

Home Staging

Wenn Immobilien nicht nur gesehen,
sondern verstanden werden

Vom ‚wir schauen noch weiter‘ zum ‚das passt‘

Damit aus Räumen ein mögliches Zuhause wird



Wer steht hinter cbp immoraum?



20 Jahre in der Finanzbranche

Dann bewusst ein Jahr Pause



Eigene Wohnung gekauft und renoviert

Überzeugung: Das verkaufe ich locker



Viele Besichtigungen, kein Angebot

Zu viele Meinungen, keine Entscheidung



Ein paar Möbel reingestellt

Erste Besichtigung danach: ‚Verkaufen Sie auf keinen Fall ohne mich‘



cbp

Was passiert bei deinen Besichtigungen?

Interessenten laufen durch.
Sie schauen sich alles an. Und sagen:



Schön.



Interessant.



Wir schauen noch weiter.

Home Staging ist mehr als Dekoration

Was nach Einrichtung aussieht, hat im Verkauf eine klare Aufgabe



Sieht aus wie Deko

Möbel

Kissen

Pflanzen

Bilder



Ist aber Steuerung

Wahrnehmung steuern

Räume verständlich machen

Vorstellung ermöglichen

Ein positives Wohngefühl schaffen

Was sich verändert,

wenn die Wirkung stimmt



Der Raum wird sofort verständlich

- Nutzen und Proportionen müssen nicht erst ‚übersetzt‘ werden.



Der Käufer sieht nicht mehr nur die Immobilie

- Er beginnt, sich selbst darin zu sehen.



Das Gefühl überlagert einzelne Fragezeichen

- Nicht jedes Detail wird plötzlich unwichtig, aber das Gesamtbild stimmt.



Etwas bleibt hängen

- Und genau dieses Bild nimmt der Interessent mit nach Hause.

Was passiert, bevor wir bewusst bewerten?

Die Tür geht auf

Der Raum wird
intuitiv erfasst

Innerhalb von Sekunden
entsteht ein Gefühl

Ein erster Eindruck
entsteht

Danach beginnt die
bewusste Bewertung



Die Besichtigung endet. Die Wirkung nicht.

Was im Raum entsteht, bleibt im Kopf.



- > Der erste Eindruck entsteht
- > Verglichen wird später
- > Fakten werden geprüft
- > Das Gefühl bleibt

Käufer wissen nur, was sie sehen.
Nicht, was sein könnte.

Nicht jedes Objekt funktioniert gleich

Die 3 Arten von Home Staging



Leer = keine Vorstellung

Raum ist da – aber Nutzung keine



Bewohnt = zu viel vom Anderen

Man sieht wie jemand lebt –
aber nicht sich selbst



**Alt = der Zustand
dominiert**

Der Zustand überlagert oft das
Potential



Leere Räume wirken anders als sie sind

Die Herausforderung

- Man sieht Raum - aber kein Leben
- Größen sind schwer einschätzbar
- Die Nutzung bleibt unklar
- Der Raum bleibt abstrakt

Was sich ändert



- Räume bekommen eine klare Funktion
- Größen werden greifbar
- Der Käufer kann sich orientieren

Beispiel

Was sich verändert – ohne dass sich der Raum verändert



Beispiel

Was sich verändert – ohne dass sich der Raum verändert



Beispiel

Ein Raum ohne klare Funktion



Beispiel

Der gleiche Raum mit klarer Funktion



Beispiel

Die meisten Wohnungen sehen genau so aus



Beispiel

Gleiche Wohnung – anders wahrgenommen



Beispiel

2 Wohnungen, gleicher Grundriss, keine Käufer



Beispiel

Plötzlich ist es klar



Beispiel

Das undefinierte Zimmer



Beispiel

Ist jetzt Elternschlafzimmer



Beispiel

Der Raum bekommt eine Zielgruppe



Beispiel

Der Raum bekommt eine Zielgruppe



Beispiel

Offen heisst nicht automatisch klar



Beispiel

Offen heisst nicht automatisch klar



Beispiel

Küche funktioniert. Der Rest bleibt offen.



Beispiel

Jetzt ist klar, was hier passiert



Beispiel

Das Zimmer, das keiner einordnen kann



Beispiel

Ein Raum der verkauft – statt erklärt zu werden



Beispiel

Alt. Dunkel. Tief. Und deshalb schwierig zu verkaufen.



Beispiel

So wirkt es ganz anders



Beispiel

Auch der Ofen darf bleiben



Beispiel

Alt. Dunkel. Tief. Und deshalb schwierig zu verkaufen.



Beispiel

Das Schlafzimmer wirkt genug gross



Beispiel

Viel Fläche. Keine Orientierung.



Beispiel

Das Auge wird geführt.



Beispiel

Wie im Hallenbad



Beispiel



Beispiel

Lang und schmal.



Beispiel





Wenn Leben im Weg steht

Fokus - Bewohnte Immobilien

Typische Probleme

- Veränderungen sind für Eigentümer oft emotional
- Zu voll, zu dunkel, zu persönlich
- Käufer sehen den Raum nicht – sondern das Leben der Anderen



Die Lösung: Softstaging

- Reduktion des Mobiliars
- Ordnung und Struktur schaffen
- Mehr Licht hereinlassen
- Klare Raumfunktion definieren

Beispiel

Zu voll für klare Entscheidungen



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel

Alles da. Aber nichts wirkt.



Beispiel



Beispiel

Zu viele Eindrücke - zu wenig Wirkung



Beispiel

Geordnet und reduziert



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel

Zu viel Zuhause für einen Verkauf



Beispiel



Beispiel

Wenn Persönlichkeit den Verkauf ausbremst



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Beispiel

Wenn Farbe die Hauptrolle übernimmt



Beispiel



Beispiel



Beispiel



Emotional belastet. Und oft schwer verkäuflich.

Fokus - Erbimmobilien



Die Ausgangssituation

- Angehörige überfordert
- Einrichtung aus einer anderen Zeit
- Käufer sehen Probleme, nicht Potential



Die Lösung

- reduzieren
- klären
- Zukunft sichtbar machen



Beispiel

Zu viele Signale. Keine Entscheidung.



Beispiel

Der Raum ist eindeutig.



Beispiel

Alt aber plötzlich akzeptabel.



Beispiel



Beispiel

Vom Abstellraum zum echten Zimmer.



Beispiel



Beispiel

Fläche, die plötzlich zählt



Beispiel



Was Home Staging leisten kann



Klarheit

Käufer verstehen sofort, wie sie hier leben würden



Entscheidung

Unsicherheit wird reduziert, Entscheidungen fallen leichter



Gefühl

Die Immobilie fühlt sich richtig an



Wirkung nach Aussen

**Die Vermarktung funktioniert plötzlich
(Fotos, Anfragen, Qualität der Interessenten)**

Was Home Staging nicht kann



Keine Wunder bei Mondpreisen

„Eine überteuerte Immobilie verkauft sich auch mit Staging nicht zum Wunschpreis.“



Kein Ersatz für Renovationen

„Strukturelle Mängel wie Feuchtigkeit oder veraltete Technik lassen sich durch Home Staging nicht beheben.“



Keine Vernebelung von Mängeln

„Staging ist kein Mittel, um Mängel zu verstecken.“



Kein Allheilmittel bei schlechten Lagen

„Eine schlechte Lage lässt sich nicht verändern.“

So einfach lässt sich Home Staging integrieren



Kurze Besichtigung

- Wir schauen gemeinsam, ob und wo Staging sinnvoll ist



Umsetzung durch mich

- Du hast keinen Aufwand



Klare Empfehlung

- Konzept + transparente Kosten



Rückbau

- Nach Verkauf wird alles wieder entfernt

Das Ganze läuft neben deinem normalen Vermarktungsprozess.

Was kostet Home Staging

Die Kosten richten sich unter anderem nach:



Grösse der Immobilie
(Wohnfläche und
Anzahl Räume)



Umfang der Immobilie
(Bäder, Balkone,
Terrassen etc.)



Logistik & Einrichtungs-
aufwand (Transport sowie
Auf- und Rückbau)



Mietdauer (standardmässig
3 Monate)

Jede Immobilie ist anders. Deshalb richten sich Umfang und Kosten nach dem tatsächlichen Aufwand.

Praxisbeispiel

3 Zimmer Eigentumswohnung

- ✓ Konzept und Planung
- ✓ Lieferung, Aufbau und Styling
- ✓ Möbelmiete für 3 Monate
- ✓ Rückbau nach Verkauf

ca. CHF 7'000

Wer übernimmt die Kosten

01

Standardfall

“

Eigentümer übernimmt die Kosten

„In den meisten Fällen trägt der Verkäufer die Investition. Er hat auch den direkten finanziellen Nutzen.“

- Das gibt Sicherheit

02

Makler investiert bewusst

“

Makler investiert bewusst

„Einige Makler integrieren Home Staging gezielt in ihr Leistungsangebot – zur Differenzierung und Mandatsgewinnung.“

- Positionierung statt Kosten

03

Gemeinsame Lösung

“

Geteilte Investition

„Eigentümer und Makler beteiligen sich gemeinsam an den Kosten.“

Wann Home Staging wirklich einen Unterschied machen kann



Situationen, bei denen ich genauer hinschauen würde

- **Wenig Resonanz**
Preis und Online-Auftritt kritisch prüfen
- **Besichtigungen ohne Angebote**
Interesse ist da – die Entscheidung bleibt aus
- **Räume sind schwer lesbar**
Grundriss, Proportionen und Nutzung sind nicht sofort verständlich
- **Die Immobilie tritt in den Hintergrund**
Einrichtung, Farben oder Leere dominieren die Wahrnehmung

Home Staging erklären, ohne über Möbel zu sprechen

Vom Geschmack wegkommen

„Wir machen aus einem Zuhause ein Angebot für den Markt.“

- Nicht: Ihre Einrichtung gefällt den Käufern nicht.
Sondern: Wir präsentieren ihre Immobilie für eine möglichst breite, passende Zielgruppe.

Die erste Besichtigung findet online statt

„Bevor jemand die Immobilie betritt, hat er bereits entschieden, ob sie interessant genug ist.“

- Die Präsentation entscheidet mit, ob aus einem Inserat überhaupt eine Anfrage wird.

Es geht nicht um schöner – sondern verständlicher

„Käufer sollen möglichst schnell verstehen, wie sie hier leben könnten.“

- Home Staging macht Nutzung, Proportionen und Raumgefühl verständlicher.

Was Eigentümer sagen und was wirklich dahinter steckt



"Das ist zu teuer!"

Es fehlt die Sicherheit, dass es sich lohnt.

Wenn der Effekt klar wird, verschiebt sich der Fokus vom Preis zum Ergebnis.



"Das brauchen wir nicht!"

Der Nutzen ist für den Eigentümer noch nicht klar.

Erst wenn er den Mehrwert versteht, kann er die Investition einordnen.



"Unsere Immobilie verkauft sich von selbst!"

Es geht nicht um Verkauf, sondern um das Ergebnis.

Wie schnell und zu welchem Preis verkauft wird, macht den Unterschied.



"Das dauert zu lange!"

Lieber kurz richtig vorbereiten als lange warten.

Ein guter Start spart oft Wochen in der Vermarktung.

**It's your time to
shine**

01

**Immer
dann,**

02

wenn es

03

persönlich wird

Und was, wenn wir noch früher anfangen?

Von der ersten Idee bis zur fertigen Musterwohnung

Hinweis: Die in dieser Präsentation gezeigten Bilder und Projektbeispiele dürfen ohne ausdrückliche Zustimmung von cbp immoraum ag nicht weiterverwendet, veröffentlicht oder an Dritte weitergegeben werden.

Sie haben ein spezielles Objekt? Kommen Sie gerne auf mich zu, ich suche Ihnen gerne ein passendes Vorher-/Nachher-Beispiel heraus.

