

12 Tipps mit denen Sie Ihre Immobilie auf jeden Fall verkaufen

Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt. Farbe, Blumen, Ordnung! Zwölf Tipps, wie Eigentümer ihr Haus ins rechte Licht rücken – mit viel Kalkül, wenig Kosten und einem überraschenden Resultat.

Niemand kennt das Haus besser als Sie. Warum sollten nicht Sie Interessenten durchs Haus führen?! Das kann, muss aber nicht immer eine gute Idee sein. Eigentümer sind oft viel zu begeistert von ihrem Objekt, um auf nüchterne Fragen zum Zustand des Daches, der Qualität der Heizung oder Umbaumöglichkeiten sachlich-souverän zu antworten.

Gelsenkirchener Barock, Eichen-Einbauten, Terrakotta - Fliesen, Jurastein-Treppen, goldgeschwungene Türgriffe – was Ihnen gefallen hat, stößt nicht immer auf Gegenliebe. Und muss es auch nicht. Es geht nur darum, dass das Haus einen solventen Käufer findet.

Profis wissen wie's geht

Von daher kann es für sensible Eigentümer besser sein, die Besichtigung an einen Profi abzugeben. Ein guter Makler weiß, welche Wünsche die Käufer haben, welcher Grundriss ihnen vorschwebt und startet bei der Besichtigung das richtige Kopfkino: „Diese Mauer würde ich durchbrechen, dann haben Sie einen großzügigen Wohn-Ess-Bereich“ oder „Hier haben Sie viel Platz für Ihre Low-Boards und Heimkino...“

Wer seine Türen für Kaufinteressenten öffnet, muss auf Vertriebsmodus schalten. Es gilt, das Haus bestmöglich zu präsentieren, ohne freilich die Mängel zu verschleiern.

Gekonnt in Szene setzen

„Home-Staging“ nennt sich ein Trend aus den USA, und Skandinavien, der die Kunst des In-Szene-Setzens perfektioniert. Ob Blumen, Bilder oder Badaccessoires: Innenausstatter zaubern Wohnträume – je nach Budget des Auftraggebers. Ihre Tricks sind längst kein Geheimnis mehr. Aufräumen, Reparieren, Dekorieren – mit einfachsten Mitteln lassen sich aus müden Mauern wahre Schönheiten zaubern.

So lassen Sie Ihr Haus strahlen

- **Außen aufhübschen.** Gehen Sie vor die Tür und betrachten Sie die Zufahrt, den Vorgarten, den Eingangsbereich. Es ist das erste, was Interessenten sehen. Wirkt das Grundstück einladend? Wenn nicht, packen Sie es an: Büsche zurückschneiden, Beete jäten, Rasen düngen, Moos entfernen, Zaun streichen, Türe, Hausnummer und Briefkasten putzen, Müll entfernen, Aufräumen und Platz schaffen. Bedenken Sie, dass viele Interessenten fahren Objekte von außen ab und schließen vom äußeren Eindruck auf das Hausinnere. Außen pfui, innen hui – so denken Käufer nicht. Alles, was von der Straße sichtbar ist, sollte schön

anzusehen sein. Nicht wenige schließen von gepflegten Gärten auf ein gepflegtes Inneres.

- **Freiräume schaffen.** Trennen Sie sich von unnützen Dingen, schaffen Sie Platz – auch im Keller, im Dachboden und in der Garage. Unordnung lässt Räume kleiner wirken. Doch Käufer suchen den größten Raum zum kleinsten Preis. Düstere, vollgestellte Räume besser leeren. Lieber leer als hässlich präsentieren!
- **Großputz.** Achten Sie auf Sauberkeit. Eingang und Bad sollten blitzen. Fenster putzen, Spinnweben entfernen, Staubwischen – Interessenten schauen genauer als die Schwiegermutter und schließen vom Schmutz auf die Bausubstanz.
- **Reparieren.** Klemmende Türen, defekte Außenleuchten, fehlende Sockelleisten: Oft ist es nur die eigene Bequemlichkeit, die überfällige Kleinreparaturen hinauszögern lässt. Schluss damit! Liste schreiben und abarbeiten. Behalten Sie die Kosten im Auge: Ein altes Haus ist alt, es wird kein Neubau werden. Kluge Verkäufer rechnen die Summe aller Kleinreparaturen durch. 2000 Euro können gut investiert sein, wenn dadurch 5000 Euro mehr Kaufpreis drin sind.
- **Streichen.** Wenn die Räume einen neuen Anstrich verdienen, achten Sie auf helle, neutrale Farben. Knallige Farben sind nicht jedermanns Geschmack. Vorsicht bei Schimmel und feuchten Stellen. Übertünchen bringt nichts außer nachträglichem Ärger.
- **Licht nutzen.** Helle Räume wirken größer. Achten Sie auf Besichtigungstermine bei Tageslicht - nicht in der Dämmerung und bei Dunkelheit. Öffnen Sie Rollos, schieben Sie Gardinen beiseite (Fenster, Fensterrahmen und Bänke putzen!). Setzen Sie Lampen und Lichtakzente – gerade bei kleinen Fenstern.
- **Weg mit persönlichen Dingen.** Verräumen Sie persönliche Gegenstände, Familienfotos, Nippes. Zeigen Sie Ihr Haus so neutral und zeitlos wie möglich. Achten Sie auf die Bäder (weg mit Zahnbürste, Rasierer oder Haarklammern). Verstauen Sie die Wäsche im Schrank.
- **Dekoration.** Blumen auf dem Esstisch, eine schöne Schale vor der Haustür: Setzen Sie wenige, aber ausgesuchte Pflanzen zur Dekoration ein. Achten Sie auf wenige, aber stimmige Accessoires: Neue Handtücher passend zum Badvorleger, dezente Bilder, Windlichter in dunklen Ecken. Unterschätzen Sie nicht die weichen Faktoren beim. Makler wissen, wen sie bei Hausbesichtigungen beeindrucken müssen: Bei Paaren entscheidet in den meisten Fällen die Frau, ob das Haus in die engere Wahl kommt. Gefällt es ihr nicht, wird aus dem Deal meistens nichts.
- **Lüften.** Bevor der erste Interessent klingelt, sollte es im Haus angenehm und frisch riechen. Muffige Räume oder Gulaschduft vom Mittag wirken nicht einladend. Vorsicht bei Raumparfums: Sie treffen nicht jedermanns Geschmack und können mehr verstören als betören.
- **Erscheinung.** Nicht nur Ihr Haus soll sich von seiner schönsten Seite zeigen. Vergessen Sie sich selbst nicht.

Beste Grüße

Bruno Hillebrand
Cogito Consulting UG