SELBSTGEMACHT
10 TIPPS FÜR EINE OPTIMALE PRÄSENTATION

1. **Abstand gewinnen**

Zu aller erst sollten Sie sich darüber im Klaren werden, dass Ihre Wohnung oder Ihr Haus nicht mehr Ihr zu Hause ist. Betrachten Sie es mit einer gewissen Distanz und verdeutlichen Sie sich, dass es ab sofort ein Verkaufsobjekt ist, das mit anderen Immobilien auf dem Angebotsmarkt konkurrieren muss.

2. **Aufpolieren**

Unordnung und Chaos schrecken Interessenten ab und lassen diese womöglich gar nicht erst eintreten wollen. Entfernen Sie Müll, Kinderspielzeug, mähen Sie den Rasen und schneiden Sie Hecken und Sträucher. Reinigen Sie Haustür, Hausnummer und Briefkasten. Der Vorgarten und Eingangsbereich sind schließlich die Visitenkarte Ihres Hauses.

3. **Platz schaffen**

Viel Platz zum Leben ist es, wonach jeder Käufer Ausschau hält. Beachten Sie, dass ein unaufgeräumtes Haus kleiner wirkt, als es tatsächlich ist. Sortieren Sie daher Unnützes aus und entsorgen oder lagern Sie alles ein, was Sie bis zum Verkauf nicht mehr benötigen.

4. **Reinigen und reparieren**

Gehen Sie hierfür durch jeden Raum und erstellen Sie zwei Listen: eine fürs Reparieren, eine fürs Reinigen. Besonders wichtig sind Eingang, Küche und Bad. Vergessen Sie auch Wände, Decken und Fenster nicht. Ihr Haus sollte in tadellosem Zustand sein, wenn Interessenten kommen.

5. **Streichen**

Geben Sie Ihren wichtigsten Räumen wie dem Eingang, dem Wohn- und Esszimmer, der Küche und dem Schlafzimmer einen frischen und neutralen Anstrich. Bedenken Sie, dass dunkle Farben einen Raum optisch verkleinern.

6. **Erneuern**

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Möbel, Leuchten und Accessoires zeitgemäß wirken. Das muss nicht viel kosten: Tauschen Sie Griffe oder Arbeitsplatten in der Küche aus, oder gönnen Sie dem Schlafzimmer neue Kissen, Nachttischlampen und eine neue Tagesdecke, dass macht viel aus.

7. **Entpersonalisieren**

Da Sie nicht wissen, wer sich für Ihr Haus interessiert, empfehlen wir, Ihr Haus so neutral wie möglich zu präsentieren. Entfernen Sie religiöse, erotische oder politische Symbole / Kunst/ Bilder, überflüssige Sammlungen, Krimskrams und Nippes. Ebenso Fotos der ganzen Familie, denn Sie verkaufen eine Immobilie – nicht Ihr Zuhause oder Ihre Familien-Geschichte.

8. **Illuminieren**

Nur ein helles Haus ist ein großes Haus und Helligkeit ist eines der meistgenannten Kriterien von Interessenten bei der Immobiliensuche. Öffnen Sie deshalb sämtliche

Rollos, Gardinen und Vorhänge. Fügen Sie evtl. Lampen hinzu: Stehlampen, Tischlampen, Deckenlampen – es kann nicht hell genug sein.

9. **Platz optimieren**

Die optimale Platzierung von Möbeln und Accessoires ist äußerst wichtig. Sie erzeugt ein ansprechendes und behagliches Ambiente. Entfernen Sie ggf. Möbelstücke aus dem Blickfeld des Käufers, die den Raum zu sehr dominieren und ihn verkleinern.

10. **Fotografieren**

Achten Sie darauf, dass Sie für Ihr (Online)-Exposé aussagekräftige und schöne Fotos Ihrer Immobilie erstellen. Auch wenn die Kamera Ihres Mobiltelefons in 20 MP auflöst – legen Sie diese bitte beiseite. Verwenden Sie nach Möglichkeit eine System- oder SLR-Kamera und ein Stativ, damit Ihre Aufnahmen nicht verwackeln. Oder beauftragen Sie einen professionellen Fotografen. So heben Sie sich positiv von der Masse ab und steigern die Nachfrage.