



# Hausverkauf: Mehr Erfolg dank Feng Shui?

Fassung 10.11 | Reproduktion nur mit schriftlicher Zustimmung gestattet!

*Nachdem W.S.\* und seine Frau ihr Einfamilienhaus vergeblich zu verkaufen versucht haben, liessen sie es nach Feng Shui optimieren und konnten es innerhalb weniger Tage zu einem höheren Preis verkaufen. Ein Zufall? Oder spielt bei einem Hausverkauf das Immaterielle doch eine bedeutendere Rolle als die blossen harten Fakten wie Gebäudeversicherungswert, Grunddienstbarkeiten und Hypothek?*

Das L-förmige Flachdachhaus mit Jahrgang 1971 verfügt über 7,5 Zimmer, eine grosse Terrasse, einen Pool, 700 Quadratmeter Umschwung und liegt an einem Hang. Es ist unterkellert – dort befinden sich ein Weinkeller, zwei Hobbyräume, ein Keller, ein Schrankkorridor, Service-räume sowie eine Doppelgarage. Im Parterre sind Eingang, Ess-, Koch- und Wohnbereich offen, wie in einem Loft, angeordnet. Auf demselben Stock, aber abgetrennt, befinden sich Bad und Schlafräume.

## **Attraktives Haus**

Das Ehepaar hat das Haus vor sechs Jahren gekauft, renoviert und wollte es vor drei Jahren aus beruflichen Gründen verkaufen. «Es war ein attraktives Haus und es war uns bewusst, dass der Standort im Immobilienbereich nicht zu den Hochpreisinseln gehört», sagt W.S. Der ausgeschriebene Preis sei in der Region, einem Ort im Mittelland, eher hoch gewesen. Als sich auch nach längerer Zeit keine Käufer fanden, suchten sie nach Alternativen. «So kamen wir auf Feng Shui.»

Die Analyse ergab einige Defizite bei Haus und Garten, eines war der Hauszugang: «Er bestand vorher aus einfach verlegten Waschbetonplatten, einer Treppe, Rasen und ein paar Sträuchern», sagt W.S. und ergänzt: «Nun gibt es dort einen geschwungenen und befestigten Weg aus Natursteinen, der gut beleuchtet ist. Zudem haben wir beim Eingang einen Brunnen platziert.» Diese Veränderungen seien «extrem spürbar» gewesen. Der neue Zugang habe in Bezug auf die Qualität des Hauses viel ausgemacht, er vermittele ein Gefühl von Sicherheit und Luxus. «Das haben auch die Reaktionen und Kommentare der Kaufinteressenten gezeigt», so W.S.

Im Haus haben sie Trennwände entfernt, um die Zimmer zu vergrössern, einzelne Wände gemäss Feng Shui mit Pastellfarben neu gestrichen und Möbel umgestellt. «Durch all die Massnahmen hat das Haus mehr Halt erhalten. Wir haben uns sicherer, mehr zu Hause gefühlt.» Die Kosten für die Feng-Shui-Optimierung beliefen sich auf 50'000 Franken.

Als sie das Haus nun in diesem Jahr erneut zum Verkauf ausgeschrieben haben, hätten sich innert kurzer Zeit sieben Interessenten sowie zwei Immobilienagenturen gemeldet. «Obwohl der Immobilienmarkt im Mittelland noch mehr oder weniger derselbe wie vor drei Jahren und der Preis etwas höher war, haben sie uns das Haus beinahe aus der Hand gerissen», erzählt W.S.

**«Das Auge isst mit»**

Ein schöner Zufall oder spielen immaterielle Faktoren bei einem Hausverkauf doch eine grössere Rolle? «Die Präsentation des Verkaufsobjektes spielt immer eine sehr wichtige Rolle. Grössere Veränderungen – gezielte Renovationen oder zum Beispiel so genanntes Home Staging – können im Einzelfall Sinn machen, durchaus auch nach Feng-Shui-Prinzipien. Bevor man aber viel Geld für ein zu verkaufendes Haus ausgibt, sollte man sich auf eine neutrale Fachbeurteilung abstützen», sagt Lukas Kramer, Geschäftsleiter des Beratungszentrums des Haus Club Schweiz. Das Sprichwort «Das Auge isst mit» gelte auch beim Hausverkauf. Trotzdem würden die harten Fakten wie Lage und Gebäude am Schluss mehr ausmachen. «Ich würde von 40 Prozent Bauchentscheid und 60 Prozent ökonomischer Vernunft ausgehen. Aber zugegeben, 40 Prozent kann man nicht vernachlässigen», sagt er. Denn beim Hausverkauf beschränke sich die emotionale Komponente nicht auf das Objekt selbst. Auch die Beziehung zu den Kontaktpersonen – Selbstverkäufer/Eigentümer, Makler oder auch Mieter – sei sehr wichtig. «Wenn da die Vertrauensbasis nicht entsteht, klappt es nicht. Dann nützt eine schöne Präsentation wenig, Kaufinteressenten bleiben gefühlsmässig auf Distanz», sagt Lukas Kramer.

\* Name von der Redaktion geändert

*Text: Beatrice Guarisco/www.haus-club.ch*