



IMMOBILIENVERKAUF

PRAKTISCHE TIPPS & WERTVOLLE MASSNAHMEN

Vorbereitung | Praxis-Tipps und Checkliste | Home Staging



Andrea Thater
Geschäftsführerin | Immobilienverkauf
thater IMMOBILIEN



Liebe Leserinnen und Leser,

auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Immobilie im Kleinen und im Großen auf einen Verkauf vorbereiten können. „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“ ist beim Immobilienverkauf nicht nur ein schnell dahingesagter Satz, sondern echtes Geld wert. Wir geben Ihnen ganz praktische Tipps für die Vorbereitung und stellen

Ihnen außerdem eine Dienstleistung vor, mit der wir sehr gute Erfahrungen machen, wenn es um die Präsentation einer Immobilie geht – das sogenannte Home Staging. Seien Sie gespannt auf verblüffende Ergebnisse!

Ihre Andrea Thater

INHALT

- ① **Vorbereitung** 3 | Der erste Eindruck zählt – Menschen kaufen Lebensgefühl und keine Steine 3 |
- ② **Praxis-Tipps für Ihren Immobilienverkauf** 5 | Die allererste Regel lautet: Abstand gewinnen! 5 | Die drei großen Bausteine der Vorbereitung 5 | Praktische Tipps für bewohnte Immobilien 6 | Tipps für (kleinere) handwerkliche Arbeiten 7 | Wichtige Vorbereitungen für unbewohnte Immobilien 7 | i-Tüpfelchen 7 |
- ③ **Home Staging – Das Plus an Möglichkeiten** 9 | Was ist Home Staging? 9 | Für wen ist Home Staging sinnvoll? 9 | Was passiert beim Home Staging? 10 | Home Staging bei leer stehenden Immobilien 10 | Home Staging bei unbewohnten Immobilien kurz gefasst 12 | Home Staging bei bewohnten Immobilien 13 | Das kostet Home Staging 13 | **Immobilienverkauf bei thater IMMOBILIEN** 15 | Impressum 16 |

VORBEREITUNG

Die optimale Inszenierung einer Immobilie ist entscheidend für den Verkaufserfolg, denn Emotionen und individuelle Wünsche der Käufer spielen eine große Rolle. Wir bieten Tipps für eine erfolgreiche Immobilienpräsentation.



DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT – MENSCHEN KAUFEN LEBENSGEFÜHL UND KEINE STEINE

Der Sinn, ein Haus oder eine Wohnung als Angebot zu verstehen und deshalb optimal zu inszenieren, lässt sich griffig mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens vergleichen. Dabei ist es selbstverständlich, den Wagen vorher innen und außen zu putzen und ggf. den Lack aufzupolieren, um ihn dem Käufer bestmöglich zu präsentieren. Der Hintergrund ist, einen guten Preis zu erzielen.

Warum sollte man diese Vorbereitung nicht auch bei einem Immobilienverkauf in Erwägung ziehen? Der Wert einer Immobilie ist weitaus höher als der eines Gebrauchtwagens, und Käufer gehen mit wesentlich mehr Emotionen an die Sache heran. Viele Suchende werden erstmals von Mietern zu Eigentümern und möchten in ihrem neuen Zuhause lang gehegte Wünsche endlich um-

setzen. Umso besser, wenn sich die Immobilie dann von einer guten Seite präsentiert.

Natürlich macht es einen Unterschied, ob ein Gebäude noch bewohnt ist, bereits leer steht oder ob es sich um einen Neu- oder Altbau handelt. Die Maßnahmen richten sich immer nach den jeweiligen Gegebenheiten und sollten im Vorfeld sinnvoll geplant werden. Wir halten beispielsweise nichts davon, eine Bestandsimmobilie kurz vor dem Verkauf mit neuen Böden zu versehen oder die Wände zu tünchen. Hier übersteigt der Aufwand den Nutzen, denn erstens sollten keine Mängel, wie z. B. Stockflecken, übermalt und damit verheimlicht werden, und zweitens hat jeder Käufer eigene Vorstellungen und wird die Immobilie nach dem Kauf sowieso den eigenen Wünschen entsprechend renovieren.



Tip!

Wer die Gefühlswelt und Erwartungshaltung der Immobilieninteressenten ignoriert, muss damit rechnen, dass sie das Potenzial der Immobilie nicht erkennen und den Verkaufspreis nach unten handeln.

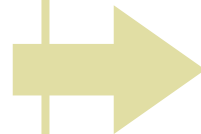
Was sich aber immer lohnt, ist ein Säubern, Aufräumen und „Entpersonalisieren“ der Räume. Dies ist mit vergleichsweise wenig Aufwand und oftmals in Eigenregie möglich. Für das Entpersonalisieren werden beispielsweise private Fotos von den Wänden genommen und Gegenstände, die einen Raum überfrachten, weggeräumt. So wird die Immobilie für den Fotografen und den Verkauf ansprechend präsentiert, aber nicht verfälscht.

Kaufinteressenten sollen sich möglichst gut vorstellen können, in dieser Immobilie zu leben. Und da Geschmäcker bekanntlich verschieden sind, erreicht man ein bestmögliches Ergebnis durch aufgeräumte, saubere und möglichst neutral wirkende Räume. Dies wirkt dann einladend für jeden Geschmack.

Auch den Außenbereichen wie dem Garten und der Terrasse sollte man Aufmerksamkeit schenken. Ein frisch gemähter

Rasen überträgt einen gepflegten Eindruck auf die Immobilie. Stauden und Bäume zu schneiden, macht den Garten zugänglich und lässt ihn größer wirken.

Im folgenden Kapitel geben wir Ihnen ganz praktische Hilfestellungen und Anregungen zur Vorbereitung Ihrer Immobilie für den Verkauf.



PRAXIS-TIPPS FÜR IHREN IMMOBILIENVERKAUF

*Aufräumen, Putzen, Entpersonalisieren ...
der Hintergrund dieser Maßnahmen und ihr Einfluss
auf den erfolgreichen Immobilienverkauf erschließen sich schnell.
Aber wo fängt man an? Was ist sinnvoll
und schon mit wenig Aufwand zu realisieren?*

2

Damit Sie der vermeintliche „Berg an Arbeit“ nicht erschlägt, haben wir auf den nächsten Seiten eine hilfreiche Checkliste mit praktischen Beispielen erstellt, die Sie zur Hand nehmen können, um die Vorbereitungen Raum für Raum konkret umzusetzen. Nach und nach werden so schnell erste Ergebnisse sichtbar.

DIE ALLERERSTE REGEL LAUTET: ABSTAND GEWINNEN!

Versuchen Sie, Ihre Immobilie von nun an mit Distanz zu betrachten. So fällt es Ihnen leichter, sich von der Immobilie emotional zu lösen, und Sie können mit der Vorbereitung für den Verkauf beginnen, für den es ja gute Gründe gibt.

Tip!

Erinnern Sie sich immer daran, dass Sie ab jetzt eine Immobilie verkaufen und nicht „Ihr Zuhause“.

DIE DREI GROSSEN BAUSTEINE DER VORBEREITUNG

Grundreinigung

- ✓ Reinigen Sie die Immobilie Raum für Raum gründlich
- ✓ Lüften
- ✓ Fenster putzen

A

Den Haushalt auflösen

Was Sie jetzt entsorgen, erleichtert später Ihren Umzug und lässt Ihre Immobilie nicht nur wesentlich größer wirken, sondern auch gefälliger.

B

Entpersonalisieren

Entfernen Sie möglichst überall im Haus vor allem:

- ✓ persönliche Fotos und Bilder
- ✓ politische oder religiöse Symbole
- ✓ Krimskrams auf Fensterbänken und Ablageflächen
- ✓ Kleidung
- ✓ Wertgegenstände
- ✓ Kosmetikartikel wie Zahnbürsten

C

PRAKTISCHE TIPPS FÜR BEWOHNTTE IMMOBILIEN

Flur

- ☐ Jacken, Taschen und Schuhe auf ein Minimum reduzieren und im Schrank verstauen
- ☐ Fußmatten säubern
- ☐ Haustür feucht abwischen
- ☐ Spinnweben in den Ecken entfernen

Gäste-WC

- ☐ Herumstehende Tiegel, Tuben und Deko-Gegenstände von Ablagen und Fensterbänken entfernen
- ☐ Toilette, Waschbecken und Fußboden putzen
- ☐ Spiegel putzen und Ablagen staubfrei säubern
- ☐ Putzmittel im Schrank verstauen
- ☐ Ein frisches Handtuch aufhängen
- ☐ Ist eine gute Beleuchtung vorhanden?

Schlafzimmer

- ☐ Betten machen
- ☐ Wäsche, Kleidung und herumliegende persönliche Gegenstände entfernen
- ☐ Wenn möglich, eine Tagesdecke benutzen

Küche

- ☐ Sauber, ordentlich
- ☐ Die Arbeitsplatte möglichst freiräumen
- ☐ Gegenstände auch auf den Schränken wegräumen
- ☐ Pinnwand mit persönlichen Zetteln, Daten/Informationen entfernen
- ☐ Am Tag des Fototermins und der Besichtigung: benutztes Geschirr in den Geschirrspüler räumen oder abwaschen
- ☐ Kurz vor dem Termin: lüften und keine geruchsintensiven Speisen mehr verarbeiten

Wohn-/Esszimmer

- ☐ Kissen/Decken in ihrer Anzahl reduzieren und gefällig anordnen
- ☐ Herumliegende Gegenstände wie Fernbedienung, Zeitschriften, Bücher etc. wegräumen
- ☐ Offene Regalfächer aus- oder aufräumen
- ☐ Ältere Teppiche/Läufer entfernen

Büro

- ☐ Schreibtisch aufräumen
- ☐ Papiere und alles mit persönlichen Daten/Informationen entfernen

Bad

- ☐ Zahnbürsten, Kosmetikartikel entfernen
- ☐ Waschbecken, Dusche, Badewanne, Toilette, Boden putzen
- ☐ Spiegel und Ablagen putzen
- ☐ Saubere Handtücher aufhängen
- ☐ Wäsche entfernen
- ☐ Badvorleger entfernen

Kinderzimmer

- ☐ Fotos, persönliche Gegenstände und Kleidung der Kinder entfernen
- ☐ Spielzeug aufräumen
- ☐ Betten machen
- ☐ Einiges wenig Spielzeug als Deko darf sichtbar sein

Außenbereich

- ☐ Treppe und Blätter vor der Haustür fegen
- ☐ Eingangsbereich von Spinnweben befreien
- ☐ Fußmatte säubern
- ☐ Rasen mähen
- ☐ Wuchernde Stauden und Bäume schneiden
- ☐ Terrasse aufräumen und fegen
- ☐ Polster auf Gartenmöbel
- ☐ Gartengeräte verstauen
- ☐ Balkon aufräumen und fegen

TIPPS FÜR KLEINERE (HANDWERKLICHE) ARBEITEN

- | | |
|--|--|
| ☐ Fehlende Leuchtmittel im Innen- und Außenbereich ersetzen | ☐ Mülleimer ausleeren |
| ☐ Defekte Lichtschalter und Steckdosen tauschen | ☐ Fenster putzen (lassen) |
| ☐ Quietschende Türen ölen | ☐ Fußböden saugen und wischen |
| ☐ Defekte Jalousien sollten rechtzeitig vorher repariert werden | ☐ Alte Läufer/Fußmatten entfernen oder ersetzen |
| ☐ Kleinere Reparaturen ausführen | ☐ Sanitärobjekte prüfen |
| | ☐ Heizung auf Funktion prüfen |

WICHTIGE VORBEREITUNGEN FÜR UNBEWOHNTTE IMMOBILIEN

- | | |
|---|---|
| ☐ Besenrein | ☐ Unkraut entfernen |
| ☐ Fenster putzen | ☐ Außenbereich pflegen |
| ☐ Lüften | ☐ Rasen mähen |
| ☐ Abflüsse und Sanitärobjekte prüfen | ☐ Büsche schneiden |
| | ☐ Briefkasten leeren |

I-TÜPFELCHEN

- ☐ Frische Blumen aufstellen
- ☐ Haustiere und Utensilien für die Zeit der Besichtigung kurzfristig „umsiedeln“



Unser Wissen für Sie!



Der Ratgeber „Immobilienwertermittlung“ von thater IMMOBILIEN

Sie möchten eine Immobilie kaufen oder verkaufen?

Erhalten Sie unser Expertenwissen zum Thema „Immobilienwertermittlung“ kompakt und informativ aufbereitet.

Kostenloser Download unter www.thater-immobilien.de/ratgeber-immobilienwertermittlung





So wird
Lebensgefühl
sichtbar!

HOME STAGING

DAS PLUS AN MÖGLICHKEITEN

*Home Staging ist eine effektive Methode,
um Immobilien vor dem Verkauf attraktiv zu präsentieren.
Sie kann den Verkaufspreis positiv beeinflussen
und beinhaltet gezielte Aufwertungsmaßnahmen.*



WAS IST HOME STAGING?

In den vorangegangenen Kapiteln haben Sie erfahren, was Sie selbst tun können, um eine Immobilie vorteilhaft für den Verkauf vorzubereiten. Im Sinne eines guten Verkaufspreises und zur Entlastung der Eigentümer ziehen wir jedoch immer auch die Möglichkeit in Betracht, die Immobilie durch Home Staging vor dem Verkauf aufwerten zu lassen.

Home Staging bedeutet: eine – zumeist unbewohnte – Immobilie mithilfe von Experten und dem Einsatz von

dezentere Deko, Licht und ggf. auch einzelnen Möbelstücken so neutral wie möglich atmosphärisch ins beste Licht zu rücken. Die Maßnahmen sind immer individuell, vielfältig und werden zwischen Aufwand und Nutzen stets sinnvoll abgewogen.

Die Dienstleistung Home Staging bedeutet übersetzt: „die Immobilie bühnenreif machen“ und hat ihren Ursprung vor mehr als vier Jahrzehnten in den USA. In Deutschland gewinnt Home Staging seit zehn

Jahren stetig an Bekanntheit. Eine wichtige Rolle in Bezug auf verlässliche Qualität und fachliche Kompetenz spielt dabei der offizielle Deutsche Berufsverband für Home Staging und Redesign e. V. (DGHR), dessen Mitglieder durch Fort- und Weiterbildungen sukzessive an der Bedeutung und Entwicklung von Home Staging hierzulande mitwirken.



FÜR WEN IST HOME STAGING SINNVOLL?

Wir von thater IMMOBILIEN haben sehr positive Erfahrungen mit „gestagten“ Immobilien machen dürfen, trotzdem empfehlen wir Home Staging nicht pauschal für jede Immobilie. In manchen Fällen reicht lediglich ein außerordentlicher Frühjahrsputz. In anderen Fällen ist der Einsatz eines Gärtners oder eine Haushaltsauflösung ratsam. Oftmals empfiehlt sich das sinnvolle „Aufhübschen“ durch erfahrene Experten im

Home Staging und kann sehr positive Einflüsse auf den Verkaufspreis haben.

All dies besprechen Sie im Vorfeld mit unserem Immobilien-Experten. Grundsätzlich bewerten wir das Verhältnis zwischen Investition und Nutzeneffekt von Home Staging für den Verkäufer einer Immobilie als außerordentlich hoch.

WAS PASSIERT BEIM HOME STAGING?

Wenn Sie sich für das „Aufhübschen“ der Immobilie entscheiden sollten, beauftragen wir Heike Franken, die Home-Staging-Expertin unseres Vertrauens, mit der wir seit vielen Jahren erfolgreich zusammenarbeiten. Die gelernte Innenarchitektin geht mit Sinn und Verstand ans Werk und verleiht der Immobilie ganz im Sinne eines erfolgreichen Verkaufs einen aufgeräumten, modernen und ansprechenden Eindruck. Dazu nutzt sie Dekoration, leichte Möbel, Lampen, Deko-Stoffe und viel Gespür für Farben und Räume.



Mit geschmackvollen Ideen rückt die Innenarchitektin und Home-Staging-Expertin Heike Franken unsere zu verkaufenden Immobilien ins beste Licht.

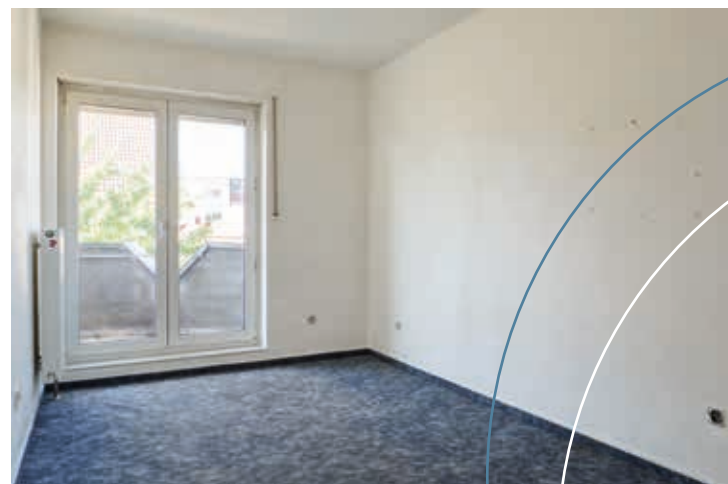
HOME STAGING BEI LEER STEHENDEN IMMOBILIEN

Bei leer stehenden Immobilien wird den einzelnen Räumen eine Funktion zugewiesen. Sie werden kurzfristig als Schlaf-, Wohn- oder Esszimmer mit Leihmöbeln eingerichtet. Bei der Besichtigung sollen sich die Kaufinteressenten vorstellen können, wie Räume wirken.

Nicht weniger wichtig ist die Ausleuchtung der Räume. Deko-Lampen am Boden oder in Regalen schaffen mit unterschiedlichen Lichtakzenten eine behagliche Atmosphäre ohne viel Aufwand. Außerdem wirken die Räume dadurch größer.

Wie von Zauberhand entwickelt sich so ein kahler, leerer Raum zu einem frischen, einladenden Gästezimmer. Aus einem großen, kalten Wohnzimmer mit unangenehmem Hall-Effekt wird ein behaglich und hell eingerichtetes Wohnzimmer.

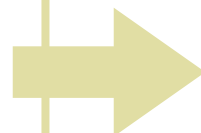
Proportionen erschließen sich erst, wenn Möbel vorhanden sind. Das Muster-Bett entspricht den Maßen eines echten Bettes, die Papp-Küche hat die Maße einer normalen Küche. So werden die Proportionen greifbarer. Emotionen werden geweckt und damit steigt die Wahrscheinlichkeit, den **passenden** Käufer zu finden.



Der
Vorher-
Nachher-
Effekt



Das Home Staging von unbewohnten Immobilien haben wir Schritt für Schritt für Sie zusammengefasst.



Überblick

Home Staging bei unbewohnten Immobilien kurz gefasst:

- Beim Home Staging wird die Immobilie für den Verkauf optisch ins beste Licht gerückt.
- Ausräumen, Aufräumen und Putzen schaffen die Grundlage für alle weiteren Maßnahmen.
- Bestandsimmobilien werden dabei so hergerichtet, dass die Immobilie wohnlich, aber vom Einrichtungsstil entpersonalisiert daherkommt.
- Die Häuser oder die Wohnungen werden komplett möbliert. Käufer erkennen somit viel besser Raumproportionen wie auch die Möglichkeiten, die die Zimmer bieten.
- Durch Accessoires wie Gardinen, Überteppiche, großformatige Bilder und Licht werden Räume wohnlicher, und die Fantasie der Käufer wird angeregt.
- Diese Maßnahmen führen in den meisten Fällen dazu, dass auf Malerarbeiten oder Erneuerung der Bodenbeläge verzichtet werden kann.
- Nicht nur für das Foto-Shooting wird dieser Aufwand betrieben. Damit die Erwartungshaltung der Interessenten erfüllt wird, werden alle Räume auch bei Besichtigungsterminen wie zuvor auf den Fotos präsentiert.
- Jede Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied, deshalb gilt: Home Staging ist beim Immobilienverkauf nur dann sinnvoll, wenn alle sonstigen Maßnahmen die gleiche Qualität haben.

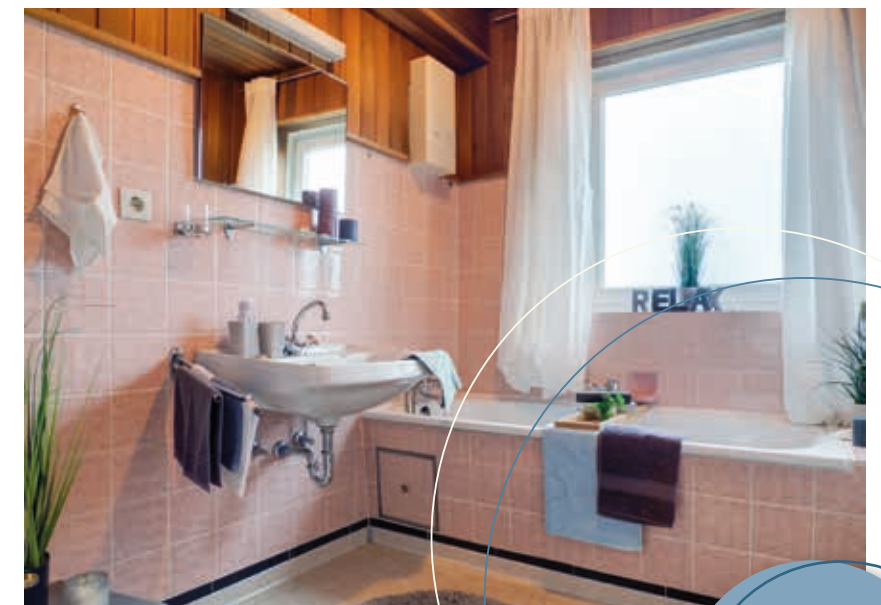


HOME STAGING BEI BEWOHNTEN IMMOBILIEN

Bei bewohnten Immobilien geht die Staging-Spezialistin einfühlsam vor. Kein Eigentümer lebt in den Wochen vor dem Auszug in einer halb leeren, ungemütlichen Wohnung! Vielmehr ist eine häufige Reaktion nach dem Entpersonalisieren, Aufräumen und sanften Dekorieren, dass die eigenen Räume nach vielen Jahren auf einmal in einem ganz anderen Licht gesehen werden. „Hätten wir das schon eher mal gemacht, jetzt ist alles viel luftiger“ ist ein häufiger Satz, den wir anschließend hören.

DAS KOSTET HOME STAGING

Der zusätzliche Aufwand für das Herrichten eines unbewohnten Einfamilienhauses beträgt i. d. R. zwischen 4.000 und 7.000 €. Bei Wohnungen ist der Betrag niedriger, da diese entsprechend kleiner sind. Interessant ist die Investition für alle Immobilienverkäufer, die eine optimale Wertschöpfung erzielen möchten. Die bessere Präsentation sorgt für mehr Nachfrage und in der Folge für einen höheren Verkaufspreis. Demgegenüber hat thater IMMOBILIEN eine signifikant geringere Resonanz bei Immobilien festgestellt, die unprofessionell präsentiert werden.



Wie von
Zauberhand!

Damit es nicht an der Bezahlung der Staging-Agentur scheitert, hat das Paderborner Unternehmen flexible Lösungen für die Eigentümer entwickelt. Häufig geht thater IMMOBILIEN in Vorleistung, und erst später, nach der Kaufpreiszahlung, wird der zusätzlich erbrachte Aufwand mit dem Verkäufer abgerechnet.

IMMOBILIENVERKAUF BEI THATER IMMOBILIEN

*Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen
und sind auf der Suche
nach dem richtigen Immobilienmakler?*

*Wir schaffen den perfekten Rahmen für einen
sicheren und planbaren Immobilienverkauf.*



Das Schöne an unserer Arbeitsweise: Wir messen auch die Zufriedenheit unserer Kunden. Schauen Sie doch einmal auf unsere Webseite unter www.ti-pb.de/referenzen, dort finden Sie unsere Referenzen und sehen direkt, wie andere Verkäufer uns beurteilen.

*Für ein kostenloses
Infogespräch
stehen wir gerne
zur Verfügung.*

*Wir freuen uns auf
Ihren Anruf unter
05251 288 690-0!*



*Telefonisch erreichen Sie uns
werktags von 7:00 bis 20:00 Uhr
und samstags von 9:00 bis 18:00 Uhr
unter der Rufnummer 05251 288 690-0.*



Herausgeber:
thater IMMOBILIEN GmbH

Chefredaktion / V. i. S. d. P.:
Cornelia Berndt

Bildnachweis:
alle thater IMMOBILIEN, außer AdobeStock:
#164426117 | coffmancmu (S. 3)

Layout:
RP-Grafik.de

Alle verwendeten Texte, Fotos und
Grafiken sind urheberrechtlich geschützt.
Sollten Sie Teile hiervon verwenden und/
oder veröffentlichen wollen, wenden Sie
sich bitte direkt an thater IMMOBILIEN.



thater IMMOBILIEN GmbH
Grube 12
33098 Paderborn

Telefon 05251 288 690-0
info@thater-immobilien.de
www.thater-immobilien.de

