

16 Tipps

Zur Vermietung Ihrer Immobilie



Als Eigentümer können Sie sehr viel zur zügigen Vermietung Ihrer Immobilie beitragen. Mit diesen einfachen Ideen möchten wir Ihnen helfen, einen guten bzw. den maximalen Preis zu erzielen.

Der einfachste und bequemste Weg, um eine Immobilie auf Vordermann und in das bestmögliche Licht zu stellen, ist es, einen Dekorateur/Raumgestalter zu beauftragen. Dieser kümmert sich um alles, angefangen von einem frischen Anstrich bis zu einer gründlichen Reinigung. Damit bleibt Ihnen mehr Zeit, sich um die wesentlichen Dinge in Ihrem Leben zu kümmern. Aber das ist teuer und es lässt sich auch selbst einiges tun.

1. **Der erste Eindruck ist der Wichtigste**

Ein gut gemähter Rasen, sauber gestutzte Hecken und eine Terrasse frei von Unrat wirkt erstklassig. Ebenso wirkt ein frisch gestrichenes – oder zumindest gereinigtes – Gartentor, Eingangstüre sowie Fenster. Im Herbst sollten die Blätter entfernt und im Winter die Wege geräumt sein. Je gepflegter desto besser.

2. **Investieren Sie ein bisschen Zeit. Es zahlt sich sicher aus.**

Verschönern Sie vor allem das Wohnzimmer, das Badezimmer und die Küche. Wenn der Lack abblättert, sollten Sie einen neuen Anstrich in Betracht ziehen. Auch ein frischer Innenanstrich vollbringt ein kleines Wunder und steigert den Wert Ihrer Immobilie. Wenn Sie keine Zeit dafür haben, besorgen Sie sich einen Fachmann.

Wichtig: Interessenten möchten sehen, wie schön Ihre Wohnung ist und nicht sich vorstellen, wie sie „mit ein bisschen Arbeit“ aussehen könnte. Besorgen Sie sich gegebenenfalls eine Hilfskraft.

3. **Überprüfen Sie die Wasserhähne und Glühbirnen**

Tropfende Hähne gehen auf die Nerven, verursachen Flecken und lassen auf alternde Installationen schließen. Lassen Sie Interessenten mit ausgebrannten Glühbirnen und fehlerhaften Elektroinstallationen nicht „im Dunkeln“ stehen. Ersetzen Sie alle Glühbirnen durch neue mit einer hohen Watt-Zahl. Hell ist immer besser.

4. **„Klemmendes“**

Wenn Türen oder Schränke klemmen oder quietschen dann ist das keine Freude. Versuchen Sie nicht, die „beklemmenden“ Situationen zu erklären, sondern beseitigen Sie sie im Voraus.



5. Sicherheit

Als Bewohner eines Hauses gewöhnt man sich mit der Zeit an alle möglichen selbstgestellten Fallen: Turnschuhe auf den Stufen, Kinderspielzeug im Gang, lose Kabel, rutschende Teppiche und tiefhängende Lampen. Machen Sie Ihr Zuhause für unvorbereitete Besucher so gefahrlos wie möglich.

6. Platz machen

Bedenken Sie, dass Käufer nicht nur Platz zum Wohnen sondern auch Stauraum brauchen. Entrümpeln Sie daher Keller und Dachboden.

7. Schränke

Je besser Ihre einsehbaren oder eingebauten Schränke aufgeräumt sind, desto größer wirken sie. Ein idealer Zeitpunkt, um alte Gegenstände in Kartons zu verstauen und anderweitig aufzubewahren.

8. Hochglanzbäder

Über das Bad verkauft man die Immobilie. Sorgen Sie hier für Hochglanz. Beseitigen Sie alle unangenehmen Flecken und Reste in Badewanne / Dusche / Toilette / Waschbecken. Bestücken Sie das Badezimmer mit Ihren besten Handtüchern, Fußmatten und einem neuen Duschvorhang.

9. Ein Traumschlafzimmer

Überzeugen Sie Käufer mit Ihrem Schlafkomfort. Entfernen Sie ggf. einige Möbelstücke, um einen neuen Eindruck von Größe zu bekommen. Frische und farblich ansprechende Laken und Vorhänge sind selbstverständlich.

10. Lassen Sie die Sonne rein

Ziehen Sie Ihre Vorhänge und Jalousien komplett zurück, so dass Interessenten die Helligkeit Ihres Heims bestaunen können.

11. Licht

Erhöhen Sie die Attraktivität, indem Sie sämtliche Innen- und Außenbeleuchtungen einschalten. Licht gibt Farbe und Wärme und heißt Besucher willkommen.



12. Haustiere

Hunde und Katzen sind der beste Freund des Menschen. Dies gilt aber leider nicht für Besichtigungen. Tun Sie sich und unseren Interessenten einen Gefallen und bringen Sie Ihr Haustier für den Zeitraum des „Open-House“ zu Ihrem Nachbarn oder Freunden.

13. Lautstärke / Musik

Laute Musik senkt vielleicht die Verkaufschancen Ihrer Immobilie. Bei Besichtigungen ist es sinnvoll, leise eine entspannende Musik im Hintergrund laufen zu lassen.

14. Heimvorteil

Keiner kennt Ihr Heim so gut wie Sie selbst. Aber RE/MAX Makler kennen Käufer und deren Bedürfnisse. Ihr RE/MAX Makler wird es leichter haben, die Vorzüge Ihres Heims zu präsentieren, wenn Sie während des Zeitraumes des Open-House einen Spaziergang machen oder zu Freunden / Nachbarn gehen.

15. Empfehlen Sie Erfahrung

Wenn Interessenten über den Preis oder andere Bedingungen sprechen wollen, verweisen Sie auf den Experten – Ihren RE/MAX Makler. Wir wissen, wie wir das Beste für Sie erreichen.

16. Kaffee

Nichts wirkt verlockender als ein Haus, das nach frischen Kaffee duftet. Sorgen Sie dafür, dass kurz vor der Besichtigung frischer Kaffee gekocht wird bzw. bei heißen Sommertagen kühle Getränke im Kühlschrank stehen.

Mit freundlicher Empfehlung

Jason Howard Peterson

Selbständiger Immobilienmakler (IHK)
RE/MAX Lizenznehmer

E-Mail: jason.peterson@remax.de
Internet: www.remax.de/jason-peterson
RE/MAX Bad Soden: www.remaxbadsoden.com

Jeder RE/MAX-Lizenz- und Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.

