

# Aufwertung Ihrer Immobilie: Tipps für Verkäufer



## Es gibt einiges zu tun bevor die Gäste kommen

Würden Sie Gäste zu einer Party zu sich einladen, ohne Ihr Zuhause entsprechend darauf vorzubereiten? Sicherlich nicht. Das Gleiche gilt für Besichtigungen beim Verkauf einer Immobilie! Wenn Sie potenzielle Käufer zu sich einladen, sollten Sie alle Vorkehrungen für Ihre Immobilie getroffen haben. Dies ist die notwendige Voraussetzung, wenn Sie – wie die meisten Verkäufer – Ihre Immobilie zu einem möglichst guten Preis in relativ kurzer Zeit verkaufen möchten.

### 1. Aufräumen und reinigen

Auch wenn es selbstverständlich sein sollte: Ihre Immobilie sollte zum Zeitpunkt einer Besichtigung aufgeräumt sein. Das bedeutet, dass keine persönlichen Sachen herumliegen wie getragene Kleidung, schmutziges Geschirr und dergleichen. Zukünftige Käufer stellen sich schon bei der Besichtigung vor, wie es sich anfühlen wird, in Ihrer Immobilie zu wohnen. Diesen Eindruck sollten Sie durch angenehme Umstände so weit wie möglich verstärken. Eine aufgeräumte und saubere Immobilie wirkt außerdem größer und einladender. Wenn viele Sachen herumliegen, könnte der Eindruck entstehen, Ihre Immobilie ist für die Dinge des täglichen Lebens zu klein.



### 2. Lassen Sie los

Weil Sie in Ihrer Immobilie so lange gelebt haben, war sie sicherlich nicht nur ein Platz zum Wohnen. Sie war Ihr Zuhause und es verbinden sich viele schöne Erinnerungen mit ihr. Viele Verkäufer haben verständlicherweise Probleme damit, diese Verbindung loszulassen und sich trennen zu können. Daher ist es ein guter erster Schritt, sich klar zu machen, dass Sie Ihre Erinnerungen nicht mitverkaufen, sondern überall dort mit hinnehmen, wo Sie in Zukunft leben werden. Dieser Schritt fällt Ihnen bedeutend leichter, wenn Sie Ihren Verkauf als Neuanfang sehen und nicht als Ende eines Lebensabschnitts.



### 3. Machen Sie Ihre Immobilie unwiderstehlich

Nachdem Sie Ihre Immobilie gereinigt und aufgeräumt haben, beginnt jetzt die Phase, bei der Sie ihr den letzten Schliff geben, um die Interessenten zu beeindrucken. Unterschätzen Sie diesen Schritt nicht, denn dieser macht oftmals den Unterschied zwischen Verkäufen und Verhandlungsabbruch.

Legen Sie eine Tischdecke mit einer dezenten Farbe auf Ihren Esstisch, z.B. in weiß oder beige. Auch eine Vase auf dem Tisch mit frischen Blumen, setzt einen raffinierten Akzent und kann Wunder bewirken. Falls noch nicht geschehen, waschen Sie die Gardinen. Sie werden sehen, Ihre Räume werden sehr viel frischer wirken.



Was viele nicht wissen: Küche, Bade- und Wohnzimmer sind die wichtigsten Verkaufsargumente, auf die Käufer besonders achten. Beachten Sie das, wenn Sie Ihre Immobilie für den Verkauf herrichten. Entfernen Sie vor allem unansehnliche Kalkränder und unappetitliche Essensreste.

Im Wohnzimmer muss man sich besonders wohl fühlen können. Hier ist weniger mehr. Auch wenn Sie stolz auf Ihre Nippes-Sammlung sind, räumen Sie diese aus dem Blickfeld der Besucher. Stellen Sie stattdessen einen schönen Kerzenständer auf oder drapieren Sie ein oder zwei einzelne Dekorationsgegenstände an zentralen Punkten. Falls Sie eine tolle Aussicht haben, stellen Sie sicher, dass der Besucher diese vollständig bewundern kann.

#### 4. Details, die leicht vergessen werden

Jetzt haben Sie schon einiges unternommen, um Ihre Verkaufschancen zu erhöhen. Vergessen Sie aber nicht, Ihre Fenster zu putzen und den Teppich einer Reinigung zu unterziehen, falls sichtbare Flecken vorhanden sind. Ein Schlafzimmer sieht auch attraktiver aus, wenn die Betten gemacht sind. Stellen Sie unbedingt sicher, dass alle Räume gut beleuchtet sind, Bei einsetzender Dämmerung schalten Sie in jedem Fall das Licht ein.

Auf den ersten Blick mögen diese Sachen wie unbedeutende Details wirken; Sie werden aber überrascht sein, wie viele Menschen auf solche Sachen achten. Sorgen Sie also dafür, dass keine vermeidbaren Unschönheiten den Verkauf erschweren.



#### 5. Außenansicht nicht vernachlässigen

Die Frontansicht Ihrer Immobilie wird in der Regel das Erste sein, was Ihre potenziellen Käufer zu sehen bekommen. Stellen Sie sicher, dass diese Lust macht, mehr von Ihrer Immobilie zu erfahren. Auch vor der Immobilie sollten Sie alles wegräumen, was dort nicht hingehört. Kehren Sie die Wege und pflegen Sie die Blumenbeete. Falls es einen Rasen gibt, sieht dieser schöner aus, wenn er frisch gemäht ist. Geschlossene Rollläden wirken alles andere als einladend, daher sorgen Sie dafür, dass diese offen sind.

