

Att inreda för en dag – smart eller gallet?

Löpsedlar, tv-program, tidningsartiklar – överallt ser man det nya uttrycket "homestaging". Det handlar om att fräscha upp sin lägenhet eller villa innan man visar upp den för försäljning och på så sätt tjäna många sköna tusenlappar. Smart eller gallet? Vi har frågat Ann Blanchester, som driver företaget Styling Homes, vad "homestaging" innebär.

TEXT ANN-CHARLOTTE BORGÖ FOTO MARIA STRÖM, ANN BLANCHESTER

Företeelsen homestaging, eller homestyling som det också kallas, kommer (som allt annat) från USA, där det funnits i 20 – 30 års tid.

– Där är det mer regel än undantag att man stylar sin lägenhet eller villa före en försäljning, berättar Ann Blanchester.

Även i England är det mycket vanligt och det var i London som Ann för några år sedan genomgick en utbildning för homestylisterna – och då som enda svenska.

– Vad jag vet, finns det inga sådana här kurser i Sverige ännu. Men det kommer säkert.

Ann har ett förflutet i modevärlden, bl a som PR-ansvarig på Moderådet. Men efter 20 år i branschen kände hon för att sadla om och istället börja arbeta med inredning.



Homestaging handlar inte om vad som är vackert eller fult. Det är effekten av åtgärderna som höjer värdet på objektet, framhåller Ann Blanchester. Ett rum verkar större, en korridor mindre långsmal etc.

– De här områdena ligger ju väldigt nära varandra och hämtar influenser från varandra, både vad gäller material, färger och upplevelser. Därför var steget inte så stort.

HOMESTAGING VAR något alldeles nytt och Ann var inte sen att haka på en begynnande trend. Ännu så länge är det ett storstadsfenomen i vårt land men intresset ökar lavinartat. Många hör av sig och vill veta hur man gör.

– Man kan antingen välja att arbeta med befintliga möbler och helt enkelt bara städa undan onödiga prylar, säger Ann. För överlastade rum känns mindre och det är svårare för köparen att "placera in" sina egna möbler i rummet.

– Man kan också kombinera egna och lånade möbler eller inreda helt och hållet med lånade möbler. En tom lägenhet är också svårsåld och det kan vara en god investering att låta homestylisten möblera upp den igen.

– Det är väldigt härligt och tillfredsställande att hålla på med det här, utbrister Ann. Alla vinner ju på konceptet – både jag, säljaren och mäklaren.

– Ja även köparen, tillägger hon, som får en unik möjlighet att se hur de skulle kunna inreda sitt nyköpta hem.

MEN MÅNGA NYHETER möts till en början med misstänksamhet – så ock denna.

– Mäklarna var mycket skeptiska, de såg bara kostnaderna och trodde inte på effekten, berättar Ann.

Också skattemyndigheterna var osäkra och kom med luddiga besked huruvida det skulle vara avdragsgillt. Men i juni förra året kom det ett besked: Kostnaden för homestyling eller homestaging är avdragsgill. Så här skrev Björne Sjökvist, skattedirektör på Skatteverket i en artikel i Svenska Dagbladet: "Homestyling, eller home staging som det också kallas, är inte generellt avdragsgillt. Men om det avser tillfälliga åtgärder i samband med försäljningen då kan man få avdrag för försäljningskostnaden. Men man får inte köpa en massa nya saker som man använder, utan bara låna."

Avdragsgilla kostnader är t ex konsultation och fotografering, ommöblering, lån/hyra av möbler, mattor, konst, gardiner etc under visningen, tillfällig magasinering av möbler och annat bohag under visningen.

Några god råd från Ann:

Ta bort alltför personliga saker, t ex fotografier eller en väl använd tandborste.

Städa undan saker som kan uppfattas som ohygieniska, exempelvis kattlådan. Släng väl använda diskborstar och disktrasor.

Ha inte för fullt och ostädad i garderoberna.

Städa inte för nära inpå visningen så att lägenheten stinker av rengöringsmedel. ("Städa får kunden göra själva, det ingår inte i konceptet.")

Absolut inga doftljus!

Fler tips finns på www.stylinghomes.se



Matbordet byttes ut mot en



soffgrupp. Ett bättre utnyttjande av den ljusare delen av rummet.

Skapa nätverk

Många får rådet att måla om för att fräscha upp lägenheten inför en försäljning. Därför är det en smart idé att samarbeta med ett homestaging-företag. Ett måleriföretag som tagit fasta på den idén är Delér Måleri AB, som startat Delér Home Service, där bl a Styling Homes ingår i nätverket. I en snygg folder erbjuds den privata marknaden en helhetslösning med arkitekt/färgsättare, inredare, alla typer av hantverkare och även homestaging under så att säga "samma tak". Foldern skickades i höstas ut till 5 000 hushåll på Lidingö.

Jessica Delér, som ansvarar för verksamheten, berättar att de fått "mycket bra respons på utskicket." Två stora helrenoveringsprojekt av villor är redan igång och flera står på tur. Mer information på www.deler.se

HUR GÅR DET då till när min, något stökiga, övermöblerade men i mitt tycke trivsamma, lägenhet ska förvandlas till ett, för alla potentiella lägenhetsspekulanter, åtråvärt objekt?

Om jag kontaktar Ann på Styling Homes börjar det med att hon gör ett hembesök på en timme – och den är gratis.

– Det är viktigt för mig att ha ett personligt möte med dig som kund, säger Ann, inte minst för att försäkra mig om att du är införstådd med vad som kan komma att ske och framför allt varför vi bör genomföra vissa saker. Av den anledningen vill jag helst träffa alla som du delar bostad med, barn, make/sambo etc.

Får jag veta ungefär vad det kommer att kosta?

– Varje objekt är unikt och jag undviker i detta skede helst att ge exakta prisuppgifter.

Efter mötet går Ann hem "på kammaren" och funderar och sedan gör hon upp planer för vilka insatser som kommer att krävas och vad det kommer att kosta. Därefter är det dags att presentera förslaget för mig, vilket kan kräva ett visst mått av diplomati.

– Det kan vara känsligt om jag måste "rata" ditt befintliga möblemang och föreslå en helt annan inredning. Därför är det så väldigt viktigt att förklara varför. Jag är absolut ingen smakdomare och det handlar inte om vad som är vackert eller fult, utan effekten av mina åtgärder; ett rum ser större ut, en korridor mindre långsmal, ett bättre utnyttjande av olika utrymmen etc. När kunden väl fått detta förklarat för sig vill faktiskt de flesta gå vidare och "köper" mina förslag.

– DET ÄR MYCKET viktigt att du som kund är medveten om tidsramarna, att dina möbler måste flyttas ut vid en viss tidpunkt och att jag tar bort dem jag ställt in dagen efter omvisningen.

Ett visst lager av möbler och tillbehör har Ann köpt in själv men det mesta lånar hon i ett antal butiker som hon samarbetar med. Som motprestation till "lånet" finns information om lampan, soffan eller vad det nu kan vara, framlagd i lägenheten under visningen. Bra reklam för butiken och bra för Ann, som måste variera sina inredningar.

– Varje hem måste inredas unikt och det får inte vara så att spekulanterna känner igen den röda soffan eller den grönutiga fåtöljen i lägenhet efter lägenhet.

Ann samarbetar med ett tiotal, ganska exklusiva, butiker i Stockholm, eftersom hon anser att de möbler och tillbehör som ställs in i lägenheten ska vara statushöjande och ge signaler om kvalitet.

OFTA ÄR DET en bra investering att måla om för att få upp priset, tycker Ann. Hon menar att målning ger mycket förändring i förhållande till vad det kostar. Och hon jobbar enbart med etablerade, professionella måleriföretag.

– Jag har inte råd att synas tillsammans med företag som gör dåliga jobb, det slår tillbaka på mig.

Några garantier för att priset ökar efter homestaging kan Ann givetvis inte ge mig. Jag måste själv tro på effekten och det finns andra faktorer som kan påverka priset negativt. Jag kan ha anlitat en dålig mäklare, visningen hålls på en dålig dag (VM-fotboll på TV t ex), det kan inträffa en omvärldskatastrof som gör att ingen har ork eller lust att ägna

sig åt att gå på visningar etc. Men Mäklarsamfundet anser att man kan räkna med att priset ökar med minst 10 procent och i en artikel i Dagens Industri angavs så mycket som 20 procent.

Det finns till och med forskning på området: "Homestaging, myt eller verklighet" heter en undersökning som sammanställts av Jessica Tilly på Handelshögskolan i Stockholm 2004. Hon har med hjälp av vetenskapligt genomförda mätningar, kunnat påvisa att homestaging har en positiv effekt på prisbildningen.

Ann berättar slutligen att hon vid ett tillfälle verkligen hade möjlighet att jämföra:

– Det handlade om två identiska radhus på samma gata som såldes med några veckors mellanrum och säljaren till det stylade huset fick ut 450 000 kronor mer än ägaren till det ostylade. □



En tom lägenhet är ofta svårsåld. Därför kan det vara en god investering att låta homstylisten möblera upp den igen.

