

WIE DU EINE IMMOBILIE ZUM HÖCHSTPREIS VERKAUFST

DIE BESTEN TIPPS ZUR

Vorbereitung

FÜR DEINEN VERKAUF



SABRINA SLUKA



Komm herein!

MIT GUTEM HOMESTAGING MEHR ERREICHEN



Die Verkaufszeit von Immobilien die Homestaging anwenden, verkürzt sich um ein Drittel. Objekte erzielen einen bis zu 15 % höheren Verkaufspreis*.

Mach aus deinem Objekt das was es wert ist!

Ich zeige dir, wie du deine Immobilie optimal für deinen Kunden vorbereitest. Falls du Fragen hast, melde dich gerne bei mir.

Deine Sabrina

DEIN OBJEKT
MUSS

strahlen

GIB IHM
DIE BÜHNE, DIE
ES FÜR
DEINEN

Verkauf
BRAUCHT.

* Quelle: dghr verbandsstatistik 2014/2015



Ich optimiere Immobilien mit Herzblut durch und durch!

„Ich bin seit über 10 Jahren erfolgreich in der Immobilienwelt und im Bereich Kundenbetreuung, Dienstleistung, Verkauf und Präsentation tätig: Immer mit einem Leitsatz...

” Wenn Du liebst was Du machst, kommt der Rest von ganz allein!

Mit dieser Energie habe ich meine größten Erfolge erzielt: Einrichten, Gestalten, Dekorieren, das ist für mich schon immer eine Herzensangelegenheit und Immobilien sind meine Leidenschaft!“

Probiere es aus!

Wenn du Fragen zum Thema Homestaging hast, speziell zu Kosten und Durchführung, beantworte ich diese gerne persönlich. Oder falls du bereits eine Immobilie im Kopf hast, für die ein Homestaging passend wäre, ruf mich einfach an. Ich freue mich auf unser gemeinsames Projekt, auf deine Fragen und deine Immobilie!



Wohngefühl

IMMOBILIEN

Wohngefühl Sonsbeck
Sabrina Sluka

Breslauer Straße 9
47665 Sonsbeck

Mobil: +49 1517 4506328
E-Mail: info@immobilien-sonsbeck.de

www.wimmobilien-sonsbeck.de

Tipps 1

RICHTIG REINIGEN

Der erste Eindruck zählt. Das wissen wir alle. Für die Besichtigung deiner Immobilie müssen alle Räume blitzen und vor Sauberkeit strahlen. Der Käufer soll ein „WOW“-Erlebnis bekommen und du willst die Immobilie von der bestmöglichen Seite präsentieren.



Vor allem in der Küche dürfen keine unschönen Flecken zu sehen sein. Sorge dafür, dass alle Flächen gereinigt und auch der Kühlschrank und der Ofen innen sauber sind. Spinnennetze, Staubfussel, dicker Staub auf den Fußleisten - weg damit.

Auch das Bad und die Toilette sollten einwandfrei aussehen. Achte darauf, dass der Toilettendeckel geschlossen ist. Nur eine Kleinigkeit, aber sie prägt das Gesamtbild. In der Dusche hängt noch ein alter Duschvorhang? Nimm ihn ganz raus oder tausche ihn aus.

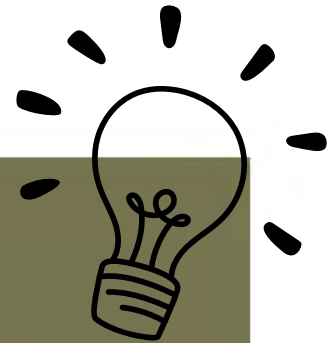
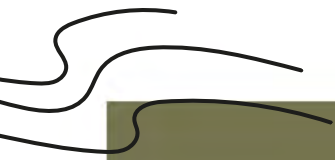
Tipps 2

ES RIECHT GUT

Ein Naserümpfen wegen schlechter Luft willst du vermeiden, denn das erzeugt beim Kunden sofort eine ablehnende Haltung. Deshalb solltest du die Luft im Raum checken und unbedingt lüften.

Einen muffigen Geruch oder abgestandenen Zigarettenqualm bekommst du nicht so schnell raus aus den Räumen. In diesem Fall bringst du Gerüche in den Raum ein.

Schnittblumen oder eine Duftkerze können einen angenehmen Duft verbreiten. Bleibe aber neutral. Räucherstäbchen sind ein Tabu. Sie werden sofort mit spirituellen Menschen in Verbindung gebracht und das mag nicht jedermanns Sache sein.



Insidertipp von Sabrina:

Kennst du den Geruch von frischem Gebäck oder Brot? Himmlisch! Und es ist gar nicht so aufwendig, vor der Besichtigung noch einen Apfelkuchen aus der Tiefkühltruhe in den Ofen zu schieben.

Kein Ofen mehr da? Bring ein paar heiße Stückchen mit und biete sie dem Kunden an.

Tipp 3

RICHTIG AUSLEUCHTEN

Die Immobilie sollte vor allem hell sein. Dunkle Räume wirken schummrig und vermitteln ein ungutes Gefühl. **Wer fühlt sich schon wohl, wenn man nicht alles sehen kann?**

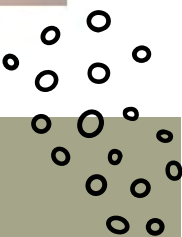
Alle Lampen sollten angeschaltet sein. Wahrscheinlich musst du noch mit extra Licht nachhelfen. Deckenleuchten zum Beispiel können ein sehr ungemütliches Licht ausstrahlen. Versuche, mit indirektem Licht wie Stehlampen ein wohnliches Ambiente zu schaffen. Für das Wohnzimmer wähle ein warmes Licht aus. Dass alle Vorhänge und Jalousien geöffnet sein sollten, ist selbstverständlich.



Insidertipp von Sabrina:

Küche und Bad mit hellen 2000 Watt Glühbirnen ausstatten. Gerade Frauen wünschen sich im Badezimmer ein gutes Licht zum Schminken.

Außerdem verstärkt es den Blitz-Blank-Effekt.



Tipp 4

DAS FARBKONZEPT

Wenn du die Immobilie nicht streichen möchtest, nutze vorhandene Farbe für dein Farbkonzept beim Staging.

Ist zum Beispiel das Bad blau, kannst du diese Farbe in der ganzen Wohnung mit kleinen Akzenten aufnehmen.

Die Farben müssen eine Einheit bilden und zusammen mit dem Licht den Raum abrunden. Wichtig ist dabei, deine Zielgruppe zu kennen. Wer ist an der Wohnung interessiert?

Junge Ehepaare: hier kann es modern und farbenfroh zugehen.

Ist die Wohnung für etwas ältere Menschen, suche dezente, harmonische Farben aus. Was immer funktioniert sind helle, freundliche und klassische Farben.



Tipp 5

VORBEREITUNG DER RÄUME

Die Zimmer Einteilung muss optimal sein. Wenn du die Immobilie für die Besichtigung einrichtest, solltest du dir genau überlegen, wie du die Zimmer aufteilst. Beachte dabei folgende Fragen:

- Welche Einteilung der Wohnräume macht Sinn?
- Wer ist der Interessent?

Bei einer Dreizimmerwohnung kann das folgendermaßen aussehen:
Ist das Objekt für Familien interessant, muss das dritte Zimmer auf jeden Fall ein Kinderzimmer sein.

Ist ein alleinstehender Mann der potentielle neue Eigentümer, wird das dritte Zimmer vielleicht ein Büro.

Je genauer sich der Käufer sein neues zu Hause vorstellen kann, umso höher ist die Chance, dass das Objekt zu dem gewünschten Preis weggeht.

Überlege genau, was für Bilder oder Dekorationen zu der Einrichtung passen. Verwendest du deine eigenen Möbel kannst du leicht mit unterschiedlichen Accessoires variieren.

Es ist ratsam, einige Möbel für Stagings im Lager für unterschiedliche Zwecke und Zielgruppen vorrätig zu haben.



INSIDERTIPP VON SABRINA:

DIE
Türen
WERDEN OFT
VERGESSEN.
SIE MÜSSEN FREI
SEIN UND
STOLPERFALLEN
SOLLTEN VOR
EINER BESICHTI-
GUNG BESEITIGT
WERDEN.
TESTE VORHER,
DAMIT SIE NICHT
QUIETSCHEN.

Tipp 6

ENTPERSONALISIEREN

Ist die Immobilie noch bewohnt? Ist es natürlich schwieriger, ein optimales Ergebnis zu erzielen. Versuche mit den Bewohnern zusammen zu arbeiten.

Die Wohnräume müssen aufgeräumt und entrümpelt sein, Wäscheständer verstaut. Die Spüle muss blitzen, das Geschirr wieder in den Schränken verschwunden sein. In der Küche darf nichts mehr rumstehen.

Die Wohnräume sollten entpersonalisiert sein, d.h. keine Fotos oder persönlichen Gegenstände im Blickfeld des Kunden. Am besten verschwinden sie in einer Schublade.

Das erleichtert es dem möglichen neuen Eigentümer, sich selbst in der Wohnung vorzustellen. Oft werden aber auch viele Fotos bei der Besichtigung gemacht und da sollten keine privaten Bilder zu sehen sein.

Auch Sachen die polarisieren, wie beispielsweise religiöse Bücher, Statuen etc. sollten möglichst weggenommen werden.



Tipp 7

DIE MÖBEL

Natürlich ist es am besten, wenn du das Objekt staged. 80 % der Käufer können sich nicht vorstellen, wie die Immobilie gut ausgestattet aussieht.

Qualitativ hochwertige Möbel, die du vielseitig verwenden kannst, sind die Grundlage des Stagings. Ich kaufe alle meine Möbel selbst und lagere sie. So habe ich für jede Immobilie die richtigen Ausstellungsstücke und Accessoires immer bereit. Es lohnt sich dabei, auch ausgefallene Stücke mit ins Portfolio zu nehmen.

Von der richtigen Ausstattung hängt viel ab. Hier kommt es auf Fingerspitzengefühl und Erfahrung an. Du musst dich in die Menschen hinein denken. Wie ticken sie? Worauf legen Sie wert? So kannst du bei jedem Kunden und bei jedem Objekt noch ein i-Tüpfelchen drauflegen und zum idealen Preis verkaufen.



IMMOBILIENSLUKA



Sabrina Sluka



+49 1517 450 63 28



SLUKA@IMMOBILIEN-SONSBECK.DE

Checkliste



- ☐ Vorgarten und Garten
- ☐ Eingangsbereich und Türen gecheckt
- ☐ Objekt gereinigt
- ☐ Gerüche beseitigt und neuen Duft kreiert
- ☐ Lichtakzente gesetzt und Räume aufgehell
- ☐ Farbkonzept erstellt
- ☐ Raumaufteilung geklärt
- ☐ Mit evtl. Bewohnern alles abgesprochen
- ☐ Staging Möbel besorgt



Notizen



A series of horizontal dotted lines for writing notes.

