

Presseinformation

Art of Home Staging: Inszenierte Wohnwelten

Der Immobilienmarkt boomt. Es scheint, als könnten Bauträger und Makler gar nicht schnell genug ausreichend Wohnraum für die kaufwütigen Immobilienjäger herbeischaffen. Ohne eine optimale Vermarktungsstrategie kann es dennoch schwierig werden, eine Immobilie möglichst schnell und zu einem attraktiven Preis zu verkaufen. Art of Home Staging setzt auf die emotionalisierte, strategische Immobilienvermarktung. Andrea H. Heppe hat diese innovative Dienstleistung, die weit über das Angebot herkömmlicher Home Stager hinausgeht, entwickelt und sie mit ihrem Unternehmen stilquelle.art of home staging erfolgreich im Markt etabliert.

Längst hat sich auch in den Wirtschaftswissenschaften die Erkenntnis durchgesetzt, dass der Mensch kein reiner homo oeconomicus ist. Wir treffen unsere Entscheidungen nicht aus rein rationalen Erwägungen, sondern diese werden maßgeblich durch unsere Emotionen beeinflusst. Das gilt für den Kauf unserer Sommergarderobe genauso wie für den Immobilienerwerb. Hier setzt Art of Home Staging an: Es gilt, das angebotene Objekt so attraktiv wie möglich in Szene zu setzen und potentielle Interessenten dafür zu begeistern. „Der Kunde soll sich verlieben. Wenn das gelingt, habe ich alles richtig gemacht“, erklärt Andrea H. Heppe. Sie ist eine der Home Staging-Pionierinnen in Deutschland und mit ihrem vor sieben Jahren in Bonn gegründeten Unternehmen stilquelle.art of home staging mittlerweile die Nr.1 in der Region. Das Planungsbüro für Art of Home Staging und Interior mit Sitz in einer ehemaligen Tapetenfabrik ist sowohl bundesweit als auch international tätig. Zu Andrea H. Heppes Kunden zählen namhafte Projektentwickler, Banken, Privatanbieter sowie Makler, die auf ihre Expertise in der emotionalisierten, strategischen Immobilienvermarktung von Wohn- und Gewerbe-Immobilien vertrauen.

„Im ersten Schritt entwickle ich mit verschiedenen Netzwerkpartnern ein einheitliches Marketingkonzept“, erläutert die Fachfrau für visuelle Kommunikation. „Das beginnt damit, dass man sich genau überlegt, welche Zielgruppe man ansprechen möchte. Dabei arbeiten wir auf der Basis von Sinus-Milieus und versuchen die unterschiedlichen Lebenswelten möglichst realitätsnah abzubilden. Diese bestimmen dann die weitere Inszenierung.“ Inszenierung ist das Schlüsselwort: Es geht darum, das zukünftige Zuhause zur Bühne, zu einem „emotionalisierten Set“ zu machen und zwar so lebensnah, dass sich der potentielle Käufer perfekt darin wiederfinden kann. Und dies beginnt bereits vor Baubeginn: Gearbeitet wird mit Präsentationsfilmen, Websites, Vertriebsunterlagen und Modellen – soweit, so üblich –, aber auch Anlässe wie die Grundsteinlegung und das Richtfest werden von stilquelle.art of home staging so inszeniert, dass schon zu diesem frühen Zeitpunkt der „Look and Feel“ der fertigen Immobilie vermittelt wird. Perfektioniert wird die Inszenierung mit der Einrichtung von Musterwohnungen und/oder der Gestaltung eines Showrooms.



„Home Staging wie ich es verstehe und betreibe ist Storytelling, das alle Sinne berührt. In meinen Konzepten spielen daher der Einsatz von Farbe, ausgewählter Kunst, Musik und Duft neben dem Interior eine ganz wesentliche Rolle“, erläutert Andrea H. Heppe. Darüber hinaus sorgen durchkomponierte Kunden-Events für den Aufbau einer emotionalen Verbindung zwischen Objekt und Interessenten. Zur perfekten Vermarktung gehören bei stilquelle.art of home staging auch Fotoproduktionen, die die jeweilige Inszenierung stilgerecht festhalten sowie Vertriebschulungen, in denen die zu erzählende Story für das Verkaufspersonal nutzbar gemacht wird. „Wir arbeiten mit ganzheitlichen Konzepten, die alle Kontaktpunkte mit den potentiellen Käufern berücksichtigen“, fasst sie zusammen. „Das unterscheidet uns von den am Markt gängigen Home Staging Angeboten.“

Art of Home Staging ist komplex und verlangt einen hohen Grad an Professionalität. Es geht schließlich nicht darum, eine Immobilie mit etwas Dekoration „aufzuhübschen“. „Wesentlich ist ein ganzheitliches Marketingverständnis und das Wissen um die Wirkmechanismen visueller Kommunikation“, betont die gelernte Grafikdesignerin. Sie selbst hat nach langjähriger Agenturtätigkeit in den Bereichen Marketing und Merchandising sowie über 20 Jahren Erfahrung als Inneneinrichterin eine Ausbildung zur zertifizierten Home Stagerin absolviert und sich darüber hinaus zur Immobilienmaklerin (ivd) weitergebildet.

Professionalität, die sich auszahlt. „Unsere emotionalisierte, strategische Vermarktung verkürzt die Verkaufszeit signifikant – für Bauträger ein entscheidender Erfolgsfaktor“, erklärt die Unternehmerin. „Natürlich muss ich immer wieder Überzeugungsarbeit leisten, aber der Erfolg gibt uns Recht.“ Und wird in der Branche zur Kenntnis genommen. Die Auftragsbücher von stilquelle.art of home staging sind gut gefüllt.

Das Unternehmen:

stilquelle.art of home staging wurde 2009 von Andrea H. Heppe in Bonn gegründet. Das Unternehmen hat sich auf Home Staging spezialisiert, darüber hinaus zählen die Bereiche Interior und Visuelles Marketing zum Tätigkeitsfeld. 2014 wurde stilquelle.art of home staging mit dem „Ludwig“ der IHK Bonn/Rhein-Sieg als innovativstes Unternehmen der Region ausgezeichnet. Andrea H. Heppe ist darüber hinaus bundesweit als Referentin für Home Staging und Visuelles Marketing tätig.

stilquelle.art of home staging
Auguststr.4/Alte Tapetenfabrik
D-53229 Bonn
0228-6886819
0170-2266501
info@stilquelle.com
www.stilquelle.com