

So präsentieren Sie Ihre Immobilie optimal



1. Der erste Eindruck zählt

- Sorgen Sie für **professionelle Fotos bei schönem Wetter** – der erste Eindruck entscheidet oft über Interesse.
- Auch der **Eingangsbereich** sollte sauber, hell und einladend sein: Rasen mähen, Haustür reinigen, Briefkasten säubern, frische Fußmatte und Jacken/Schuhe verstauen.

2. Entrümpeln & Neutralität

- **Weniger ist mehr:** persönliche Gegenstände, Ziergegenstände und überflüssige Möbel wegräumen.
- Räume neutral gestalten, „Hotellook“ erzeugt Platz für die Fantasie der Interessent:innen.

3. Wohnräume ins beste Licht rücken

- **Wohnzimmer:** Möbel ggf. umstellen, Licht maximieren/Vorhänge öffnen, frisches Wasser oder kleine Dekoration auf den Tisch.
- **Schlafzimmer:** neutral gestalten, Bett ordentlich beziehen, lüften und leichte Düfte nutzen.
- **Küche:** sauber, aufgeräumt, Geräte nach Möglichkeit verstauen, neutral dekoriert, Duft von Kaffee kann einladend wirken.
- **Badezimmer:** persönliche Gegenstände verstauen, einfarbige Handtücher auflegen, Dusche und Wanne reinigen, Duftlampen optional.

4. Weitere Tipps

- **Haustiere** bei Besichtigungen bei Freunden unterbringen, um Allergien oder Ablehnung zu vermeiden.
- **Kleinreparaturen** durchführen: z. B. fehlende Leisten, lockere Griffe oder kleine Schäden beheben.
- **Führung der Besichtigung durch die Makler:innen**, da eigene Emotionen die Kaufentscheidung beeinflussen können.

5. Ziel

- Schaffen Sie eine Atmosphäre, in der sich potenzielle Käufer:innen **wohlfühlen und eigene Ideen entwickeln** können.
- So erhöhen Sie die Chance auf einen **schnellen, erfolgreichen Verkauf**.