

# Die 20 Regeln für einen erfolgreichen Immobilienverkauf

## 1. **Sorgen Sie für einen hervorragenden ersten Eindruck**

Ein attraktiv gepflegter Rasen, sauber geschnittene Sträucher, ein schöner Hauszugang und eine aufgeräumte Eingangspartie prägen den ersten Eindruck Ihres Heimes. Im Herbst achten Sie bitte darauf, dass sich keine Blätter auf dem Boden befinden. Schaufeln Sie im Winter die Gehwege frei. Also – sorgen Sie für einen guten ersten Eindruck, indem Sie das Haus von aussen reinigen, die Umgebung (eventuell) durch einen Landschaftsgärtner herrichten und ev. kleine Farbfehler durch den Maler ausbessern lassen.

## 2. **Investieren Sie einige Minuten in Ihren künftigen Ertrag**

Reinigen Sie das Haus im Innern gründlich, alle Zimmer, Badezimmer, Duschen, die Küche und die Nebenräume. Lassen Sie die Holzwerke farblich ausbessern, Wände, Tapeten und Böden sollen in einem einwandfreien Zustand sein. Lassen Sie sich vielleicht bei den Reinigungsarbeiten durch ein Reinigungsinstitut helfen.

## 3. **Überprüfen Sie die sanitären Installationen und die Glühbirnen**

Reparieren Sie tropfende Wasserhähne, welche die Besichtigung stören könnten. Ersetzen Sie defekte Glühbirnen und lassen Sie die Elektroarbeiten instand stellen. Lassen Sie sich vielleicht bei den Arbeiten durch einen Sanitär Installateur und einen Elektriker helfen.

## 4. **Denken Sie an die Sicherheit**

Der künftige Eigenheimbesitzer ist oft ängstlich und schaut beim Begehen des Objekts auf die Sicherheit. Achten Sie darauf, dass die Rollläden dicht sind, die Fenster gut schliessen, die Türen der gängigen Sicherheitsnorm entsprechen und auch der Aussenbereich genügend sicher ist.

## 5. **Bilden Sie genügend Raum**

Denken Sie daran, dass Sie im Haus nicht nur bequem leben möchten. Der Interessent sucht auch nach geeignetem Stauraum. Überprüfen Sie den Estrich und den Keller, halten Sie diese sauber und entfernen Sie nicht benötigte Gegenstände. Lassen Sie sich auch hier eventuell helfen.

## 6. **Betrachten Sie Ihre Wandschränke**

Je besser die Ordnung in den Wandschränken ist, desto grösser erscheinen diese auch. Legen Sie unbenötigte Kleider in Schachteln oder geben Sie diese in die Kleidersammlung.

## 7. **Lassen Sie Ihr Badezimmer und die Küche funkeln**

Das Badezimmer und die Küche helfen Ihr Eigenheim verkaufen, also lassen Sie diese glänzen! Überprüfen und reparieren Sie beschädigte oder unansehnliche Garnituren, Badewannen, Fugen, Spülbecken etc. Zeigen Sie Ihre besten Frotteetücher, Duschvorhänge und Küchentücher. Entfernen Sie Kalkrückstände und räumen Sie herumstehende Gegenstände weg. Ziehen Sie gegebenenfalls einen Fachmann zur Beihilfe bei.

## 8. **Richten Sie Ihr Traumschlafzimmer her**

Überprüfen Sie den Komfort Ihres Schlafzimmers. Entfernen Sie überschüssige Möbel, zu bunte Bettdecken oder unattraktive Vorhänge.

**9. Lassen Sie die Sonne ins Haus**

Achten Sie bei den Besichtigungen darauf, dass das Haus oder die Wohnung innen hell und chic erscheint. Öffnen Sie die Rollläden und ziehen Sie die Vorhänge zurück.

**10. Machen Sie die Nacht zum Tag**

Wird Ihr Verkaufsobjekt nachts vorgeführt, dann achten Sie auf eine genügend helle Beleuchtung. Schalten Sie alle Gartenlichter und Beleuchtungskörper im Innern ein. Lichter sorgen für eine angenehme Atmosphäre.

**11. Saubere Luft sorgt für Frische**

Lüften Sie kurz vor den Besichtigungen alle Räume kurz aber kräftig durch. Vor allem auch während der Heizperiode, da an den kalten Tagen die Fenster oft geschlossen bleiben. Nach kurzem Lüften erwärmen sich die Räume schnell wieder auf die gewünschte Temperatur.

**12. Vermeiden Sie einen Massenauflauf**

Manche Menschen fühlen sich eingeengt, wenn das vorgeführte Objekt mit zu vielen Menschen gefüllt ist. Zeigen Sie Ihr Eigentum immer nur einem Interessenten, damit erhält der Besucher auch die Aufmerksamkeit, welcher er auch verdient. Beschränken Sie die Besuchszeit auf ein Minimum.

**13. Achten Sie auf Ihre Haustiere**

Hunde und Katzen sind grossartige Freunde – aber nicht, wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung vorführen. Lassen Sie Ihre Lieben draussen oder zumindest in einem separaten Zimmer. Nicht alle Besucher fühlen sich um Haustiere wohl.

**14. Denken Sie an Ihre Unterhaltungselektronik**

Musik ist Kultur und bereichert unser Leben. Aber sie könnte eine Verkaufsverhandlung stören, wenn der Radio oder der Fernseher zu laut aufgedreht sind.

**15. Entspannen Sie sich**

Seien Sie freundlich, aber versuchen Sie nicht Ihren Interessenten ein Gespräch aufzuzwingen. Diese möchten Ihr Haus mit einem Minimum an Ablenkung ansehen.

**16. Entschuldigen Sie sich nicht**

Egal wie Ihr Heim aussieht, entschuldigen Sie sich niemals für einen Mangel, eine fehlende Aussicht oder einen störenden Lärm. Lassen Sie den erfahrenen Makler die Situation klären.

**17. Halten Sie sich im Hintergrund**

Niemand kennt Ihr Zuhause besser als Sie! Aber der Makler kennen die Interessenten, ihre Bedürfnisse und Wünsche. Er hat die nötige Erfahrung, die richtigen Vorzüge zu argumentieren, wenn Sie im Hintergrund bleiben.

**18. Machen Sie Ihr Haus nicht zu einem Antiquitätenladen**

Lenken Sie die Aufmerksamkeit der Interessenten während einer Besichtigung nicht auf Einrichtungsgegenstände, auch wenn Sie diese gerne zusammen mit dem Haus oder der Wohnung verkaufen möchten. Dadurch verliert sich das Hauptinteresse am Verkaufsobjekt.

**19. Lassen Sie die Erfahrung sprechen**

Wenn der Interessent bei der Besichtigung über den Verkaufspreis, die Zahlungsmodalitäten, die Notariats-Formalitäten etc. sprechen möchte, dann lassen Sie ihn mit einem Experten verhandeln – Ihrem Vertrauensmakler.

**20. Helfen Sie Ihrem Immobilienmakler**

Wir nehmen uns die nötige Zeit, um Ihr Eigenheim bestmöglich zu verkaufen. Weisen Sie Interessenten direkt an unser Büro. Sie werden von den Resultaten begeistert sein.

Auf Wunsch organisieren oder begleiten wir das «Make-up» Ihres Eigenheimes zu günstigen Konditionen durch ausgewiesene Fachleute. Lassen Sie durch uns eine Offerte erstellen.

Wir sind jederzeit für Sie da und haben die nötige Erfahrung:

**Marc Wyss Immobilien Marketing**

Bernstrasse 39 | Postfach 2685 | CH-3601 Thun  
Telefon 033 221 77 33 | Fax 033 221 77 12  
wyss@immowyss.ch | www.immowyss.ch

Wir sind Mitglied des 

Sie finden uns in Thun-Steffisburg gegenüber Opel Auto Bettschen AG.  
(Bitte um telefonische Voranmeldung)