehr Geld zu verkaufen!



Was veranstalten Verkäufer auf Internet-Auktionen alles, um ihre Ware bestmöglich zu präsentieren? Der elementare Unterschied liegt darin, dass Immobilien mit geringem Aufwand eher tausende Euro Mehrerlös für Sie einbringen und nicht nur hunderte. Je nach Ihren Vorstellungen werden Sie in diesem Buch viele Anregungen und Möglichkeiten finden, mit Home Staging Ihre Unterkunft zu einer Residenz zu machen.

Wir werden Ihr Haus gemeinsam durchgehen und Ihnen bezahlbare Ideen und Verbesserungen präsentieren, die zu Wertsteigerungen Ihrer Immobilie führen werden. Sie werden ebenso stilvolle wie wirtschaftliche Tipps bekommen und Ihr Anwesen im Nu verkauft haben. Sie brauchen sich allerdings nicht zu wundern, dass viele dieser Ideen auch in Ihrer neuen Bleibe Einzug halten werden. Es wäre nicht das erste Mal, dass wir das feststellen dürfen.

Um für Ihr jetziges Anwesen mehr Geld zu bekommen, müssen Sie gelegentlich auch Geld ausgeben. Doch wir versuchen, Ihnen möglichst billige oder gar kostenlose Möglichkeiten aufzuzeigen, wie es ebenfalls geht.

Wenn Sie den Rat beherzigen, der hinter dieser exzellenten Idee steckt und die vielen Tipps befolgen, dann sind Ihre Chancen hervorragend, das „zu verkaufen“-Schild ganz schnell zu entsorgen oder „verkauft“ darüber zu kleben. Den anderen Interessenten zeigen Sie damit, dass sie gerade jetzt zu spät gekommen sind. Und das bestraft dann nun einmal das Leben.

**Wer zu spät kommt,  
den bestraft das  
Leben.**

(Michail Gorbatschow)

Viel Erfolg, Ihr



Thomas Koch

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

	<b>Danksagung</b>	<b>11</b>
	<b>Vorwort</b>	<b>12</b>
	<b>Einleitung</b>	<b>22</b>
<b>Kapitel 1</b>	<b>Was ist Home Staging?</b>	<b>28</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Home Staging ist Psychologie</li><li>- Programmieren Sie sich auf gute Laune</li><li>- Was ist Home Staging noch?</li><li>- Warum Home Staging?</li><li>- Gewinnen Sie den Bieterwettbewerb</li><li>- Nutzen Sie menschliche Intuitionen</li><li>- Mehr als nur gesunder Menschenverstand</li><li>- Was macht den Unterschied?</li><li>- Warum macht es den Unterschied aus?</li><li>- Verkaufsstatistik</li><li>- Wann fangen Sie an?</li><li>- Erzeugen Sie Begeisterung</li><li>- Der Schlüssel zum Erfolg liegt bei Ihnen</li><li>- Zusammenfassung</li></ul>	
<b>Kapitel 2</b>	<b>Machen Sie Ihre Hausaufgaben</b>	<b>56</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Home Staging ist eine Kopfgeschichte mit Gefühl – Kaufen eine Bauchgeschichte</li><li>- Ab jetzt kommt Home Staging ins Spiel</li><li>- Beschreiben Sie Ihre Immobilie so sorgfältig wie Ihr Auto</li><li>- Home Staging und nicht dekorieren</li><li>- Die Situation des potenziellen Käufers</li><li>- Stellen Sie sich vor, Ihr Haus steht in der Lindenstraße</li></ul>	
<b>Kapitel 3</b>	<b>Home Staging - Innen</b>	<b>64</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Packen Sie lange vor dem Verkaufsbeginn</li><li>- Reinigen Sie, was das Zeug hält</li><li>- Beseitigen Sie Ihren Stallgeruch. Wer Sie nicht riechen kann, kauft nicht</li><li>- Benutzen Sie Teppichreiniger</li><li>- Beseitigen Sie Unordnung</li><li>- Was ist noch Unordnung?</li><li>- Energie und Unordnung</li><li>- Home Staging ist nicht statisch</li><li>- Unordnung ist....</li><li>- Woher kommen die zu vielen Möbel?</li><li>- Sanieren Sie Ihre Wände</li><li>- Farben – Wirkung von Wandfarben</li><li>- Beigefarbene Teppichböden im Gebäude</li><li>- Zusammenfassung</li><li>- Spickzettel für Home Staging</li></ul>	

<b>Kapitel 4</b>	<b>Staging der Außenanlagen</b>	<b>96</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Das Grundstück – Ihr Garten der Sinne</li><li>- Lassen Sie etwas zum Entdecken finden</li><li>- Präsentieren Sie Ihre Immobilie bestmöglich</li><li>- Wege und Auffahrten</li><li>- Wände und Mauern</li><li>- Der weitere Außenbereich</li><li>- Hauseingangstür + Eingangsbereich</li><li>- Das Dach</li><li>- Terrasse, Pavillon und Kuschelecken</li><li>- Garage oder Carport</li><li>- Bürgersteig und Reinigung</li><li>- Wassersport und Freizeitgeräte</li><li>- Zusammenfassung</li></ul>	
<b>Kapitel 5</b>	<b>Machen Sie einen guten Eindruck</b>	<b>115</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Die Macht des ersten Eindrucks</li><li>- Eigenmarketing</li><li>- Wie Du kommst gegangen...</li><li>- Das Kommunikationsverhalten</li><li>- Setzen Sie Ihr vertriebliches Pokerface auf!</li><li>- Die Macht der Käufer</li><li>- Bei Verhandlungsstillstand haben Verkäufer meist die schlechteren Karten</li><li>- Nutzen Sie den Heimvorteil – gehen Sie vor</li><li>- Keine plumpe Vertrautheit</li><li>- Planen Sie bei einer Besichtigung Kinder ein</li><li>- Verschaffen auch Sie sich Markttransparenz</li><li>- Warum wollen Sie verkaufen</li></ul>	
<b>Kapitel 6</b>	<b>Verkaufpsychologie / - training</b>	<b>134</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hauskauf ist (fast) reine Gefühlssache</li><li>- Wie finden Sie den „roten Knopf“?</li><li>- Sorgen Sie beim Käufer für das größtmögliche Glücksgefühl.</li><li>- Verkaufen ist nichts Ehrwürdiges</li><li>- Bleiben Sie immer bei der Wahrheit.</li></ul>	
<b>Kapitel 7</b>	<b>Der Preisvergleich</b>	<b>148</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Das ökonomische Prinzip</li><li>- 10 Tipps für schnelle (Verkaufs-)Erfolge</li></ul>	
<b>Kapitel 8</b>	<b>Photos</b>	<b>162</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Homestager Joseph Johnson</li><li>- Fotografin Gabi Winter</li></ul>	
<b>Kapitel 9</b>	<b>Multimedia-Home-Staging</b>	<b>180</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>196</b>

# Vorwort

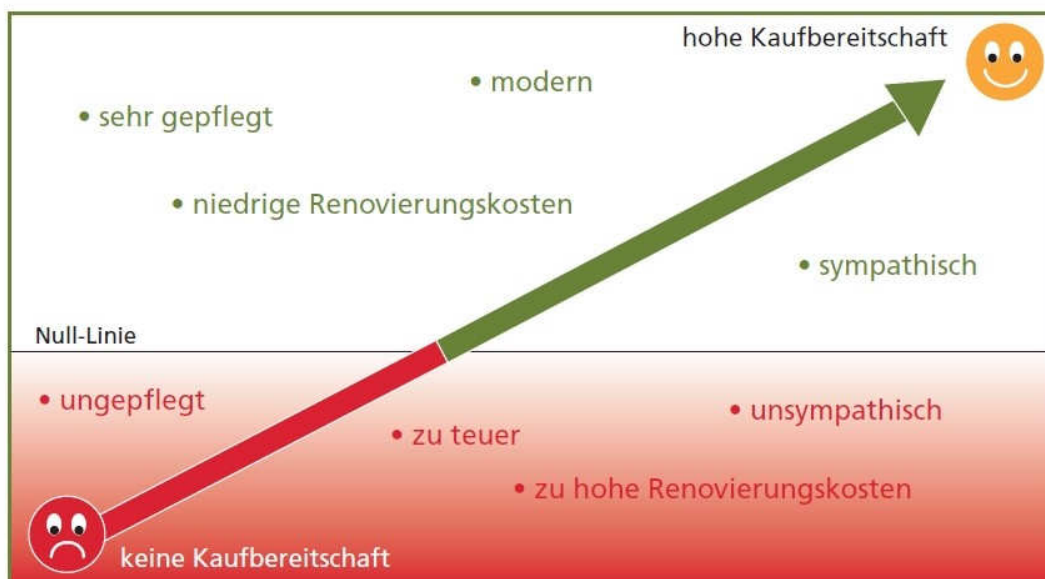
Einen Filmbeitrag zu diesem Thema finden Sie übrigens auf unserer Homepage:

<http://www.haus-staging.biz/video/Kaufimpulse.html>



Richten Sie also Ihre Immobilie so her, dass sie von Beginn an eine möglichst breite Interessenten- und Käuferschicht anspricht. Doch

## Kaufbereitschaft



[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

## Einleitung

Blick in dieses Buch und auf Ihr Ergebnis werfen. Das lohnt sich auch deshalb, weil vier Augen mehr sehen als zwei und Sie mit Ihren Freunden darüber hinaus noch ein gemeinsames Erlebnis haben – und vielleicht auch ihre Hilfe bei der Umsetzung bekommen.

Home Staging ist direkt sichtbar. Alles dreht sich rund um Präsentation. Man spürt die Veränderung sofort, denn sie wirkt direkt über das Auge auf das „Bauchgefühl“. Seien Sie enthusiastisch und voller Leidenschaft, das hilft und macht Spaß.

Und weil dieses Buch auch für zukünftige professionelle Jungunternehmer als Geschäftsidee gedacht ist, rufen Sie laut aus: „Ich liebe diesen Job! Ich liebe es, andere mit meiner Kreativität zu mehr Verkaufserfolg zu führen und sie auf diese Veranstaltung vorzubereiten.“ Das hilft, das motiviert und das gibt Ihnen die Sicherheit, es wirklich schaffen zu können. Wenn Sie Home Staging betreiben und eine Immobilie verkauft haben, dann wissen Sie, dass Sie im Kleinen (und ebenfalls im Großen) geholfen haben, Leben zu verändern. Ist das nicht phantastisch? Und dass es funktioniert kann man an Statistiken in Amerika ablesen: 94,6 Prozent einer in Amerika definierten Kontrollgruppe und mit Home Staging vorbereiteten Immobilien wurden binnen 35 oder weniger Tagen verkauft.

Auch der Kapitaleinsatz an Material und Dienstleistungen zur Erzielung eines höheren Verkaufspreises wurde untersucht und Zahlen ermittelt, wie Sie sie auf der Folgeseite sehen können. Gehen wir einfach davon aus, dass diese Zahlen annähernd stimmen und so sehen Sie, dass sich Investitionen zur Optimierung des Kaufgegenstands lohnen.

**Wer überholen will,  
muss auch mal die  
Ideallinie verlassen.**

(so ist es...)

### **Buchauszug:**

Mit langem Gesicht verkaufte man keine Grundstücke, und man brachte auch keinen ordentlichen Vertrag zu Stande, wenn man sich morgens nur mit Mühe aus dem Bett quälte – schon gar nicht in diesem Geschäft. Das brauchte Kyraniemand zu sagen. Sie war die geborene Maklerin – Medium, enthusiastische Einpeitscherin, Verführerin und Psychoanalytikerin zugleich –, und normalerweise verlor sie nie die Begeisterung, ganz egal, wie klein die Transaktion war und zum wievielten Mal sie dieselbe langweilige Prozedur wiederholte.

T.C. Boyle, AMÉRICA

### **Home Staging ist Psychologie**

Sie ist reine Verkaufstechnik und zielt auf die Grundbedürfnisse des Menschen: Geborgenheit, Sicherheit, Anerkennung und Erfolg, lieben und geliebt werden, Selbstwertgefühl, Erlebnisse und Begegnungen. Diese Aufzählung ist nicht abschließend, dennoch zeigt sie die Motive auf, die Menschen zum Kauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung veranlassen. Wenn Sie selbst eine Immobilie zu verkaufen haben, dann sind es genau die „roten Knöpfe“, die Sie drücken müssen, um erfolgreich zu verkaufen.

Jeder Mensch hat „seinen“ roten Knopf, den man nur zu drücken braucht, um das gewünschte Resultat zu erzielen. Das kann negativ wie positiv sein – je nachdem, welche Ziele Sie verfolgen und wie redlich Sie dabei vorgehen. Sie können sich aber auch ungeschickt anstellen und das gewünschte Ziel, also den Verkauf zu einem möglichst hohen Preis, verfehlen. Die Folgen sind meist sehr teuer, weil man länger braucht, um einen Käufer zu finden oder mehr Inserate

## Kapitel 3

### Home Staging - Innen

#### **Packen Sie lange vor dem Verkaufsbeginn**

Wir Deutschen packen unsere Siebensachen meist erst dann, wenn es mit dem Umzug losgeht. Das wird sich ändern, wenn Sie Ihre Immobilie für den Verkauf vorbereiten: Als Home Stager ist es umgekehrt und es ist wichtig dass Sie bereits mit dem Einpacken beginnen, wenn Sie sich zum Verkauf entschlossen haben. Irgendwann müssen Sie ohnehin damit beginnen, Ihre Sachen in Umzugskartons zu packen. Dann können Sie es lieber schon jetzt tun und Ihr Haus damit deutlich schneller verkaufen.



Erst einmal hat es den angenehmen Effekt, dass sich der gesamte Umzugsstress nicht auf eine Woche reduziert und Sie anschließend so richtig geschlaucht sind. Und zweitens sind Ihre Räume im wahrsten Sinne des Wortes „aufgeräumter“ und es macht potenziellen Käufern leichter, sich schon einmal im Geiste wohnlich und gemütlich einzurichten. Es ist völlig unerheblich, wie Sie an dem einen oder anderen Erbstück hängen. Packen sie es für Ihr neues Leben ein, wo es einen anderen Platz finden wird. Sie müssen ja nicht alles einpacken, doch sollten Sie sich auf jeden Fall rechtzeitig Gedanken darüber machen. Sie sind zudem schneller weg, wenn die Immobilie verkauft ist.

Mieten Sie sich einen Container oder Platz in einer Spedition. Nutzen einen Teil des Kellers, des Dachbodens, sowie einen Abstellraum oder die Garage. Aber auf keinen Fall sollten Sie Ihre Sachen in das Carport stellen. In einer aufbereiteten („gestagten“) Immobilie ist das Carport für das Auto da und für nichts sonst. Als letzten Ausweg können Sie natürlich auch das zweite Kinderzimmer als Stauraum verwenden. Das ist zwar nicht ideal, funktioniert aber auch.

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

## Kapitel 4

### Staging der Außenanlagen

hilfen“ ein: Befühlen, Betasten aber auch Riechen und Schnuppern, Hören und Lauschen sollen sich zu einem Ganzen verweben.

Es würde den Rahmen dieses Buches sprengen, wenn ich Ihnen alle Möglichkeiten aufzeigen wollte. Sie haben aber die Möglichkeit, sich entsprechende Literatur zu besorgen, die wir neben weiteren Beiträgen zu allen Themen dieses Buches auch auf unserer Homepage veröffentlichen werden.

Klicken Sie auf

[www.home-staging-homestaging.de](http://www.home-staging-homestaging.de)

#### **Lassen Sie immer etwas zum Entdecken finden**

Richten Sie Ihr Grundstück so ein, dass es zum Entdecken inspiriert, stimuliert und belebt. Vermitteln Sie den Erwerbern, dass sie hierher kommen können, um abzuschalten, auf neue Gedanken zu kommen und sich von einem arbeitsreichen Tag zu erholen. Hier findet er einen Ort, wo er einfach mit der Familie oder den Freunden beisammen sein kann. Das Areal soll zu künstlerischen Aktivitäten einladen, zum Meditieren und zum Träumen. Nirgendwo anders soll der Interessent in unserer hektischen und aktiven Welt einen schöneren Platz finden. Dabei sollten Sie alle (preiswerten) Mittel einsetzen, die möglichst großen Nutzen und Entspannung bieten. Einen Zierbrunnen mit Wasserlauf, wenn es das Gelände ermöglicht, oder eine Vogeltränke, umrankt von Vergißmeinnicht und einer Putte davor verfehlen ihre Wirkung nicht. Zierkies auf unbefestigten Wegen werten das Areal ebenso auf, wie ein Pavillon mit Rankrosen oder eine

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

## Kapitel 5

### Machen Sie einen guten Eindruck!

getroffen und soll im Zweifel das Überleben sichern. Vor Urzeiten war es noch möglich, plötzlich einem Säbelzahn tiger gegenüber zu stehen. Bis das Bild der drohenden Gefahr in einem anderen Gehirnteil, dem Neocortex, angekommen, analysiert, bewertet und logisch darüber entschieden war, diente man bereits unter Umständen als leckeres Mittag smahl.

Ein „Oh, lecker Menschenfleisch“ war beim Säbelzahn tiger ein kürzeres Signal als „Oh, der sieht aber ungemütlich, hungrig und abgemagert aus. Und wie er seine Zähne fletscht und sich zum Sprung duckt. Ich denke, der ist bestimmt schwerer, schneller und stärker als ich. Da sollte ich doch....“ Beim „doch“ wäre möglicherweise nichts mehr von uns übrig gewesen, hätten wir nicht ein inneres Überbrückungskabel des Neocortex über den lebenserhaltenden Umweg der Amygdala. In Bruchteilen einer Sekunde und auf jeden Fall schneller als ein „Oh, lecker Menschenfleisch“ entscheidet das Hirn: „Gefahr – weg hier“ und beginnt, Adrenalin auszuschütten, um die erfolgreiche Flucht zu ermöglichen.

Da die Säbelzahn tiger ausgestorben sind und nicht wir Menschen, war unsere Strategie der „Macht des ersten Eindrucks“ wohl sehr erfolgreich.

Aber ich möchte auch keine Panik erzeugen, denn wenn der potenzielle Käufer nicht gleich fluchtartig das Feld verlassen hat, bekommt man beim Hausverkauf natürlich noch ein paar weitere Gelegenheiten, ein positives Bild zu erzeugen. Doch ist es sehr schwer, den ersten negativen Eindruck zu widerlegen und man wird immer wieder daran gemessen. Gute Ergebnisse sind dann wie selbstverständlich, während schlechte Ergebnisse den ersten Eindruck innerlich

#### **Hauskauf ist (fast) reine Gefühlssache!**

Kennen Sie Eisberge? Diese Riesendinger im Wasser, an denen die „Titanic“ ihr kurzes Leben ausgehaucht hat? Der Teil, den man nicht sehen konnte, hat sie untergehen lassen. 6/7 eines Eisbergs liegen unter Wasser, nur den kleinen Rest können wir sehen. So ähnlich verhält es sich mit dem menschlichen Unterbewusstsein. Es ist der älteste Teil des Gehirns und beinhaltet das, was alle Wirbeltiere besitzen: Instinkte und das Gefühlsleben, Angst, Wut, Kampfbereitschaft, Fluchtinstinkte.

Was denken Sie also, was ein Hauskauf ist? Etwa das reine Ergebnis eines Denkprozesses? Keineswegs, denn der Hauskauf ist (fast) reine Gefühlssache. Sie wird durch das Unterbewusstsein gesteuert. Was den Menschen vom Tier unterscheidet ist sein Selbst-bewusst-sein, also die Kenntnis um das eigene „ich“. Hier sind rationale Entscheidungen angesiedelt, die Wertigkeit analysieren, den Preis taxieren und die variabel auf die Taktik des „Gegners“ reagieren, denn der Hauskäufer ist ja meist nicht Ihr Freund.

Wohlgefühl, Geborgenheit, Sicherheitbedürfnisse, Prestige etc. sind alle im Unterbewusstsein verankert, auf die der Mensch selbst keinen oder nur geringen direkten Einfluss hat. Wenn er also etwas Schönes entdeckt hat, dann kann er nicht vermeiden, dass das Herz schneller schlägt und sich die Pupillen weiten. Er kann auch nicht vermeiden, dass Adrenalin ausgeschüttet wird wenn man sich in die Enge gedrängt fühlt. All das kann man nicht direkt beeinflussen, höchstens die Situation, die jemanden zum Ort des Geschehens führt.

Wir wissen also, dass das Unterbewusstsein auf

stehen, um schon vor dem Eintritt in Ihr Haus das Gefühl zu vermitteln, hier auf Freunde zu treffen. Entwaffnen Sie die Käufer mit Ihrer Herzlichkeit und Freundlichkeit.

Lassen Sie sie von den Keksen probieren, die Sie morgens gebacken haben. Dann riecht es in Ihrer Küche noch so schön nach dem, was Sie mit dem Käufer und tausenden anderer Menschen verbindet: Dem schönen tollen Duft von Keksen, Kaffee und Liebe. Düfte kann man über das Fernsehen noch nicht empfangen. Dennoch kann man allein durch den virtuellen Dampf, der Kaffeetassen in der Fernsehwerbung für Kaffee entströmt erahnen, wie toll er riechen und schmecken muss. Wie toll ist es dann erst in Ihrer Küche, wenn die Düfte nach frisch gebackenen Keksen oder Bratapfel und Kaffee zusammentreffen? Wie bereits in einem anderen Kapitel besprochen, sollten Sie jedoch vermeiden, allzu persönlich oder gar anbiedernd zu sein.

**Sorgen Sie beim Käufer für das größtmögliche Glückgefühl.**

Mal Hand aufs Herz, wessen Bad hat nicht auch schon mal gemüffelt, weil man keinen Badreiniger mehr hatte oder manche so etwas nur aus der Werbung kennen? Dort zeigt Citrusduft, wie Bäder riechen müssen. Also lassen Sie das Bad so riechen wie es in der Werbung dargestellt wird und nutzen Sie die Arbeit, die Ihnen die Werbestrategen schon abgenommen haben: Befriedigen Sie das Reinlichkeitsbedürfnis mit Citrusduft im pikobello sauber gereinigten Bad. Lassen Sie Handtücher mit einem Lappen durch den Trockner laufen, der vorher mit Citrusduft-Öl getränkt wurde. Die Handtücher nehmen den Duft an und verteilen ihn später im ganzen Badezimmer. Sind die Kaufinteressenten weg, packen

### Das ökonomische Prinzip

Das **Wirtschaftslexikon24** versteht unter „Preisbildung“:

„Die Preisbildung beschreibt das Zustandekommen und die Höhe eines Preises auf einem Markt.....“

([www.wirtschaftslexikon24.net](http://www.wirtschaftslexikon24.net))

Sehr wissenschaftlich und abstrakt. Doch was passiert im täglichen Leben? Wir haben eine gewisse Preisvorstellung, wenn wir etwas (im Markt) kaufen wollen. Sicherlich irren wir uns gelegentlich über den Preis des gewünschten Gegenstandes und geben ihn manchmal auch zurück, wenn sich der genannte Preis nicht mit den Vorstellungen des Käufers deckt. Doch beim Kauf eines neuen Zuhauses sind wir deutlich kritischer. Immerhin sollen wir hier die nächsten Jahre wohnen und uns wohl fühlen.

Jetzt tritt ein potenzieller Käufer Ihres Hauses in Ihr Leben. Nun kommt ein weiteres wirtschaftliches Prinzip, das zum Tragen:

### Das ökonomische Prinzip

Es gibt das „Minimal-“ und das „Maximalprinzip“ und ist ganz wichtig für den Kauf Ihrer Immobilie.

Fangen wir mit dem **Minimalprinzip** an:

Der Käufer hat eine ganz bestimmte Vorstellung von (s)einer Immobilie, die er kaufen möchte. So und so groß, mit so und so vielen Zimmern, Terrasse, Kaminofen und Vollkeller. Diese Art Haus hat er jetzt mehrfach besichtigt und mehrere Immobilien in die nähere Auswahl genommen.

## Kapitel 7

### Der Preisvergleich

Was glauben Sie, für welche Immobilie wird er sich entscheiden? Na ja, genau für die Immobilie, die seinen Wünschen am nächsten kommt und für die er am wenigsten bezahlen muss. Wenn Sie Ihre Immobilie, egal ob Haus oder Eigentumswohnung optisch in eine höhere Liga bringen, dann spielen Sie eben dort mit und am Ende entscheidet der niedrigere Preis. Hätten Sie kein Home Staging betrieben, wären Sie mit Ihrer Immobilie in einer niedrigeren Liga gelandet und wären dort möglicherweise wegen des Preises durchs Raster gefallen. Versuchen Sie also, Ihre Immobilie in die nächst höhere Liga zu bringen.

Nun kommen wir zum „**Maximal-Prinzip**“.

Der Käufer hat den Wunsch und die Möglichkeit, eine bestimmte Summe für eine Immobilie auszugeben. Was denken Sie, wie wird er nach dem Maximal-Prinzip handeln? Genau, er wird versuchen, für sein Geld möglichst viel Immobilie zu bekommen. Auch hier sollten Sie mit Ihrer Immobilie in der nächst höheren Liga mitspielen.

Und wenn Sie es erreichen, dass Ihr Haus für den verfügbaren maximalen Kaufbetrag das Bestmögliche bietet – dann haben Sie den Vertrag schon fast in der Tasche.

Eines sollten Sie als Verkäufer nie vergessen: Auch mit noch so viel Putzen und Streichen, Glanz und Garten werden Sie eine Immobilie nur in einem bestimmten und vergleichbaren Preissegment verkaufen können. Ausnahmen gibt es zwar gelegentlich, jedoch passen Banken schon darauf auf, dass der Beleihungswert korrekt ermittelt wird. Und gerade jetzt in der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise ohnehin, die ja durch eine Hypothekenkrise Not leidender Hausbesitzer die Weltwirtschaftskrise hervorgerufen wurde.

## Homestager Joseph Johnson Photos zeigen den Unterschied

**Joseph Johnson** ist der erste Amerikaner, der HOME STAGING in Deutschland eingeführt hat. In Washington, D.C., geboren und in Kalifornien aufgewachsen hat er in Texas studiert und erfolgreich seine ersten Projekte in Charleston, S.C., umgesetzt.

Bekannt wurde **Joseph** auch durch den Sender „Kabel 1“ in der Sendung ABENTEUER LEBEN TÄGLICH WISSEN mit einem Beitrag über „HOME STAGING“ am 27.5.09, 17:00 h



Im Rahmen seiner beruflichen Karriere war **Joseph Johnson** weltweit für verschiedene Marken- und Lifestyleunternehmen im Bereich Visual Merchandising tätig.

Als wichtigste Stationen sind dabei **Donna Karan New York** (Director International Visual Merchandising), **Burberry, London**, (Freelance Visual Merchandising) und **Esprit** (Global Visual Merchandising Manager) zu nennen. Er hat bereits zahlreiche komplexe Projekte realisiert, bei denen er von der Gestaltung des Flagship-Stores bis zur Implementierung der visuellen Konzepte in den verschiedenen Franchise-Unternehmen die Verantwortung getragen hat.

„Home Staging“, so **Joseph Johnson** im Gespräch, „hat sich zum entscheidenden Erfolgsfaktor beim Verkauf von Immobilien entwickelt. Räume werden in ein beeindruckendes Gesamt-

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

## Homestager Joseph Johnson Photos zeigen den Unterschied

**Flur VORHER**



**Flur NACHHER**

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

## **Fotografin Gabi Winter Liebt es, die Atmosphäre in Häusern positiv spürbar zu machen!**

**Gabi Winter** ist erfahrene Architekturfotografin und arbeitet seit vielen Jahren im Architekturmuseum der Technischen Universität München und in der Pinakothek der Moderne, ebenfalls in München. Sie liebt es, die Atmosphäre eines Hauses in den Fotos positiv zu verstärken und spürbar zu machen.



© Jürgen Sauer

Dass Home Staging und professionelle Fotografie unmittelbar zusammenpassen, hat Gabi Winter, die ihren Wirkungskreis in München hat und in Gräfelfing wohnt, bereits Ende 2007 erkannt, als sie erstmalig von Home Staging erfuhr. „Ich liebe es, die Atmosphäre eines Hauses in den Fotos positiv zu verstärken und spürbar zu machen.“, so ihr Credo. „Oft entsteht durch Umarrangieren vorhandener Wohnaccessoires und Hinzufügen oder Entfernen von Details ein völlig überraschender, neuer und viel großzügigerer Eindruck von Räumen. Mit der Kamera wird das Ganze dann professionell in Szene gesetzt. Anschließend benutze ich die digitale Bildbearbeitung, um den Fotos durch nachträgliche Lichtverbesserungen, Montagen und perspektivischen Korrekturen das richtige "finish" zu geben,“ so die Worte von Gabi Winter auf ihrer Homepage

[www.photo-home-staging.de](http://www.photo-home-staging.de)

Auf diese Weise entsteht der Eindruck eines sympathischen, aufgeräumten, klaren Ambientes.

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

**Fotografin Gabi Winter  
Liebt es, die Atmosphäre in Häusern positiv  
spürbar zu machen!**

Mit freundlicher Genehmigung von Gabi Winter

[www.photo-home-staging.de](http://www.photo-home-staging.de)

**Wohnzimmer VORHER**



**Wohnzimmer nach Photo-Staging**

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)



# Bild- und Literaturnachweis

HOME STAGING – THE WINNING WAY TO SELL YOUR HOUSE FOR MORE MONEY

Barb Schwarz with Mary Seehafer Sears  
ISBN-10 0-471-76096-X

Staging your Home to Sell  
Julie Dana and Marcia Layton Turner  
ISBN 978-1-59257-611-1

Home Staging for DUMMIES  
Christine Rae + Jan Saunders Maresh  
ISBN: 978-0-470-26028-9

Immobilien von/an privat  
Stephan Probst  
ISBN: 978-3-00-024625-8

Immobilienverkauf aktuell  
Stephan Probst  
ISBN 3-00-017932-1

Höllisch gut verhandeln  
Leo Reilly  
ISBN 3-478-81188-0

IMAGE-DESIGN  
Doris Märtin  
ISBN 3-453-17383-X

Feng Shui – Garten für die Sinne  
Günther Sator  
ISBN (13) 978-3-7742-6816-6

Feng Shui Praxis  
Simon Brown  
ISBN-13:978-3-8094-1774-3

## Bilder Titelseite:

Bild 1 (Haus): <http://de.fotolia.com/id/4202585>

Bild 2 (Sofa): <http://de.fotolia.com/id/3977073>

Bild 3 (Gartenbank): <http://de.fotolia.com/id/961324>

Bild 4 (Tisch m. Lilie): <http://de.fotolia.com/id/7279903>

Bild 5 (Kerze, Seestern): <http://de.fotolia.com/id/1051920>

Bild 6 (Wohnzimmer): <http://de.fotolia.com/id/3513973>

## Bild Innenseiten:

Bild Leuchtbirne/Gesicht: <http://de.fotolia.com/id/12944647>

[www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html](http://www.home-staging-homestaging.de/Bestellung.html)

---

## Der erfolgreiche Weg, Ihre private Immobilie schneller und für mehr Geld zu verkaufen!

Wer möchte seine Immobilie nicht schnell verkaufen, wenn er sich erst einmal entschieden hat, seinen Job nebst Stadt zu wechseln oder etwa das Geld knapp geworden ist? Und wer möchte nicht möglichst viel Geld für sein lieb gewonnenes Dach über dem Kopf bekommen, in das man so viele Euros und noch mehr Liebe hineingesteckt hat?

Dieses Buch macht endgültig Schluss mit der sonst so üblichen mitteleuropäischen Neigung, nach einem Verkaufsentschluss möglichst nichts mehr in das Haus oder die Wohnung hineinzustecken. Denn wenn der zukünftige Besitzer einzieht, reißt er ja sowieso alles raus, bringt die gute Einbauküche auf den Sperrmüll, fließt das Bad neu und klebt neue Teppichböden rein. Warum dann noch Geld in das alte Haus stecken, wenn man es doch für das neue Dach über dem Kopf viel dringlicher benötigt?

Ganz einfach: Weil eine begrenzte und überschaubare Investition in das alte Haus den Verkaufspreis nicht nur in die Höhe schnellen lässt, sondern es auch noch schneller verkauft wird. Überzeugen Sie sich von dem 10-Punkte-Home-Staging-Programm ...

