



## **HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien**

 **Download**

 **Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt

## Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien

*Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck*

### HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien

Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck

Wie man Menschen in Immobilien verliebt - Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien  
Gebundenes Buch

Was haben Mode, Autos, Einrichtung und Immobilien gemeinsam? Beim Kauf spielen Emotionen eine wichtige Rolle!

Kein Mensch verkauft seinen Gebrauchtwagen ungewaschen und voll mit persönlichen Dingen und eventuell noch mit dem Altpapier der letzten Wochen im Kofferraum. Auch Kekskrümel und Hundehaare werden entfernt und sogar noch Ledergeruch aufgesprüht. Jeder Autoverkäufer weiß, dass sein Auto dann bessere Chancen auf dem Gebrauchtwagenmarkt hat, wenn es möglichst neuwertig aussieht. Warum das so ist? Der Käufer eines Gebrauchtwagens erwirbt ein für ihn neues Auto und es sollte deshalb möglichst auch diesen Eindruck machen. Schließlich will er auch auf dieses Auto stolz sein - obwohl es "nur" ein gebrauchtes ist. Kein Einrichtungs- bzw. Möbelhaus scheut die Mühe, Musterzimmer zu gestalten und die Kunden damit zu inspirieren. Ansprechend und gekonnt dekorierte Schaufenster wecken Sehnsüchte nach geschmackvollem Wohnen oder gutem Aussehen. Keiner fühlt sich übrigens getäuscht, wenn alle Schaufensterpuppen Größe 34 tragen. Ist ja auch klar, dass man mit Größe 40 anders aussieht, aber darum geht es gar nicht. Wir wollen halt einfach verführt werden.

Sollte das nicht beim Produkt "Immobilie" genauso sein? Wieso müssen Immobiliensuchende - im Fall von unbewohnten Immobilien - kahle, unrenovierte und schlecht beleuchtete Räume oder im Fall von noch bewohnten Immobilien - mit Schuhen zugestellte Flure, hochgeklappte Toiletten-Deckel, ungemachte Betten und die "persönlichen Vorlieben" der Vorbesitzer in Kauf nehmen? Dafür gibt es doch wirklich keinen Grund, denn die in solchen Fällen erforderliche "Fantasie" haben die wenigsten Kaufinteressenten - und werden nicht zu Käufern.

Vor dem Hintergrund, welcher Aufwand in anderen Lebensbereichen betrieben wird, um Konsumenten in Kauf-Stimmung zu bringen...

 [Download HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verli ...pdf](#)

 [Online lesen HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien ver ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck**

---

192 Seiten

Kurzbeschreibung

Was haben Mode, Autos, Einrichtung und Immobilien gemeinsam? Beim Kauf spielen Emotionen eine wichtige Rolle!

Kein Mensch verkauft seinen Gebrauchtwagen ungewaschen und voll mit persönlichen Dingen und eventuell noch mit dem Altpapier der letzten Wochen im Kofferraum. Auch Kekskrümel und Hundehaare werden entfernt und sogar noch Ledergeruch aufgesprüht. Jeder Autoverkäufer weiß, dass sein Auto dann bessere Chancen auf dem Gebrauchtwagenmarkt hat, wenn es möglichs-te neuwertig aussieht. Warum das so ist? Der Käufer eines Gebrauchtwagens erwirbt ein für ihn neues Auto und es sollte deshalb möglichs-te auch diesen Eindruck machen. Schließlich will er auch auf dieses Auto stolz sein – obwohl es „nur“ ein gebrauchtes ist. Kein Einrichtungs- bzw. Möbelhaus scheut die Mühe, Musterzimmer zu gestalten und die Kunden damit zu inspirieren. Ansprechend und gekonnt dekorierte Schaufenster wecken Sehnsüchte nach geschmackvollem Wohnen oder gutem Aussehen. Keiner fühlt sich übrigens getäuscht, wenn alle Schaufensterpuppen Größe 34 tragen. Ist ja auch klar, dass man mit Größe 40 anders aussieht, aber darum geht es gar nicht. Wir wollen halt einfach verführt werden.

Sollte das nicht beim Produkt „Immobilie“ genauso sein? Wieso müssen Immobiliensuchende – im Fall von unbewohnten Immobilien – kahle, unrenovierte und schlecht beleuchtete Räume oder im Fall von noch bewohnten Immobilien – mit Schuhen zugestellte Flure, hochgeklappte Toiletten-Deckel, ungemachte Betten und die „persönlichen Vorlieben“ der Vorbesitzer in Kauf nehmen? Dafür gibt es doch wirklich keinen Grund, denn die in solchen Fällen erforderliche „Fantasie“ haben die wenigsten Kaufinteressenten – und werden nicht zu Käufern.

Vor dem Hintergrund, welcher Aufwand in anderen Lebensbereichen betrieben wird, um Konsumenten in Kauf-Stimmung zu bringen für den Kauf, treten die Autorinnen als Home Staging Profis dafür ein, dass Kaufinteressenten von Immobilien ebenfalls den bestmöglichen ersten Eindruck erhalten und „verzaubert“ werden.

Klingt auch für Sie schlüssig? Dann interessieren Sie sich für das richtige Buch! Sie werden zahlreiche Tipps und Anregungen finden, die Sie selbst umsetzen können. Vielleicht merken Sie schon beim Lesen, wie viel Spaß es machen würde, Ihr jetziges Zuhause in ein Produkt „Haus bzw. Wohnung“ zu verwandeln, das möglichs-te viele Kaufinteressenten begeistert.

Die Autorinnen lieben die Magie, die Home Staging besitzt und ihre Kunden auch, besonders wenn sie anschließend mit Stolz ihre Immobilie zeigen und Kaufinteressenten verzaubern!

Home Staging wird bereits in vielen Ländern wie Amerika, England, Schweden, Holland, Frankreich oder Österreich erfolgreich angewendet, und ist in Deutschland seit 2010 dabei ein fester Begriff für Immobilienverkäufer zu werden.

Interessenten für dieses Buch: die breite Gruppe privater Immobilienverkäufer (vom Verkäufer der ersten Immobilie bis zum Besitzer des jahrzehntelangen Domizils oder des „Schnellverkäufers“ der aus beruflichen Gründen umziehen muss, bis zu Immobilienmakler, zukünftigen Home Stagern oder einfach nur der einrichtungsinteressierten Frau oder dem gewinnorientierten Mann. Da das Buch nutzbar für jedermann ist, ist es auch ein ideales Geschenk.

Download and Read Online HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck

#PR6SO0WN98L

Lesen Sie HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck für online ebookHOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck Bücher online zu lesen.Online HOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck ebook PDF herunterladenHOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck DocHOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck MobipocketHOME STAGING: Wie man Menschen in Immobilien verliebt Ein Praxishandbuch für Verkäufer von Immobilien von Iris Houghton, Tina Humburg, Wiebke Rieck EPub