In 18 Schritten zum erfolgreichen Verkauf

Broschüre 03

Die ImmoProfis®

In dieser Broschüre finden Sie Tipps und Tricks wie Sie Ihre Immobilie in vollem Glanze erstrahlen lassen und wie Sie sich auf die potentiellen Kaufinteressenten vorbereiten.

Gerade am Beginn des Verkaufsprozesses werden mitunter die größten Fehler gemacht. Diese kosten dann nicht selten sehr viel Geld, da der Grundsatz gilt: je länger das Angebot auf dem Markt ist, desto niedriger ist der letztendlich erzielte Verkaufspreis.

Wichtig: Die besten Kaufinteressenten, die mit hoher Wahrscheinlichkeit den höchsten Preis bezahlen, kommen immer in den ersten 4 Wochen! Präsentiert sich die Immobilie zu diesem Zeitpunkt in einem schlechten Zustand, sind diese Kaufinteressenten weg.

Das Wichtigste ist die Aufbereitung der Immobilie. Die Kaufinteressenten müssen sich in die Immobilie verlieben können.
Dann ist der beste Preis möglich!

1. Gewinnen Sie durch einen ersten Eindruck

Man bekommt nie eine zweite Chance, den ersten Eindruck zu korrigieren. Die Wichtigkeit des äußeren Bildes sollte man nicht unterschätzen – ganz besonders, wenn es um den Verkauf Ihres Eigenheims 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 Haustüre wirken einladend auf den Interessenten.

Je weniger Hindernisse zwischen dem Interessenten und der Anziehungskraft Ihrer Immobilie liegen, desto besser. Also, im Herbst die Blätter zusammenfegen und im Winter die Wege räumen.

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 Wert gewinnt. 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? Lassen Sie den Kaufinteressenten nicht im Dunkeln stehen. 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- bzw. Wohnungstüren sind einfach zu reparieren, bleiben unbehoben aber in der Erinnerung des Interessenten.

5. Denken Sie an Ihre Sicherheit und an die des Interessenten

Rollschuhe auf der Treppe, tief hängende Lampen, herumliegende Verlängerungskabel, rutschende Teppiche – das sind alles potentielle Gefahren, die sich leicht beheben lassen.

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 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 unnütze Möbel, legen Sie eine frische Bettdecke auf.

9. Lassen Sie Tageslicht herein

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

10. Am Abend mit Beleuchtung

Bei Besichtigungen am Abend erhöhen Sie das Wohlfühlambiente durch Beleuchtung, innen sowie außen.

Licht erzeugt Behaglichkeit und heißt den Kaufinteressenten willkommen.

11. Menschenmassen meiden

Besucher, egal ob Verwandte oder Freunde, sollten nicht bei Besichtigungen anwesend sein.

Kaufinteressenten möchten nicht als Eindrinlinge angesehen werden. Aus diesem Grund führen Immobilienmakler die Besichtigungen auch meistens ohne die Anwesenheit der Verkäufer durch. So können sich die zukünftigen Bewohner der Immobilie am besten „hineinfühlen“!

12. Achten Sie auf Haustiere

Hunde und Katzen sind gute Kameraden, aber nicht während einer Besichtigung. Sie haben die große Begabung, immer unter den Füßen zu sein. Also: Bello und Mieze sollten draußen bleiben! Zudem reagieren auch viele Menschen inzwischen allergisch auf Haustiere. Auch dies kann kaufentscheidend sein!

13. Denken Sie an Lautstärke

Rock ‘n‘ Roll wird nie aussterben, aber manche mögen es nicht. Eine leise Hintergrundmusik jedoch, kann sogar den Verkauf fördern, da die Interessenten sich dann wohlfühlen werden.

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. Hier ist weniger mehr!

15. Entschuldigen Sie sich nicht

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

16. Machen Sie keinen Gebrauchtwarenladen aus Ihrem Haus

Kaufinteressenten sind meistens am Erwerb einer Immobilie interessiert.

Auch wenn Sie keine weitere Nutzung für Möbel und sonstiges Inventar haben werden, sollten diese Sachen aus dem Gespräch gelassen werden. Es könnte ablenkend auf den Kaufinteressenten wirken. Vielleicht mit Ausnahme der Einbauküche.

17. Verlassen Sie sich auf Ihren ImmoProfi

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

18. Helfen Sie Ihrem Makler

Wenn alle Besichtigungstermine über das von Ihnen ausgewählte Makler-Büro festgelegt werden, erleichtern Sie den Verkaufserfolg zum bestmöglichen Preis.

Außerdem ist jeder Schritt von der ersten Anfrage bis zur Übergabe der Immobilie präzise dokumentiert, so dass es zu keiner Zeit zu Unstimmigkeiten kommen kann. Insbesondere sollten keine mündlichen Nebenabreden ohne Ihren Makler getroffen werden. Dieses führen im schlimmsten Fall zur Nichtigkeit des Kaufvertrages.

Weitere Broschüren, die Sie interessieren könnten:

Broschüre 01	10 Merkmale seriöser Makler
Broschüre 02	10 Tipps gegen Mietnomaden
Broschüre 03	In 18 Schritten zum erfolgreichen Verkauf
Broschüre 04	Die 12 größten Irrtümer im Mietrecht
Broschüre 05	Was spricht für einen Makler-Alleinauftrag?
Broschüre 06	Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf
Broschüre 07	Die richtige Preisfindung
Broschüre 08	Kaufverhandlungen richtig führen
Broschüre 09	Gestaltung des Kaufvertrages
Broschüre 10	Banken und der Immobilienverkauf
Broschüre 11	Welche Auskünfte muss ich geben?
Broschüre 12	Hilfreiche Informationen beim Immobilienkauf

Kontakt

Die ImmoProfis

Salzstraße 34
87435 Kempten

Telefon 0831.960 662 0

info@die-immoprofis.com