



Makler mit Herz... und Home Staging

Elisabeth und Bernd Grotebrune – privat und beruflich ein eingespieltes Team

Selbst Traumhäuser wirken in leerem Zustand wenig einladend – ein Umstand, der sich auf den Verkaufspreis negativ auswirken kann. Mit dem Instrument des „Home Stagings“ lässt sich die Immobilie in kurzer Zeit zu einem optisch attraktiven Lebensmittelpunkt umwandeln. Im Bergischen Land haben die Immobilienmakler Elisabeth und Bernd Grotebrune die in Amerika entwickelte Methode vor acht Jahren eingeführt und dabei überzeugende Vermittlungserfolge erzielt.

„Viele Kunden können sich nicht vorstellen, wie man das Innere eines Hauses zeitgemäß ausstatten kann – vor allem, wenn die Zimmer mit alten Möbeln, Teppichen und

Tapeten ihre besten Jahre hinter sich haben. Das erschwert den Verkauf erheblich“, erläutert das Makler-Paar die häufig vorgefundene Ausgangslage. In solchen Fällen raten die beiden, „das Heim zur Bühne“ zu machen. Dabei arbeiten sie mit einer erfahrenen Home Stagerin zusammen, die täuschend echte Küchenmodule aus Pappe als Attrappen in ihrem Lager hat. Zusammen mit echten Möbeln, eleganten Teppichböden und ausgeklügelten Lichtkonzepten zaubert sie trendige Einrichtungen in die alten vier Wände, die dort für die Dauer des Verkaufs verbleiben. Die Kosten dafür trägt der Eigentümer, sie belaufen sich meist auf zwei bis drei Prozent des Verkaufspreises. Gut angelegtes Geld, wie die Erfahrung in allen Fällen gezeigt hat, denn diese Immo-

bilien verkauften sich schneller und höherpreisiger. Auf seiner Homepage zeigt das Maklerehepaar mehrere Referenzbeispiele, um zu demonstrieren, was Home Staging ausmacht. „Damit unsere Auftraggeber die positive Wirkung vor Ort erleben können, hatte ich die Idee in unserem Büro einen Home Staging-Bereich mit Vorher-Nachher-Effekt zu schaffen“, berichtet Elisabeth Grotebrune stolz, die selbst vor acht Jahren ein Home Staging-Zertifikat beim DGHR in Wiesbaden erworben hat. „Mir ist nicht bekannt, dass es so etwas schon in einem anderen Maklerbüro gibt!“

Rund ein Drittel aller Objekte vermitteln die Grotebrunes mittlerweile mit Home Staging. Und die Tendenz steigt, auch weil

Bernd Grotebrune die optimal gestalteten Räume mit einer hochwertigen Kameraausrüstung und einem geschulten Auge stimmungsvoll in Szene zu setzen weiß. „Wir legen Wert auf Qualität“, sagen die beiden, deren Exposés buchstäblich Hand in Hand entstehen. Denn Elisabeth Grotebrune verfasst jene Texte, in denen die Häuser oder Wohnungen nicht bloß technisch beschrieben, sondern auch in ihrem Charakter treffend vorgestellt werden. „Ich sage immer, meine Frau ist die Rosamunde Pilcher der Immobilien-Exposés“, schmunzelt Bernd Grotebrune nicht ohne Bewunderung über die Formulierungsgabe seiner Frau.

Wobei: Es muss in jedem Fall aufrichtig zugehen – im Sinne beider Seiten. „So wie wir beim Home Staging keine Baumängel kaschieren dürfen, so legen wir auch bei der Vermittlung Wert auf Seriosität“, betont Bernd Grotebrune. Natürlich kümmern sich die beiden Profis auch um diese Immobilien: egal ob Mehrfamilienhaus, Unternehmervilla, Auslandsimmobilie, Scheidungsimmobilie oder moderne Eigentumswohnung; sie investieren stets die



„Makler mit Herz“ – bis ins Detail



Home Staging Bereich im Büro mit Vorher-/Nachher-Effekt

gleiche Mühe, egal ob es sich um 30 m² oder 300 m² Wohnfläche handelt. Nicht selten werden die beiden nach der Verkaufsabwicklung von Käufern zur Einweihung des neuen Hauses eingeladen, mitunter aber auch auf einen Kaffee im neuen Zuhause des Verkäufers.

Das seit 40 Jahren verheiratete Ehepaar, das ohne Unterbau agiert („Bei uns werden Sie immer von Chef und Chefin bedient...“), lebt und liebt seinen Beruf, da lag das Firmenmotto „Die Makler mit Herz“ nahe. Die mit viel Emotionalität gepaarte Lebenserfahrung prädestiniert sie für Geschäfte mit

älteren Menschen, die sich vor dem letzten Lebensabschnitt von ihrer zu groß gewordenen Immobilie trennen wollen. Ein Schritt, der oft nicht leicht fällt, von den Grotebrunes aber stets mit dem wichtigen Hinweis begleitet wird: „Sie gehen nicht irgendwo weg, sondern wo hin!“

Einen Ortswechsel hat das kleine Unternehmen auch selbst soeben vollzogen – mit einem Umzug in die Schloßbleiche 20. Mit Blick auf die Schwebbahn in der ersten Etage, dementsprechend ohne Schaufenster-Galerie. „Kaum jemand kauft noch im Vorbeigehen ein Haus. Heute spielt sich alles im Netz ab“, erklärt Bernd Grotebrune. Und so sind die beiden mit IHK-Zertifikat geprüften Makler in den beiden größten Internetportalen vertreten. Mit beeindruckenden Referenzen: Bei Immobilienscout24.de sind sie beispielsweise seit sechs Jahren in Folge mit fünf Sternen als Premiumpartner gelistet. Mit exzellenten Bewertungen von Interessenten wie von Verkäufern gleichermaßen. Die „Makler mit Herz“ agieren eben auch mit Kompetenz und zeitgemäßen Techniken... ■

Grotebrune Immobilien

Schloßbleiche 20
42103 Wuppertal
Telefon: (0202) 511 95 44
grotebrune-immobilien.de

Bernd Grotebrune prüft die Lage einer Immobilie.

