

## **18 Schritte, um den Verkauf Ihrer Immobilie zu fördern:**

Als Eigentümer spielen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie eine wichtige Rolle.

Wenn Sie folgende 18. Schritte beherzigen, helfen Sie Ihrem Makler, Ihre Immobilie schneller und vor allem zu einem angemessenen Preis zu vermitteln.

### **1. Gewinnen Sie durch den ersten Eindruck.**

...man bekommt nie eine 2. Chance, den ersten Eindruck zu korrigieren

Die Wichtigkeit des äußeren Bildes sollte man nicht unterschätzen - ganz besonders, wenn es um ihr Eigentum geht. Potentielle Kaufinteressenten fangen mit ihrem Entscheidungsprozeß frühzeitig an, schon mit dem ersten Blick am Garagentor oder dem Straßenrand.

Ein gepflegter Garten mit beschnittener Bepflanzung sowie eine auf Hochglanz polierte oder gar frisch gestrichene Haustür wirken einladend auf jeden Interessenten. Je weniger „Hindernisse“ zwischen dem Interessenten und der Anziehungskraft Ihrer Immobilie liegen, desto besser. Also, im Herbst die Blätter zusammenfegen und räumen und im Winter die Wege frei halten.

### **2. Investieren Sie ein paar Stunden!**

Jetzt ist die Chance, richtig aufzuräumen. Räumen Sie im Wohnzimmer, Badezimmer und Küche auf. Etwas frischer Lack, eventuell neue Tapeten oder kleine Dekorationsstücke können dazu beitragen, dass Ihr Zuhause an Charme und auch an Wert gewinnt. Auch angenehme Düfte regen das Wohlbefinden an. Bei vielen Kaufinteressenten fehlt das notwendige Vorstellungsvermögen, die Kaufentscheidung wird meistens vom „Ist“ anstatt „Was könnte daraus gemacht werden“ getroffen.

### **3. Prüfen Sie alle Wasserhähne und Glühbirnen!**

Tropfendes Wasser erweckt Zweifel - könnte etwas mit der gesamten Wasserversorgung nicht in Ordnung sein? Gab es bereits einen Wasserschaden? Tropfende Wasserhähne zu reparieren kostet nicht die Welt, wird aber für den Verkauf Ihrer Immobilie einen Gewinn bedeuten.

Lassen Sie den Kaufinteressenten nicht im Dunkeln stehen. 100 W sind besser als 25 W. Lassen Sie es nicht dazu kommen, dass Kleinigkeiten vom großen Ziel ablenken.

### **4. Schlagen Sie die Tür vor dem Abschluss nicht zu!**

Quietschende oder klemmende Schrank-, Balkon- oder Wohnungstüren bleiben in der Erinnerung des Interessenten zurück. Also schnell ein paar Tropfen Öl hier und da und schon geht die Besichtigung ohne Nebengeräusche voran.

### **5. Denken Sie an Ihre Sicherheit und an die des Interessenten!**

Rollschuhe auf der Treppe, tief hängende Lampen, herumliegende Verlängerungskabel, rutschende Teppiche -sind alles Sicherheitsgefahren.

## **6. Machen Sie Platz!**

Interessenten suchen in der Regel nicht nur bequeme Wohnräumlichkeiten, sondern auch Platz, wo selten gebrauchte Artikel wie Hobby- oder Bastelgegenstände untergebracht werden können. Also sorgen Sie dafür, dass der Speicher, Abstellräume und/oder die Kellerräume groß wirken. Entfernen Sie unnütze Gegenstände.

## **7. Badezimmer sollen blitzen!**

Bäder verkaufen Häuser! Alle, besonders ältere Fugen sollten gesäubert bzw. repariert werden. Hängen Sie schöne Hand- und Badetücher aus, legen Sie die passenden Badematten hin.

## **8. Schaffen Sie traumhafte Schlafzimmer!**

Kaufinteressenten sollen sich in fremden Schlafzimmern wie zu Hause fühlen, also bequem und komfortabel. Entfernen Sie also unnütze Möbel, die Bügelwäsche und überziehen Sie Ihr Bett mit einladender Bettwäsche.

## **9. Lassen Sie Tageslicht herein!**

Bei Tageslichtbesichtigungen ziehen Sie alle Vorhänge zurück, dadurch wirkt die Wohnung hell und freundlich.

## **10. Am Abend beleuchten!**

Bei Besichtigungen am Abend erhöhen Sie die Empfindungen durch Beleuchtung, innen sowie außen. Licht erzeugt Farbe und Wärme und heißt den Kaufinteressenten willkommen.

## **11. Menschenmassen meiden!**

Besucher, ob Verwandte oder Freunde, sollten nicht bei Besichtigungen anwesend sein. Kaufinteressenten möchten nicht als Eindringlinge angesehen werden. Eine große Entscheidung im Leben der Interessenten sollte sich Zeit lassen dürfen.

## **12. Achten Sie auf Haustiere!**

Hunde und Katzen sind gute Kameraden, aber nicht während einer Besichtigung. Katzentoilette oder Hundeknochen lenken die Kaufinteressenten evtl. zu sehr vom Wesentlichen ab. Auch sollte man bedenken dass manche Interessenten evtl. an einer Tierhaar-Allergie leiden.

## **13. Denken Sie an Lautstärke!**

Rock'n'Roll wird nie aussterben, aber manche mögen es einfach nicht.

**14. Entspannen Sie sich!**

Seien Sie freundlich, aber Gespräche mit dem Kaufinteressenten sollte man nicht forcieren. Diese mögen in der Regel keine Ablenkung von der Besichtigung.

**15. Entschuldigen Sie sich nicht!**

Falls ein Kaufinteressent sich negative Äußerungen erlauben sollte, brauchen Sie sich nicht zu entschuldigen. Überlassen Sie die Situation am besten Ihrem SIB-Makler.

**16. Machen Sie keinen Gebrauchtwarenladen aus Ihrem Haus!**

Kaufinteressenten sind meistens nur am Erwerb einer Immobilie interessiert. Auch wenn Sie keine weitere Nutzung für Möbel und sonstiges Inventar haben, sollten diese Sachen aus dem Gespräch gelassen werden es könnte ablenkend auf den Interessenten wirken. (Mit Ausnahme der Einbauküche)  
Es wird sich später noch eine passende Gelegenheit finden um das ein oder andere Stück anzubieten.

**17. Verlassen Sie sich auf Ihren SIB-Makler!**

Oftmals versucht ein Kaufinteressent gleich das erste Verhandlungsgespräch zu Preisen, Konditionen etc. direkt mit dem Verkäufer zu führen. Überlassen Sie solche Gespräche Ihrem Experten - Ihrem SIB-Makler.

**18. Helfen Sie Ihrem SIB-Makler!**

Wenn alle Besichtigungstermine über das von Ihnen ausgewählte Büro festgelegt werden, erleichtern Sie den Verkaufserfolg Ihres SIB-Maklers. Sie werden die Ergebnisse zu schätzen wissen.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!