



Kicki Wellhag och Ulf Lindberg har lång erfarenhet av inredning och vill fungera som en resurs för den som ska sälja sin bostad.

Lyft fram det positiva i ditt hem med

Home Staging

Home Staging innebär att iscensätta ett hem inför en visning och försäljning.

Bakom det nystartade Home Staging-företaget Ki:work i Höllviken står Kicki Wellhag och Ulf Lindberg, som båda har lång erfarenhet från inredningsbranschen.

Av Birgitta Åhlund Foto Ki:work

Många fastighetsmäklare erbjuder idag tjänsten Home Staging, ofta i samarbete med inredningskunniga personer. Home Staging är en amerikansk företeelse som funnits sedan 70-talet och nu blivit populär även här i Sverige.

Home Staging handlar mer om att göra hemmet neutralt, än att "styla" och ge det

en ny stil. Personliga saker plockas bort och möbleringen görs så att det blir lättare för spekulanterna att se möjligheterna i huset eller lägenheten.

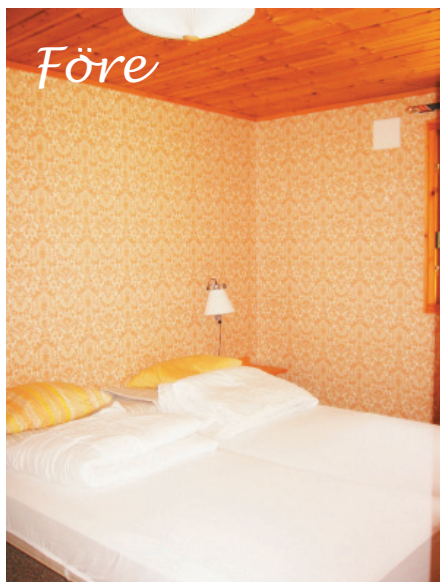
Vid årsskiftet startade paret Wellhag/Lindberg sitt företag Ki:work Creatörerna AB. Kicki har en lång bakgrund som dekoratör och inredare. I USA arbetade hon



Före



Efter



Före



Efter



Före



Efter

”Home Staging handlar mer om att göra hemmet neutralt, än att ge det en ny stil. Personliga saker plockas bort och möbleringen görs så att det blir lättare för spekulanterna att se möjligheterna.”

för IKEA med uppstarten av nya varuhus och för Orrefors och Kosta Boda har hon rest världen runt och byggt showrooms, mässor och utställningar.

– Min bakgrund gör att jag alltid tänker kommersiellt, att syftet med det jag gör är att sälja bostaden, säger Kicki. Vid varje uppdrag fokuserar jag på den möjliga målgruppen – bostadens tilltänkta nya ägare.

Lyfter fram bostadens potential

Kiwork har investerat i ett stort lager av möbler och rekvisita, som används när de ska möblera eller komplettera ett rum.

– Vi vill fungera som en resurs för säljaren, betonar Kicki. Målsättningen är att lyfta fram hemmet inför visningen till så låg kostnad som möjligt, men på ett sätt som bidrar med mycket för de som kommer på visningen. Det handlar alltså inte

om att renovera den, även om det i enstaka fall kan vara helt avgörande för försäljningen att t ex fräscha upp en gammal källare eller göra ett mörkt badrum mer inbjudande.

Snabbare affär

Ulf har tidigare arbetat som varuhuschef inom IKEA, Bauhaus och Hornbach och har därigenom gedigen erfarenhet av försäljning och marknadsföring.

– Tillsammans har vi många års yrkeserfarenhet och en unik kompetens, säger han. Utöver privatpersoner som kontaktar oss direkt är fastighetsmäklarna våra viktigaste samarbetspartners. Trenden är helt klart att detta är en växande företeelse i Sverige. I Danmark är det mycket vanligt och i USA är det knappast någon som säljer sin bostad utan Home Staging, fortsätter han.

Kicki och Ulf tror att de flesta som tittar på en bostad ser den som den är och inte hur den kan bli. Därför är det viktigt att visa husets eller lägenhetens potential och positiva sidor. Arbetet anpassas även för att ge attraktiva foton till annonser.

– Vi erbjuder ett kostnadsfritt hembesök, där vi tillsammans går igenom bostaden, och återkommer med en detaljerad åtgärdslista, tidplan och offert, förklarar Kicki. Om man önskar genomföra åtgärderna själv kan man givetvis göra det mot ett mindre arvode. Vi kan även hyra ut möbler och rekvisita.

– På det här sättet hjälper vi till att förbereda försäljningen så att möjligheten till en snabb affär och ett högre pris ökar, vilket gynnar både säljare och mäklare. I de uppdrag vi hittills haft har det inte behövts fler än två visningar innan försäljningen varit klar, avslutar Kicki och Ulf.