



Immobilie in Bestform

Wir empfehlen: **PIMP UP MY HAUS !**

Wenn ein Mensch wie Du und ich sein Auto verkaufen will, dann ist er gut beraten, dieses liebgewordene Stück Automobil auf Vordermann zu bringen. Es wird liebevoll gewaschen und ausgesaugt. Die übrig gebliebenen Reste unserer Wohlstands-Zivilisation, von der halben 0,5-Liter Kunststoffflasche- die man nun leider nicht mehr gegen Pfand abgeben kann - über alte Kugelschreiber, die sich sinnigerweise zwischen Fußmatten und Beifahrersitz verklemmten, bis zu Kinderspielzeug, Schminkutensilien und Essenresten, wird alles sorgfältig unter Stöhnen und Schweißperlen auf der Stirn entfernt.

Warum ?

Um einen guten Eindruck zu hinterlassen. Um dem potentiellen Erwerber ein möglichst in „Bestform“ erscheinendes Fahrzeug zu präsentieren – was sich im Preis, ja sogar in der grundsätzlichen Verkaufbarkeit niederschlagen soll. Für mögliche 200, 300 Euro, die mehr zu erzielen sein sollen, opfern wir (mindestens) einen Wasch-Samstag.

Warum tun wir nicht das gleiche, wenn wir eine Immobilien anbieten ?
Dort geht es nicht um 100, 200 Euro, sondern um **10 - 20.000 Euro**.

Ich finde, ein Wohnungs- und erst recht ein Hausverkauf ist es **WERT**, einige Wochenenden zu verwenden, um es in seinem vorhandenen **GLANZ** zu zeigen, Interessenten den Atem zu rauben und einen ganzen Berg Geld (mehr) einzunehmen.

Die 10 ultimativen Tips, um mit wenig Aufwand, ein Haus *in Bestform* zu bringen.

0. Machen Sie einen Plan.
1. Der erste Eindruck zählt
2. Willkommen heißen
3. Schaffen Sie Raum
4. Hochglanz – einfach gesagt ... und getan !
5. Keine Gerüche
6. Kleine Hindernisse sind hinderlich
7. Nicht nur Raum und Luft – auch Licht !
8. Kleine Gimmicks
9. Ent-Personalisieren Sie Ihre Wohnung/Ihr Haus
10. Tagesbedarf in „Handgepäck
11. Suchen Sie sich einen kompetenten Makler

0. Machen Sie einen Plan

Sie sollten sich einen Aktionsplan erstellen, wann bestimmte Tätigkeiten auszuführen sind; wann Sie putzen und beräumen wollen. Sind **übliche** Anstreich- oder Reparaturarbeiten notwendig, empfehle ich Ihnen, bereits (mindestens) 4 Wochen vor dem ersten Besichtigungs-termin damit zu beginnen, um den „**Schnell-noch-lackiert**“-**Eindruck** zu vermeiden und tadelloses Funktionieren überprüfen zu können.

1. Der erste Eindruck zählt

Es wie im richtigen Leben: der erste Eindruck zählt.
Das erste, was Interessenten an Ihrem Haus erkennen, ist die „Außenerscheinung“.



Stellen Sie sicher, dass der Rasen gemäht, die Hecke beschnitten und das alte Laub entfernt sind. Nehmen Sie zudem Eimer und Schwamm und reinigen sie **UNBEDINGT** Haustür und Fenster sorgfältig.

2. Willkommen heißen

Nicht die möglichen Erwerber, sondern Sie – und Ihr Haus/Ihre Wohnung - müssen positiv wirken. Eine saubere Fußmatte, Blumen (ich empfehle warme Rot-Töne) signalisieren angenehme Atmosphäre ... und lassen den Kaufpreis nach oben schnellen.

3. Schaffen Sie Raum

Wollten Sie nicht einige alte Zeitungen und Zeitschriften in den Altpapier-Container bringen und die alte Ski-Ausrüstung von 1982 im Internet versteigern ? Dann ist **JETZT** der richtige Zeitpunkt dafür gekommen.

Beräumen sie **ALLES**, was Sie sowieso entfernen, wegwerfen, verschenken wollten. Alles, was Sie noch irgendwann und irgendwie durchsehen, sortieren, anheften und reparieren wollten, beräumen Sie ebenfalls – nötigenfalls in eine angemietete, nicht mit zu veräußernde Garage bzw. einen Schuppen.

4. Hochglanz- einfach gesagt ... und gemacht !

Nun können Sie sich endlich in Ihrer ganzen Kreativität im (noch) eigenen Haus entfalten ... mit Eimer, Seife und Wischmob.

Bringen Sie Ihre Wohnung, Ihr Haus auf Hochglanz. Alte Ecken dürfen einmal besonders intensiv gesäubert werden und vor allem: das Badezimmer sollte *nicht sauber sein, sondern rein sein*.

5. Keine Gerüche

Nicht nur das Auge, sondern auch die Nase ißt mit !

Alles was über einen frischen, vielleicht limonen-, Duft hinausgehen sollte, ist zu entfernen.

Die alten Hauspantinen müssen nicht im Eingang stehen. Undichtigkeiten im Bereich Wasser/Abwasser sind zu beseitigen, auch der nette Schäferhund, der überdies auch noch Hundehaare verteilen könnte, ist – natürlich nur vorübergehend – aus dem Haus zu bringen.

6. Kleine Hindernisse sind hinderlich.



Daß keine Gegenstände, Sitzhocker oder Kinder-Roller im Weg stehen sollten – haben Sie sicherlich von Anfang vorgesehen. Generell ist dafür zu sorgen, daß alles gängig, zu öffnen und zu schließen ist.

Fehlt irgendwo eine Unterlegschreibe ? Dann setzten Sie diese jetzt ein. Testen Sie Türen und Fenster bzw. die Scharniere VOR der Besichtigung. Sie **täuschen nicht** irgendeine Qualität der Immobilie vor – davor kann ich nur **warnen !** - Sie bringen offensichtliche Dinge in Ordnung und versichern sich der Funktionsfähigkeit.

7. Nicht nur Raum und Luft – auch Licht

Sie haben die Wohnung/das Haus nach bestem Wissen und Gewissen beräumt; Geruchsbildung verhindert und per Blumenarrangements für einen leichten Frühlingsduft gesorgt.

Nun sollten Sie auch darauf achten, dass die Immobilie im besten Licht erstrahlt. Tagsüber empfiehlt sich, alle Vorhänge aufzuziehen, Fenster verdeckende Store oder andere Gegenstände sind zu entfernen.

Am Abend werden sämtliche Lichter eingeschaltet bzw. überprüft, daß überhaupt Licht brennen kann und nirgendwo durch das Fehlen von Glühbirnen ein optisch positiver Effekt verloren geht.

8. Kleine Gimmicks

Kleine Aufmerksamkeiten, kleine „Geschenke“ erhalten die Freundschaft.



Wenn Sie beabsichtigen, Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu veräußern, können Sie mit wenig Aufwand und kleinen „Gefälligkeiten“ die Aufmerksamkeit während eines Besichtigungstermin erreichen und eine positive Atmosphäre verbreiten. Ihr ZIEL ist es, Ihre Immobilie schnellstmöglich für den BESTEN Preis zu veräußern: denken sie immer daran !

Stimulieren Sie die Phantasie und das Wohlfühlgefühl der Besichtigenden. Stellen Sie ggfs. das beste Porzellan auf den Tisch, die besten (Leder-)Einbände der Bücher ganz nach vorne und entzünden Sie am Abend das Feuer im vorhandenen Kamin.

Verhalten Sie sich einfach so, als käme die böse Schwiegermutter oder – noch besser – die kinderlose Erbtante zu Besuch ... und dann legen Sie noch etwas drauf. ☺

9. Ent-Personalisieren Sie Ihr Haus/Ihre Wohnung

Ihre Immobilie ist Ihnen in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten ans Herz gewachsen. Die einzelnen Räume spiegeln nicht nur die Nutzung, sondern auch ihre Persönlichkeit wider.

... und DAS ist hier Fehl am Platze.



Es ist bedeutungslos, ob Sie ein feiner Mensch, eine ordentliche Hausfrau, ein kreativer Ingenieur oder ein ordentlicher Professor für Byzantistik sind: die besichtigenden Interessenten möchten NICHT mit Ihren intimsten und privatesten Eindrücken und Gegenständen konfrontiert werden.

Das betrifft nicht nur ihre liebevoll zusammengetragene Sammlung *Kieselsteine der letzten 3 Jahrhunderte*, die Sie liebevoll im Arbeitszimmer auf einer großen Tischtennisplatte museumswürdig drappierten:

Beräumen Sie Familienfotos, Cremes, persönliche Urkunden oder Spielzeug der Kinder, als diese noch klein gewesen, sowie Haustiere aus ihrem Heim.

10. Tagesbedarf im Handgepäck

Um für einige Wochen der Besichtigungen, auch der Zweitbesichtigungen, gewappnet zu sein, sollten Sie Vorbereitungen treffen.

Verstauen Sie die o.g. persönlichen Dinge, auf die Sie außerhalb einer Besichtigung in Ihrem Heim nicht verzichten wollen, in schnell ein- und auspackende Kartons oder ähnliche Aufbewahrungsmöglichkeiten.

Wenn Sie erfolgreich Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkauft haben, ersparen Ihnen diese Vorbereitungen im übrigen eine Menge Arbeit beim Umzug.

11. Suchen Sie sich einen kompetenten Makler



Ich wiederhole es: Suchen Sie sich einen kompetenten Makler.

Dieser hat – im Gegensatz zu Ihnen – Dutzende, ja Hunderte von Besichtigungen durchgeführt und weiß, was die jeweils notwendigen Schritte auf dem Weg zum werthaltigen Verkauf Ihrer Immobilie sind.

Er kann und wird Ihnen Hilfestellungen geben, was an Ihrem Haus, Ihrer Wohnung oder gar in den einzelnen Räumen bewegt, repariert, gesäubert oder gar beräumt werden sollte.

Sparen Sie nicht am falschen Ende, da Ihre Immobilie wahrscheinlich Ihr größter Vermögensgegenstand ist.

Das Leben aus dem Handgepäck ist unschön und verursacht Mühe – deshalb sollten Sie die Zeit der Vermarktung, der Durchführung von zielführenden Besichtigungen begrenzen. Das tun Sie am besten, indem ...

... Sie sich einen kompetenten Makler suchen und diesem den Verkaufsauftrag für Ihre Immobilie geben !

Noreikat Immobilien
Andreas Noreikat
Eichelkampstraße 29
46145 Oberhausen
Telefon: 0208 / 68 72 06
Teelfax: 01805 060 3450 8205
info@noreikat-immobilien.de
www.noreikat-immobilien.de