

Die 10 größten Fehler beim Immobilien- verkauf..

... und wie Sie diese vermeiden können.



mon-alisa
elevate your presence



Machen Sie nicht diese Fehler!

Ein Immobilienkauf oder -verkauf ist häufig eine emotionale Angelegenheit und sollte nicht unterschätzt werden. Schnell kann es passieren, dass wichtige Aspekte übersehen werden. Damit Sie einen guten Einblick bekommen, was alles schief laufen kann und wie man diese Punkte vermeidet, möchte ich Ihnen dieses Dokument mit an die Hand geben.

#2 Exposé unvollständig

Das Exposé ist die Werbebroschüre für Ihr Haus und ist das erste, was Ihre Interessenten sehen. Wenn hier bereits wichtige Informationen wie Baujahr, Art des Energieausweises, Energiebedarf oder Heiztechnik fehlen, wirkt dieses unprofessionell und kann dazu führen, dass Zweifel entstehen. Jede Hürde, um an Informationen zu gelangen birgt das Risiko, dass Interessenten vorschnell abspringen.

#5 keine/zu viel emotionale Verbindung

Der Neubau ist leer? Ohne Vorstellungskraft, wie das eigene Leben in der Immobilie wäre, kann keine emotionale Verbindung hergestellt werden. Die bewohnte Immobilie ist nicht neutral, sondern enthält zu viele persönliche Gegenstände? Dies kann Interessenten überfordern, da Sie mit dem Leben der vorherigen Besitzer konfrontiert sind. Bei vielen Käufern fällt nach der ersten Besichtigung eine Entscheidung.

#8 leere Räume

Was paradox klingt, ist jedoch eine Tatsache, die von Wahrnehmungspsychologen bestätigt ist: Leere Räume wirken kleiner! Dies liegt daran, dass das Auge keine Anhaltspunkte hat und der Vorstellungskraft somit ein Streich gespielt wird. Der Nachteil für Ihre Immobilie ergibt sich schnell: Kleine Räume wirken unattraktiv und mindern den Wert.

#3 fehlende Unterlagen

Transparenz trägt zu einem aufrichtigen Vertrauensverhältnis zwischen Interessent und Anbieter bei. Wenn schon am Anfang wichtige Unterlagen fehlen, kann dies aufgrund von Misstauen schnell zu einer Entscheidung gegen die Immobilie führen. Ob Grundriss, Grundbuchauszug, der Energieausweis oder die letzten Abrechnungen, diese Dokumente werden für die Finanzierung oder einen guten Einblick benötigt.

#6 schlechter erster Eindruck

Die Möbel sind nicht optimal angeordnet, alles ist zu voll gestellt, der Wohnraum wirkt zu kühl, zu bunt, zu leer? Die mögliche Zimmernutzung ist nicht sofort klar? Potenziale sind verborgen und Schwachstellen stehen im Vordergrund? Dies sind alles Themen, die auf den ersten Eindruck einzahlen und einen großen Einfluss auf Kaufentscheidung haben.

#9 zu viel Aufwand

Die meisten Interessenten wollen ein Schlüsselfertiges Haus. Einer der häufigsten Gründe für das Desinteresse an einer Immobilie sind zu viele Baustellen wie zBsp. vernachlässigte Außenanlagen oder eine Ausstattung, die in die Jahre gekommen ist. Solche Faktoren mindern den Wert der Immobilie stark, da Sie auf viel finanzielle und zeitliche Investitionen schließen lassen.

#1 zu hoher Preis für den Status Quo

Sie träumen von einer bestimmten Rendite Ihrer Immobilie und möchten diese durchsetzen, da Sie überzeugt davon sind, dass diese gerechtfertigt ist? Oft beziehen Eigentümer bei der Findung des Verkaufspreises emotionale Werte mit ein. Dies kann zur Folge haben, dass wichtige Aspekte übersehen werden und die Immobilie zu teuer ist.

#4 zu wenig Präsenz

Die meisten Interessenten entdecken die Immobilie zuerst Online. Bereits in wenigen Sekunden wird entschieden, ob die Immobilie in Frage kommt, oder nicht. Wenn die Bilder nicht ansprechend sind, nicht sofort die Vorzüge zeigen oder neugierig machen, dann haben Sie schon am Anfang Anfragen verschenkt. Sie gehen schlichtweg zwischen Ihren Wettbewerbern unter.

#7 keine Küche vorhanden

Die Küche ist für viele das Herzstück der Immobilie und spiegelt oft die Qualität und das Alter wieder. Doch wie soll man sich in eine Immobilie einfühlen, wenn diese nicht vorhanden oder vorhanden, jedoch in die Jahre gekommen ist? Die Attraktivität der Immobilie sinkt.

#10 Staging erst bei erfolgloser Vermarktung

Ihre Immobilie ist schon länger auf dem Markt und will sich einfach nicht verkaufen? Erst jetzt ziehen Sie ein Home Staging in Frage? Natürlich ist es nicht unmöglich, die Immobilie durch ein späteres Home Staging aufzuwerten, jedoch ist Ihre Immobilie auf dem Markt bereits bekannt und „verbraucht“. Eine Immobilie, die zu lange in der Vermarktung ist, kann dazu führen, dass sich Unsicherheit über die Gründe bei den Interessenten breit macht.

Checkliste für einen erfolgreichen Verkauf

#1

Lassen Sie Ihre Immobilie bewerten.

Ob Makler oder Gutachter – Holen Sie sich einen Erfahrenen Immobilienprofi an die Seite, um einen realistischen Verkaufspreis zu ermitteln und erfahren Sie durch einen Home Stager, wo zusätzliche Potenziale liegen.

#2

Nehmen Sie sich Zeit fürs Exposé.

Es sollte die Vorzüge der Immobilie widerspiegeln und weder zu oberflächlich, noch zu lang oder überschwänglich sein, damit ein realistisches Bild entsteht. Achten Sie vor allem auf die Pflichtangaben!

#3

Sammeln & vervollständigen Sie Ihre Unterlagen.

Vor der Vermarktung empfiehlt es sich, die vorhandenen Unterlagen gemeinsam mit einem Immobilienexperten durchzusehen und sich gegebenenfalls von diesen bei der Beschaffung fehlender Unterlagen unterstützen zu lassen.

#4

Fallen Sie auf!

Die Konkurrenz schläft nicht, daher ist es ratsam, bereits in der Online-Vermarktung aufzufallen. Durch ein ansprechendes Home Staging mit anschließend professioneller Fotografie lenkt Ihre Immobilie die Blicke gezielt auf sich.

#5

Sprechen Sie Ihre Zielgruppe emotional an.

Hier geht es darum, ein neutrales aber ansprechendes Raumkonzept zu erstellen, welches Emotionen weckt und Kaufinteresse steigert. Käufer möchten Ihre eigene Zukunft in der Immobilie sehen, nicht die Vergangenheit anderer.

#6

Punkten Sie von der ersten Sekunde an.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck, daher ist es wichtig bereits ab der ersten Sekunde zu überzeugen. Ihre Immobilie sollte gepflegt, sauber und wertig wirken und die Stärken in den Vordergrund rücken.

#7

Eine Küche ist unerlässlich!

Entfernen Sie, wenn möglich, eine veraltete Küche und ersetzen diese durch eine neue Küche oder moderne und ansprechende Attrappen. Dies wertet Ihre Immobilie enorm auf.

#8

Füllen Sie die Räume mit Leben.

Damit die Nutzung der Räume besser vorstellbar ist und Potenziale erkennbar sind ist ein durchdachtes und ansprechendes Raumkonzept ist unerlässlich für die perfekte Inszenierung. So bleiben Interessenten am Ball.

#9

Modernisieren Sie die Immobilie vor der Vermarktung.

Investitionen, die Sie zu gunsten der Substanz des Hauses einsetzen, steigern den Wert der Immobilie enorm. Außerdem verringern Sie den Verhandlungsspielraum auf ein Minimum.

#10

Beauftragen Sie bereits zu Beginn ein Home Staging.

Ein Home Stager ist in der Lage die Immobilie perfekt für die gewünschte Zielgruppe zu inszenieren. Außerdem erkennt er sofort die Möglichkeiten und Vorzüge der Räume und weiß diese gekonnt in Szene zu setzen.

Wer steht hinter mon-alisa?



Mein Name ist Franziska Spindler, ich bin zertifizierte Home Stagerin und helfe Ihnen Ihre Immobilie so zu präsentieren, wie Sie es verdient.

Um den **Charakter und die Potenziale** dieser zu betonen, erstelle ich ein erstklassiges und individuelles Einrichtungskonzept mit sorgfältig ausgewähltem Interieur. Dieses hilft Ihnen nicht nur vor Ort sondern auch Online einen **WOW-Effekt** zu erzeugen und genau die Interessenten anzuziehen, die Sie sich wünschen.

Dabei übernimmt mon-alisa nicht nur die Konzeption, sondern auch die komplette Projektleitung und Koordination. Und Sie? Können sich zurück lehnen und darauf vertrauen, dass aus Ihrer Immobilie das Beste heraus geholt wird.

Willkommen in der Zukunft der Immobilienvermarktung!

Um Ihnen stets das bestmögliche Outcome zu liefern, arbeite ich ausschließlich mit absoluten **Premium Anbietern** aus den Bereichen Möbelbau, Möbelverleih, Raumausstattung, Handwerker-Dienstleistung und Immobilienfotografie zusammen. So wird Ihnen zu jeder Zeit ein reibungsloser Ablauf und eine Qualität geliefert.

Franziska Spindler

0160 995 855 59

mon-alisa.de

hallo@mon-alisa.de

📷 mon_alisa_interior

Die Mona Lisa, ein Gemälde von Leonardo da Vinci, ist zweifellos eines der bekanntesten Kunstwerke der Welt. Seit Jahrhunderten fasziniert Sie durch ihr einzigartiges Lächeln und zieht alle Blicke auf sich.

Was wäre, wenn Ihre Immobilie auf dem Markt die gleiche Reaktion hervorrufen würde?

Bei mon-alisa geht es um mehr, als das bloße Arrangieren von Möbeln. Es geht um die Kunst, Räume zum Leben zu erwecken und sie so zu gestalten, dass diese die Aufmerksamkeit gezielt auf sich lenken – denn Ihre Konkurrenz schläft nicht!



Übrigens bin ich Mitglied und regionale Repräsentantin der Staging Community im Raum Ostdeutschland, was mich als Premium Anbieterin im Bereich Home Staging qualifiziert. Mehr dazu und über mich auf meiner Website.



mon-alisa
elevate your presence

© Copyright

Urheberrechtshinweis

© **Copyright 2024 - mon-alisa**

Alle Inhalte dieses Dokuments, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei mon-alisa. Die - auch auszugsweise - Verwendung der Inhalte dieses Dokuments dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung von mon-alisa erfolgen. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung bleiben vorbehalten.