

# 5 Tipps, wie Du deine Immobilie zu einem höheren Preis verkaufst

Je mehr Nachfrage, desto schneller und desto besser verkaufst du deine Immobilie

- Präsentation
  - Im Internet
  - Im Exposé
  - Vor Ort in der Besichtigung
- Reichweite
  - Je mehr Reichweite, desto mehr Nachfrage
- (Preis) -> bespreche ich einem anderen Video!
  - Je attraktiver der Preis, desto mehr Nachfrage, desto mehr Wettbewerb

## Präsentation

### Tipps 1: Bereite die Immobilie auf den Verkauf vor!

- Kleinigkeiten reparieren, ausbessern (Signaling)
- Garten pflegen
- Streichen (weiß) + Maler-Acryl

---

*TIPP: Alles bis 1.000 oder 2.000 € lohnt sich, alles darüber meist nicht*

---

- „Ent-Cluttern“ = Kleinkram und persönliche Dinge weg
- Möbel weg, die zu viel sind = mehr Raum und Platzgefühl

---

*TIPP: 10 Umzugskartons kaufen und einfach schon mal aufräumen*

---

## Tipp 2: Mache professionelle Fotos & bereite die Immobilie für die Fotos optimal vor

- **Bereite den Fototermin vor**
  - Maximales Licht
    - Vorhänge, Plisees, Gardinen auf
    - Alle Lichter an: Decke, Wand, Schreibtisch, Stehlampe, Dunstabzugshaube, Küchenablage... alle
    - Sonnenschein und Uhrzeit 11 – 16 Uhr
  - Räume gestalten
    - Duschzeug, Nachttisch-Krempel, unnötige Küchengeräte weg
    - Deko: Handtücher ins Bad legen, frisches Obst auf den Esstisch, ansehnliche Kochutensilien
    - Gartenaufgaben raus, Sonnenschirm auf
    - Kamin an
- **Fotos machen (geschätzte Kosten für professionelle Fotos: 500 €)**
  - Equipment:
    - Spiegelreflex, Weitwinkelobjektiv, Stativ, Wasserwaage auf der Kamera
    - Halbautomatik mit automatischer Belichtungsdauer und fester Lichtempfindlichkeit (= ISO 100)
    - Weitwinkel 10 -14 mm
  - Perspektiven
    - Fotografiere jeden Raum systematisch aus allen Ecken
    - Suche besondere Perspektiven mit Hintergrund und Vordergrund-Motiv
    - Mache danach Detailfotos: Boden, Armaturen, elektrische Steuereinheiten, Herd, Backofen etc.
  - Bearbeite die Fotos nach
    - erhöhe die Belichtung um ca. 10%

## Tipp 3: Inseriere die Immobilie mit maximaler Reichweite

- **Inseriere am offenen Markt**

- Nur am offenen Markt wirst du den tatsächlichen Wert der Immobilie herausfinden
- Verkaufst du an einen oder zwei ausgewählte Interessenten, die evtl. auf dich zugekommen sind, wirst du niemals wissen, ob du nicht hättest mehr aufrufen können
- **Alle großen Portale:**
  - ImmoScout, ImmoNet, ImmoWelt, eBay Kleinanzeigen
- **Buche Premium- oder Top-Platzierungen,**
  - wenn deine Immobilie in einer Lage steht, in der die Ergebnisliste auf den Portalen sehr lang ist.
- Immobilie von außen hässlich? -> Innenfoto als Aufmacherbild

#### Tipp 4: Signalisiere dem Interessenten, dass er nicht der einzige Interessent ist!

- **Termin-Vereinbarung**
  - Lege die Termine hintereinander im 20-40 Minuten-Rhythmus für die Erstbesichtigung
  - Erwähne schon in der Terminvereinbarung, dass es dir zu einem bestimmten Zeitpunkt besonders gut passen würde, da vorher oder nachher schon ein anderer Interessent besichtigen möchte
- **Bereite die Besichtigung vor:**
  - selbe Punkte wie beim Fototermin
- **In der Besichtigung selber**
  - Führe die Gäste so, als ob du Gäste zum Abendessen empfangst
    - Ins Wohnzimmer/Esszimmer/schönsten Raum bitten
    - Dann die Führung starten: Entweder erst drinnen EG, OG, Keller und dann draußen,
    - oder erst draußen, dann drinnen (das ist eigentlich egal und hängt häufig von der Zugänglichkeit des Gartens ab)

- Schließe die Besichtigung wieder im Anfangsraum ab und achte darauf das Abschlussgespräch nicht im Keller oder Dachgeschoss zu führen
- **Rede selber lieber wenig:**
  - Du hast viel zu der Immobilie zu sagen, aber im ersten Termin musst du den Interessenten Zeit lassen in Ihren eigenen Gedanken zu schwelgen, damit diese sich vorstellen können in der Immobilie selber zu leben.
- **Habe selber ein gepflegtes Auftreten:**
  - Die Interessenten identifizieren sich mit dir!
  - Kleide dich neutral
- **Verpacke unauffällig im Gespräch noch mal den Hinweis,** dass du nächste Woche noch weiterer Besichtigungen hast und du im Moment recht viele Exposés verschickst oder Anfragen bekommen hast

### **Tipp 5: Wenn du ein Gebot bekommst, schinde Zeit bzw. nimm dieses nicht sofort an (2-3 Tage)**

- Nimmst du das Gebot sofort an, signalisierst du dem Interessenten, dass er auch weniger Kaufpreis hätte bieten können
- Du machst die Immobilie begehrenswerter, wenn der Interessent diese nicht sofort haben kann
- Antwortmöglichkeiten:
  - „Du hast noch weitere Besichtigungen am X-tag und möchtest diese noch abwarten“
  - „Du besprichst dich dazu mit deinem Partner/deinen Kindern/deiner Oma und meldest dich zeitnah“