

Success Stories

«Ein gutes Staging setzt die Architektur ins Zentrum, stellt also gewissermassen das Besondere dieser heraus. Von einem guten Home Stager erwarte ich das Gespür für dieses Besondere.»

Angie Wuffli, W Real Estate AG



Mit Gespür für das Besondere

Beim Home Staging für Luxus-Immobilien gelten eigene Regeln

Die Erfahrung hat Angie Wuffli, Inhaberin von w Real Estate, gelehrt: Das Vermarkten von Premium- und High-End-Immobilien ist kein Selbstläufer! Aussergewöhnliche Wohn-Architektur braucht aussergewöhnliche Konzepte – vor allem, wenn es das Home Staging betrifft. Im Interview verrät sie, wie weit professionelles Home Staging gehen kann – und muss.

FRAU WUFFLI, SEIT WANN GIBT ES W REAL ESTATE?

Ich bin schon länger selbstständig im Bereich Immobilienvermarktung tätig. 2020 habe ich mit W Real Estate eine Neugründung gestartet und mich auf die Entwicklung und Vermarktung von Premium- und High-End-Immobilien spezialisiert. Das heisst, wir haben weniger Immobilien im Portfolio, aber dafür anspruchsvollere. Dementsprechend ist auch das Team eher klein gehalten, damit die Kundenbetreuung persönlich bleibt.



Interviewpartner
Angie Wuffli

Position
Inhaberin W Real Estate AG

Produkt
Home Staging

WAS IST DIE BESONDERE HERAUSFORDERUNG BEI DER VERMARKTUNG VON HIGH-END-IMMOBILIEN?

Im Premium- und vor allem im High-End-Segment ist die Vermarktung kein Selbstläufer mehr. Mit Tür aufschliessen, Bilder erstellen und Exposé versenden, ist es hier definitiv nicht getan. Die Vermarktungsdauer ist deutlich länger. Oft beginnt diese sogar schon in der Entwicklungsphase. Bei Neubauten z. B. arbeite ich teilweise sogar gemeinsam mit den Architekten an den Grundrissen. Ich habe ein persönliches Interesse an guter Architektur, deshalb kann ich besonders gut diese Verbindung zwischen Architekten und Kunden herstellen. Daneben besitze ich die spezielle, für dieses Segment notwendige Erfahrung und habe ein Gespür dafür entwickelt, was anspruchsvolle Kunden sich wünschen. Es ist oft nicht einfach, aber für mich gibt es nichts Schöneres.

WAR HOME STAGING SCHON IMMER TEIL IHRER VERMARKTUNG?

Die Relevanz von Home Staging ist mir persönlich schon lange bewusst. Auch in meiner früheren Firma habe ich mit Möblierung in der Vermarktung gearbeitet. Allerdings mit einem anderen Anbieter und einem anderen Konzept.

WIE SIND SIE AUF TRAUMPLANER GEKOMMEN?

Als ich die neue Firma gegründet habe, wollte ich unbedingt meine Vermarktung professionalisieren. Über eine Empfehlung bin ich zu tRaumplaner gekommen. Es geht beim Staging ja nicht nur um Möbel oder Deko, es geht um ein stimmiges Konzept, das erarbeitet werden muss und auch um Logistik. Und das ist einfach nicht mein Job, das kann tRaumplaner viel besser und effizienter.

WIRD BEI PREMIUM-IMMOBILIEN ANDERS GESTAGED?

So komisch es klingt, aber die Grösse der Wohnräume ist durchaus eine Herausforderung. Bei so viel Raum und Luft wirkt die leere Immobilie schnell mal wie eine Turnhalle – total ungemütlich, leblos und der Kaufinteressent fühlt sich verloren. Die Herausforderung ist also, die Grosszügigkeit der Räume zu zeigen, aber dennoch eine Behaglichkeit zu erzeugen. Ein wohnliches Gesamtbild ist hier noch wichtiger als bei anderen Segmenten.

Es ist zwar auch entscheidend, hochwertiges Mobiliar einzusetzen, das perfekt zur Architektur passt. Aber noch mehr kommt es auf den Gesamteindruck an. Der muss stimmig sein bis ins kleinste Detail; Möbel, Accessoires und Textilien müssen die gleiche Sprache sprechen. Und ganz wichtig: Je hochpreisiger das Segment ist, desto dezenter muss das Staging sein.

WAS MACHT EIN GUTES STAGING FÜR SIE AUS?

Wir haben grundsätzlich zwei Situationen. Entweder die Immobilien sind bewohnt oder es sind Musterwohnungen. Bei den bewohnten Bestandsimmobilien schauen wir, dass wir aus dem Vorhandenen das Beste machen. Das bedeutet zunächst, die Räume zu entpersonalisieren, um den gewünschten „Hoteleffekt“ zu erzielen. Jeder soll sich instinktiv in den Räumen sehen können.

Der Einsatz von Licht spielt eine sehr grosse Rolle, da wir für Fotos und virtuelle Rundgänge stagen und nicht für Besichtigungen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass bei Bestandsimmobilien der Preis glaubwürdiger wird, wenn das Gesamtbild rund ist. Also wenn über alle Räume hinweg ein harmonisches Konzept erkennbar ist. Und das schafft man nur mit einem guten Home Staging.

Grundsätzlich geht es darum, dass die Interessenten sich angesprochen fühlen, ein Gefühl von Geborgenheit spüren und das Potenzial der Immobilie auf den ersten Blick wahrnehmen.

„Im Premium- und vor allem im High-End-Segment ist die Vermarktung kein Selbstläufer mehr. Mit Tür aufschliessen, Bilder erstellen und Exposé versenden, ist es hier definitiv nicht getan..“

KÖNNEN SIE UNS DAS ANHAND EINES PROJEKTS BESCHREIBEN?

Ein gutes Beispiel ist die neue Überbauung Rübberg bei Thun. Das exklusive Wohnensemble auf einem ehemaligen Weinbaugelände besticht durch seine einmalige Lage, mitten in der Natur und mit einem unglaublichen Blick auf die Berner Alpen. Entsprechend der Exklusivität der Lage und der Bauweise hat tRaumplaner ein Musterhaus im besonderen Stil konzipiert. Passend zur hochwertigen Architektur wurde in einer Mischung aus Designklassikern, modernem Interieur und zeitgenössischer Kunst gestaged. Der Wohnraum hat diese grossen Fenster mit dem wunderbaren Blick auf die offene Landschaft und die Berge. Die Fensterrahmen erzeugen das eigentliche Bild, das wir vermitteln möchten. Diese Aussicht ist das einmalige Verkaufsargument. Die Möblierung darf hier nur unterstützen – nicht ablenken oder gar verstecken. Die Liege von Le Corbusier lädt unbewusst ein, das wunderschöne „Bild“ zu betrachten. Die Kunstwerke im Raum sind so gewählt, dass sie das Bild komplementieren und in keinem Fall mit ihm konkurrieren.

Das Gleiche gilt für die gewählten Materialien und Textilien: Chrom und glatte Stoffe wie Seide wirken modern und unterstreichen somit die gradlinige Bungalow-Architektur. Das speziell erarbeitete Lichtkonzept setzt dort in Szene, wo es besondere Akzente braucht, und sorgt ansonsten für eine angenehme wie auch behagliche Grundstimmung.

Im Prinzip ist es wie mit einer guten Freundin, die man neu ankleiden will. Es geht nicht darum, dass irgendwelche Mängel kaschiert werden sollen, sondern das Besondere herauszustellen. Jeder Mensch hat seinen ganz persönlichen Stil – Muster, Farbtöne und Materialien, die besonders gut zu ihm passen. Und die nicht unbedingt etwas mit der aktuell geltenden Mode zu tun haben müssen.

„Ein gutes Staging setzt die Architektur ins Zentrum, stellt also gewissermassen das Besondere dieser heraus. Von einem guten Home Stager erwarte ich genau das.“



Immobilie Rübberg bei Thun nach dem Home Staging

Um auf unser Immobilienprojekt zurückzukommen: Hätten wir hier nur auf irgendeinen Einrichtungstrend gesetzt, wären wir vielleicht beim Shabby Chic gelandet. Der hätte aber sicherlich nicht zur Architektur gepasst.

APROPOS ZIELGRUPPE... KÖNNEN INTERESSENTEN VON EINER MUSTERWOHNUNG AUF EINE ANDERE WOHNUNG SCHLIESSEN?

Das funktioniert sehr gut, ja. Im Rohbau wirken Räume eher klein, manchmal sogar erdrückend, Proportionen können schlecht abgeschätzt werden. Platziert man jedoch ein Sofa, kann das schon als Referenz für die Deckenhöhe dienen. Auch wenn die Musterwohnung nicht die eigentliche Wohnung ist, so kann sie doch eine Entscheidungshilfe sein. Meine Kunden selbst sind sehr erfahren in der Vorstellungskraft für Räume, aber sie vergessen oft, dass die Interessenten diese nicht haben. Das sind meist Ärzte, Anwälte oder Manager, die sich mit Plänen nicht auskennen und sich einen leeren Raum nicht möbliert vorstellen können.

GIBT ES DENNOCH VORBEHALTE BEI IHREN KUNDEN BEZÜGLICH DES HOME STAGINGS?

Das kommt leider immer noch vor. Nehmen wir beispielsweise unser Projekt Rübberg: Den Verkauf habe ich von einem anderen Makler übernommen. Dieser ist dort ohne nennenswerte Aktivitäten gestartet und war zwei Jahre mit dem Projekt am Markt. Es musste also dringend etwas passieren. Die Bauherren und ich haben uns dann gemeinsam für einen Relaunch entschieden. Die Bauherren sind etablierte Entwickler, Home Staging ist etwas Neues für sie. Hier brauchte es also einiges an Überzeugungskraft. Home Staging schien ihnen unrelevant, zu kompliziert und zu aufwendig. Sie hatten Bedenken, dass der Einrichtungs-Stil eventuell nicht auf die Zielgruppe passen würde und so das Staging kontraproduktiv wäre. Letztendlich haben sie sich darauf eingelassen. Und nach nur drei Monaten waren bereits zwei Häuser verkauft – das hat sie dann restlos überzeugt.

WAS IST DER GRÖSSTE NUTZEN FÜR SIE?

Am Anfang war ich den virtuellen Rundgängen gegenüber sehr kritisch, da ich dachte, dass dabei die Emotionen fehlen. Heute bin ich der Meinung, auch durch Corona, dass dies eine sehr gute Sache ist und den Interessenten einen guten ersten Eindruck vermittelt. Aus Kundensicht bedeutet Home Staging stets eine kürzere Vermarktungsdauer sowie oft auch einen höheren Verkaufspreis und daher mehr Zufriedenheit.

Und dann gibt es eben auch den Nutzen für mich persönlich. Ich bekomme alles aus einer Hand und muss deshalb weniger Dienstleister koordinieren. Dadurch spare ich viel Zeit und kann mich somit meiner eigentlichen Arbeit widmen.

WARUM IST AUSGERECHNET TRAUMPLANER DER RICHTIGE PARTNER FÜR SIE?

Weil wir als Team unschlagbar sind – auf der kreativen wie auch auf der organisatorischen Ebene. Normalerweise braucht man mehrere Abstimmungsrunden anhand von Moodboards bis man die optimale Einrichtung gefunden hat. Dieser Aufwand entfällt in der Zusammenarbeit mit tRaumplaner. Stattdessen sendet meine Mitarbeiterin einfach Bilder des Objekts und tRaumplaner entwickelt mit zielsicherem Gespür dann dafür das Konzept. Und noch ein Aspekt: Der gezielte Einsatz von Kunst ist sehr wichtig beim Staging von High-End-Immobilien. tRaumplaner ist in der Lage, Original-Kunstwerke passend zur Einrichtung und Architektur herstellen zu lassen. Dafür haben sie extra einige exquisite Künstler unter Vertrag, was ich sehr zu schätzen weiss. Wir haben einfach das gleiche Verständnis von Qualität, Gestaltung und sehen die gleichen Potenziale in einer Immobilie. Das ist mir wichtig.

Dazu kommt die grosse Entlastung bei Organisation und Logistik – Möbel bestellen, abholen, aufbauen, Fotos und Rundgänge erstellen usw. – das alles ist viel Arbeit, um die ich mich nicht mehr kümmern muss. Hier kann ich mich total auf das Team von tRaumplaner verlassen, das ist viel wert.

Ausserdem ist tRaumplaner sehr flexibel. Kurzfristige Anfragen oder Sonderwünsche sind nie ein Problem. Selbst wenn ich andere Dienstleister einbinden möchte, z. B. einen Profifotografen, wird darauf Rücksicht genommen. Ich kann mir sicher sein, dass sie stets auf das beste Ergebnis ausgerichtet sind – und diese Einstellung ist genau das, was man für Premium-Immobilien heutzutage braucht!

„In der Schweiz stehen laut Statistik etwa 80.000 Wohnungen leer. Konnte man früher Wohnungen einfach ab Plan verkaufen, muss man sich heute einiges einfallen lassen und kreativ werden.“

„Und ich denke auch, dass sich durch die virtuellen Rundgänge der Immobilien-tourismus beruhigt und die Besichtigungen mit den Interessenten im Allgemeinen konkreter sind.“

W REAL ESTATE AG

Die W Real Estate AG ist ein Partner, der sich nicht nur auskennt, sondern sich von A bis Z mit der Immobilie identifiziert. Der sich der Projekte annimmt, diese persönlich bespricht, analysiert und entwickelt und vorallem erfolgreich vermarktet.

W Real Estate begleitet von der Bewertung, der Dokumentation über Besichtigung, der Planung und Umsetzung bis zur Unterzeichnung des Vertrags.

TRAUMPLANER GMBH

Die tRaumplaner GmbH wurde 2018 gegründet und zählt heute zu den grössten Home Staging Agenturen der Schweiz. tRaumplaner denkt Home Staging als ganzheitliches Tool zur Vermarktung von Immobilien und setzt diesen Ansatz konsequent in die Praxis um.

Dabei liegt der Fokus der Produkte und Dienstleistungen auf der Schaffung von aussergewöhnlichen realen Erlebnissen und dem gezielten Einsatz von digitalen Vermarktungstools. Um Immobilien schneller und hochpreisiger vermarkten zu können, kommt stets der passende Mix aus On- und Offline Massnahmen zum Einsatz.

tRaum planer

HOME STAGING
RAUMPLANUNG

*Für das volle Potential
Ihrer Immobilie.*

tRaumplaner GmbH

Fabrikstrasse 11
CH-2543 Lengnau BE
T +41 32 623 50 70

info@t-raumplaner.ch
www.t-raumplaner.ch

