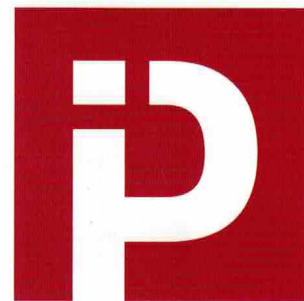


IMMOBILIEN PROFI



27. Jahrgang · Ausgabe 148
September 2024 · ISSN 1433-108X
www.immobilien-profi.com

ALLES FÜR DEN SCHÖNSTEN BERUF

#148



Förderung
Geld
vom Staat

Jobrotation
Neue Stelle
ohne Bewerbung

25. IMMOBILIENPROFI
MEETING

Jubiläum
25 Meetings in
25 Jahren



HOME STAGING „PLUS“ MIT DROHNE UND 3D-KAMERA

Gestagete Musterwohnungen verkaufen!

Wie lange gestagete Musterwohnungen bestehen bleiben, hat sich in den letzten zwei Jahren verändert. Die zuvor üblichen 2-3 Monate, werden nun meist deutlich verlängert“, erzählt Home Staging Professional und DGHR-Star-Preisträgerin Silvia Keck aus Steinheim an der Murr (bei Ludwigsburg). Ihre aktuelle Erfahrung zeigt: Interessenten zögern beim Kauf „vom einfachen Grundriss“. Sie wollen gerade hochpreisige Objekte eingerichtet sehen, bevor sie kaufen. „Dazu stellen Musterwohnungen uns Home Stager vor ganz eigene Herausforderungen.“

„Gar nicht gebohrt?“

Bevor sich Silvia Keck vom gleichnamigen Home-Staging-Unternehmen mit Farbkonzept, Möbeln und Deko beschäftigt, stellt sie dem Bauträger oder Makler eine nicht unwichtige Frage: Darf



Für die 50 Eigentums-
wohnungen hat der
Bauträger gutverdienende
Manager der Automobil-
branche im Sinn.

ich bohren? Sie denkt dabei an das
Aufhängen von Lampen, Vorhängen
und Bildern. „Wenn ich für ein Sta-
ging und Exposé-Fotos dazugeholt
werde, sind in der Regel die Böden
und Wände schon fertig, manchmal
gibt es bereits die Einbauküche. Die
Lage des Objekts, der Grundriss und
die sonstige Ausstattung erzählen
mir viel, über die angestrebte Kun-
dengruppe. Da denke ich mich dann
rein und finde, was an Farben und
Möbeln stimmig ist.“

Beim Musterwohnungsobjekt „Höl-
derlin Höfe“ (Bietigheim-Bissingen)
von Pflugfelder Immobilien Lud-
wigsburg war klar, für die 50 Eigen-
tumswohnungen hat der Bauträger
gutverdienende Manager der Au-
tomobilbranche im Sinn. „Wichtig
war es, die Nutzung der Räume und
den Geschmack dieser Zielgruppe
bei der Musterwohnung zu treffen –
und zum Teil nur mit Eisklippe-Rol-



Rundgang vorher





Mit meiner Drohne darf ich echte Hingucker-Fotos machen und durch meine 3D-Kamera kann ich beides bieten: eine virtuelle 360°-Begehung der eingerichteten Musterwohnung und einen 2D-Grundriss.

Silvia Keck

los, statt der Stil und Gemütlichkeit vermittelnden Vorhänge zu arbeiten. Die konnte ich zumindest für Wohn- und Schlafzimmer in unserem Raumausstattungs-Unternehmen individuell nähern lassen. In anderen Objekten improvisiert mein Handwerker-Team, auch um z.B. Lampen ohne Schrauben und Dübel zu befestigen.“

„Über die Baugrube“

Immer erkundigt sich Silvia Keck genau nach dem Zustand der gesamten Baustelle, bevor sie mit ihrem Möbelwagen vorfährt. „Bei diesem Projekt hatten wir genau den Tag erwischt, an dem vor der Wohnung eine Grube für die Gartenanlage ausgehoben wurde. Wir kamen kaum darüber und es regnete in Strömen. So überredete ich zunächst den Bautrupp, die Grube für uns wieder etwas zuzuschütten und legte vom LKW bis in die Wohnung hinein Malervlies.“ Warum sich die Mühe lohnt, zeigt sich darin, dass der Bauträger durch die gestachelten Wohnungen in der aktuellen Marktlage besser verkauft und darum die Leihe der Möbel verlängert hat.

Drohne und 3D-Kamera

Ein Zusatzangebot von Silvia Keck wird ebenfalls vermehrt nachgefragt: „Mit meiner Drohne darf ich echte Hingucker-Fotos machen und durch meine 3D-Kamera kann ich beides bieten: eine virtuelle 360°-Begehung der eingerichteten Musterwohnung und einen 2D-Grundriss. Das hilft beim Verkauf von Wohnungen enorm und schließt übrigens bei Altbauten ohne Originalgrundriss eine wichtige Lücke.“



Rundgang nachher

