

TIPPS FÜR DEN BESSEREN IMMOBILIENVERKAUF

Ein Immobilienkauf ist größtenteils Vertrauenssache. Zu 80 Prozent werden Entscheidungen emotional, also aus dem Bauch heraus getroffen. Deshalb kann eine gute Verkaufsvorbereitung sowohl für den Eigentümer als auch für den Käufer Wunder wirken.

Versetzen Sie sich als Verkäufer in die Lage des Kaufinteressenten. Mit etwas Arbeit und einem kleinen Budget werden Sie viel erreichen können.

DIE VORBEREITUNGSPHASE:

DIE VORBEREITUNGSPHASE:

VERKAUFSHINDERNISSE

LÖSUNGSTIPPS

Unübersichtlichkeit der Räume

- Auf – und Ausräumen ist absolut notwendig.
- Alles was nicht alltäglich gebraucht wird einfach in Umzugskartons verpacken.
- Was gar nicht mehr gebraucht wird: verschenken, spenden oder wegwerfen.
- Nichts mehr auf den Schränken oder Betten liegen lassen.
- Auch Altpapier und Altglas entsorgen sowie Pfandgut zurückgeben.

Das Ergebnis:

- Sie gewinnen Platz
- Die Räume wirken positiv

Staub & Schmutz

- Reinigen Sie jeden Raum gründlich
- Vergessen Sie nicht Fensterbänke, Heizungen, Wände, Türen, Schalter zu putzen.
- Besonders Bad, Küche und Fenster sollen glänzen.

Das Ergebnis:

Gereinigte Räume vermitteln eine gut gepflegte Immobilie und der allgemeine Geruch in den Räumen verbessert sich.

Dunkle Räume

Lassen Sie Licht ins Haus:

- Rollläden und Gardinen aufziehen
- Stores und Netzgardinen entfernen
- Alle Räume gut beleuchten
- Dunkle Ecken akzentuiert ausleuchten
- Bei Besichtigungen zu jeder Tageszeit alle Lampen einschalten

Das Ergebnis:

- Die Räume wirken groß
- Ecken werden dadurch integriert
- Helligkeit beeindruckt

DIE VORBEREITUNGSPHASE:

DIE VORBEREITUNGSPHASE:

VERKAUFSHINDERNISSE

LÖSUNGSTIPPS

Persönlicher Wohnstil

Kaufinteressenten wollen ihre eigene Zukunft in der Immobilie sehen:

- Persönliche Fotos, religiöse oder politische Symbole, Jagdgeweihe, Waffen usw. entfernen.
- Persönliche Hygieneartikel, Haar- und Zahnbürsten, Gels und Cremes wegräumen.

Das Ergebnis:

- Kaufinteressenten konzentrieren sich auf Ihre Immobilie und nicht auf Ihre Person bzw. Persönlichkeit.
- Die Immobilie wirkt sofort viel neuer und neutraler
- Der Käufer kann sich besser vorstellen, dass die Immobilie seine wird.

Kleine Reparaturen

Viele kleine Fehler können für den Kaufinteressenten abschreckend wirken:

- Quietschende nicht schließende Türen reparieren
- Mit hellen und neutralen Farben Räume streichen
- Falls nötig sollen auch Türrahmen gestrichen werden

Das Ergebnis:

- Vermittelt, dass in der Immobilie alles funktioniert und das sie immer topgepflegt wurde.
- Helle Farben geben den Räumen Größe und frische.

Unordnung auf Terrasse und Balkon

Kaufinteressenten möchten auch diese Bereiche nutzen:

- Räumen Sie alles weg, was nicht zwingend auf die Terrasse gehört.
- Dekorieren Sie eine schöne Sitzkombination

Das Ergebnis:

- Der Kaufinteressent bekommt schon einen Eindruck, wie er die Fläche in der Freizeit nutzen kann.

Ein wilder Garten

Freizeit nutzen kann.

Ein wilder Garten

Der Kaufinteressent möchte gerne einen Garten in dem er nicht gleich in Arbeit erstickt.

- Zeigen Sie bei der Besichtigung einen gemähten Rasen
- Schneiden Sie Sträucher und Hecken zurück
- Entfernen Sie verwelkte Blumen
- Stellen Sie Pflanzschalen mit blühenden Blumen am Hauseingang auf

Das Ergebnis:

Ein gepflegter Garten lädt zum Träumen ein. Er soll Ruhe und Regeneration vermitteln. Er steigert wesentlich den emotionalen Wert der Immobilie.

DIE VERMARKTUNGSPHASE:

Damit alles problemlos funktioniert, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Sie sind immer vor Ort und stehen immer für eine Hausbesichtigung bereit.
- Sie nehmen sich genügend Zeit, um den Hausverkauf von der Planung bis zur Schlüsselübergabe zu organisieren.
- Sie stehen Kaufinteressenten jederzeit telefonisch zur Verfügung, damit kein potenzieller Käufer das Interesse verliert.
- Sie können es sich finanziell leisten, die Vorfinanzierung für die Vermarktungskosten zu übernehmen.
- Sie beauftragen einen erfahrenen Gutachter für die Hausbewertung und wissen, was Ihr Haus tatsächlich wert ist.
- Sie legen ein aussagekräftiges Exposé mit hochwertigen Fotos und allen weiteren wichtigen Unterlagen an.
- Sie haben Verhandlungsgeschick und kennen sich damit aus, Hausbesichtigung zu organisieren.
- Sie wissen über rechtliche Fragen bezüglich Immobilienverkäufen Bescheid.

FAZIT:

Eine Immobilie soll überzeugen. Das macht sie, indem sie sich in **allen Bereichen „herausputzt“**. Die Präsentation spielt also eine wesentliche Rolle. Verschonen Sie kein Geld und **zeigen Sie das Potential Ihrer Immobilie**.

Übrigens gibt es mittlerweile Dienstleister (www.adda-homestaging.de), die diese Aufgaben gerne für Sie umsetzen.

zen. **Home Staging ist das professionelle Aufbereiten von Immobilien für den Verkauf**. Sie werden überrascht sein, wie die Wirkung auf Ihre Kaufinteressenten ist.

IHR ANSPRECHPARTNER DIANE AGUETTAZ & DIETER ABRAM

Siebenbürgenweg 24
83052 Bruckmühl

Tel.: 08062 / 72 58 483
Fax: 08062 / 72 58 489

info@adda-immobilien.de
www.adda-immobilien.de

