

Edelmann- Immobilien -MV

Die folgenden wertvollen Tipps helfen Ihnen Ihr Haus oder Ihre Wohnung bei Besichtigungen ins rechte Licht zu setzen und dies wird sich auch auf den erzielbaren Preis niederschlagen.

Hausputz

Auch wenn Sie schon mitten im Umzugsstress stehen, sollten Sie die Wohnräume in gepflegtem Zustand zeigen. Dies gilt in ganz besonderem Maße für die Fenster. Sie sind der Blickfang Nummer eins und sollten auf jeden Fall strahlen. Entfernen Sie Staub und Spinnenweben und beachten Sie dabei auch die Decken.

Reparaturen

Es sind vor allem die kleinen Defekte, die Immobilieninteressenten sofort ins Auge fallen. Eine fehlende Fußleiste oder eine lose Tapete oder ein Fleck im Teppich. Kümmern Sie sich um diese kleinen Schönheitsreparaturen. Jeder mögliche Käufer oder Mieter möchte das Gefühl haben sofort einziehen zu können, ohne erst einmal Reparaturarbeiten ausführen zu müssen.

Entpersonalisierung

Dies ist der wichtigste Punkt, wenn eine Immobilie besichtigt wird. Räumen Sie so gut es geht alle persönlichen Dinge weg. Dies gilt für Papierkram, Fotos, Zeitschriftenstapel, Notizen an der Pinnwand und...und...und.

Ein neutrales Aussehen der Wohnräume lässt den Interessenten viel Spielraum für eigene Wohnideen.

Platz schaffen

Meist hat sich der Lebensraum in den letzten Jahren mit vielen Dingen angefüllt, die alle Platz benötigen. Möbel, Pflanzen, Bilder, Sammlungen...Doch im Grunde genommen wird bei einem Immobilienverkauf eben genau dieser Lebensraum verkauft. Dieser muss sichtbar und spürbar sein. Schauen Sie also danach, dass alle Räume so spärlich wie möglich möbliert sind und die wenigen Dinge, die darin bleiben so gut zur Geltung kommen.



Licht

Gerade leere Wohnräume machen oft einen dunklen Eindruck. Die meisten Menschen fühlen sich jedoch in lichtdurchfluteten Räumen wesentlich wohler. Zur Not müssen Sie ein bisschen nachhelfen. Entfernen Sie alle Vorhänge und Gardinen. Achten Sie darauf, dass genügend Lichtquellen vorhanden sind und während der Besichtigung auch eingeschaltet sind. Geschickt aufgehängte Spiegel reflektieren das Licht und lassen Räume größer erscheinen.

Duft

Jeder Wohnraum verfügt über seinen ganz eigenen Duft. Diese Nuancen sind oft so fein, dass sie nur unbewusst wahrgenommen werden können. Lüften Sie also ausreichend bevor Interessenten kommen. Spezielle Geruchsneutralisierungssprays lassen den Geruch von Haustieren oder Zigarettenrauch komplett verschwinden. Mit duftenden Raumsprays sollten Sie eher sparsam umgehen, damit die Räume nicht parfümiert wirken.

Unterlagen

Schauen Sie, dass Sie alle benötigten Unterlagen vollständig und griffbereit haben. Dazu gehören zum Beispiel Grundrisse, Beleihungsurkunden, Energiepass, Umbaugenehmigungen und eventuell der Grundbuchauszug.

Fotos

Am besten Sie beauftragen einen Profi für die Erstellung der Fotos. Er hat die passende Ausrüstung, kann Räume perfekt ausleuchten und sein geschultes Auge wird auf jeden Fall die richtige Perspektive finden. Warten Sie einen Tag mit gutem Wetter ab und kümmern Sie sich um die Dekoration in den einzelnen Wohnräumen. Schlecht gemachte Fotos schmälern den Wert der Immobilie und wirken sich negativ auf den erreichbaren Preis aus.

Exposee

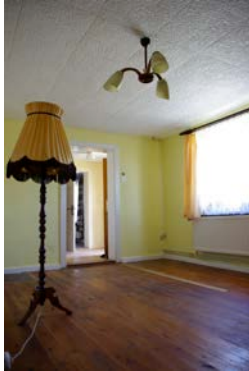
Auch für Privatverkäufer ist ein Exposee eine wichtige Unterlage um eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Hier findet der Interessent alle wichtigen Daten und Fakten rund um Haus oder Wohnung auf einen Blick. Ein Exposee kann schon vorab an Interessenten verschickt werden. Die Zusammenstellung dieses wichtigen Dokumentes benötigt viel Sachverstand. Am besten vergeben Sie auch diese Aufgabe an einen Profi. Das Geld dafür ist gut angelegt.

Besichtigung

Planen Sie schon im Vorfeld wie Sie bei der Besichtigung vorgehen möchten, denn schon die Reihenfolge der Wohnräume kann für den Erfolg entscheidend sein. Auf gar keinen Fall sollten Sie stur nach Grundriss vorgehen. Starten Sie mit einem besonders schönen Raum wie zum Beispiel der Küche. Die Besichtigung sollte mit einem weiteren Highlight enden, denn dieses bleibt lange in Erinnerung. Besichtigungstermine am Abend sind zu vermeiden, denn hier wirken alle Räume auf jeden Fall düster und dunkel und den Garten kann man zum Beispiel gar nicht sehen. Auch Regentage sind eher ungünstig für solche Termine. Unter Umständen macht es sogar Sinn den ganzen Immobilienverkauf vom Winter auf das Frühjahr zu verschieben.



Home-Stating:



Vorher



Nachher

Mit Licht, etwas Dekoration und einigen Möbeln kann man zum Beispiel auch eine leer stehende Immobilie in freundliche Atmosphäre versetzen und dadurch den Wert der Immobilie steigern. Gerne sind wir Ihnen bei sämtlichen Punkten mit fachlicher Kompetenz und einem starken Handwerkerpool behilflich.



Wenn Sie diese Dinge beachten, sind Sie Ihrer Konkurrenz schon ein gutes Stück voraus.

Viel Erfolg beim Verkauf!

Edelmann-Immobilien-MV

Grubenstraße 35

18055 Rostock

Tel.: 0381/44431670

Fax: 0381/44431671

E-Mail: immobilien@vermittlung-rostock.de

www.edelmann-immobilien-mv.de