

Inhalt

1. Was ist Home Staging?	5
2. Das Ziel von Home Staging und was es leisten kann	6
3. Welche Kunden interessieren sich für Home Staging?	7
3.1. Der Schweizer Markt	7
3.1.1. Eigentümer	9
3.1.2. Gründe für Handänderungen	10
3.1.3. Wer sind nun unsere Ansprechpartner, wer unsere Kunden?.....	11
3.1.4. Leerwohnungsziffer	12
3.1.5. Beweggründe für Home Staging	13
3.2. Welche Erwartungen und Bedürfnisse haben Kunden an Home Staging?	14
3.2.1. Neubau-Immobilien.....	15
3.2.2. Unbewohnte, leere Immobilien	16
3.2.3. Unbewohnt, aber (noch) möblierte Immobilien	17
3.2.4. Bewohnte Immobilien	18
Exkurs: ... und was auch Sie tun können, damit aus Interessenten Käufer werden.	19
3.2.5. Zusammenfassung: Tabelle notwendige Arbeiten.....	22
3.3. Das erste persönliche Gespräch mit einem potentiellen Home Staging Kunden	23
3.4. Besuche vorbereiten und Gespräche analysieren.....	25
4. Vorgehen und Aufbau einer Home Staging Situation	27
4.1. Vorbereitung	27
4.2. Sorgfaltspflicht	28
4.3. Erstellen der Fotodokumentation	29
4.4. Erfassen des/der Räume und ihrer Möglichkeiten.....	31
4.5. Die Auswahl von geeigneten Einrichtungsgegenständen	34
4.5.1. Grosse Einrichtungsgegenstände	35
4.5.2. Kleinmöbel und Textilien.....	37
4.5.3. Positionierung der Möbel.....	40
4.5.3.1. Wohnzimmer-Sitzgruppe	40
4.5.3.2. Teppiche	41
4.5.3.3. Essgruppe	43
4.5.3.4. Bett	44
4.5.3.5. Leuchten	45
4.5.3.6. Dekoration.....	47

4.6. Materialien, Farben und Licht richtig anwenden	48
4.6.1. Materialien	48
4.6.2. Kleine Farblehre	49
4.6.2. Leuchten	54
4.6.2.1. Was genau versteht man unter Watt (W)?	54
4.6.2.2. LED oder klassische Glühbirne?	55
4.6.2.3. IP Schutzarten	56
4.7. Bezugsquellen	57
4.8. Die Möbel: Mieten oder Kaufen?	58
4.9. Hilfreiche Programme und Apps	59
5. Zeitbedarf für die aktuelle Home Staging Situation	60
5.1. Transport und Verpackungsmaterialien	60
5.2. Die Reihenfolge – eine Empfehlung	62
6. Notwendige Kompetenzen	63
7. Marketing	64
7.1. Produkt- und Leistungs politik	65
7.2. Preis politik	66
7.3. Distributions- und Vertriebs politik	67
7.4. Kommunikations politik	68
8. Investitionsbedarf des Start-Up	69
8.1. Gründungskosten, Investitionen, Fixkosten und variable Kosten	69
8.2. Lager	70
8.3. Unterstützung bei Transport von Gegenständen	71
8.4. Mein Business-Car	72
8.5. Grundausrüstung	73
Quellenangaben	74