



Der smarte Eigentümer-Guide

Wie Sie Ihre Immobilie so aufbereiten, dass sie sich schneller verkauft – und zum besten Preis.



1 Denken wie ein Käufer:

Stellen Sie sich nicht die Frage: *Was gefällt mir an meinem Haus?*, sondern: *Was löst bei einem Fremden Begeisterung aus?*


- **Emotionen statt Fakten:** Käufer entscheiden oft aus dem Bauch heraus. Sorgen Sie dafür, dass die Immobilie Gefühle weckt – Helligkeit, Weite, Geborgenheit.
- **Zielgruppenfokus:** Junge Familien achten auf Sicherheit und Platz, Kapitalanleger auf Rendite, Paare auf Design. Passen Sie Präsentation, Einrichtung und Fotos an.

Tipp: Erstellen Sie ein fiktives Käuferprofil („Personas“) und bereiten Sie Ihre Immobilie für diese Person auf – nicht für sich selbst.

2 Die unsichtbare Aufwertung:

Kleine Details, die große Wirkung entfalten:

Bereich	Maßnahme	Wirkung
Wände & Farben	Neutrales Weiß oder warme Sandtöne	Räume wirken größer und gepflegter
Licht	LED-Leuchten, Dimmer, warme Lichtquellen	Emotionale Atmosphäre
Gerüche	Neutralisierung durch Lüften, dezente Düfte	Wohlgefühl statt Skepsis
Bodenpflege	Reinigung / Aufbereitung von Holz/Parkett	Wertigkeit und Sauberkeit

 **Profi-Tipp:** Investieren Sie 0,5–1 % des Immobilienwerts in kleine Modernisierungen – oft steigert das den Verkaufspreis um 5–10 %.

3 Storytelling in Bildern:

Fotos sind die Visitenkarte Ihrer Immobilie – aber sie erzählen auch *eine Geschichte*.

- **Vorher-Nachher-Prinzip:** Zeigen Sie Wandel – das signalisiert Pflege und Investition.
- **Lifestyle statt Quadratmeter:** Ein gedeckter Frühstückstisch wirkt verkaufsstärker als eine leere Küche.
- **Tageszeit beachten:** Morgenlicht für Wohnzimmer, Abendlicht für Terrasse.

Tipp: Lassen Sie professionelle Fotos machen – aber besprechen Sie vorher das *Storyboard*. Welche Stimmung soll die Immobilie vermitteln?

4 Die psychologische Besichtigung:

Menschen kaufen keine Steine – sie kaufen ein Lebensgefühl.

- **Routinen durchbrechen:** Öffnen Sie Fenster, stellen Sie Pflanzen auf, lassen Sie Musik leise laufen.
- **Neutralisieren:** Entfernen Sie zu persönliche Gegenstände (Fotos, religiöse Symbole, Sammlungen).
- **Timing:** Die beste Besichtigungszeit ist zwischen 10 und 16 Uhr, bei natürlichem Licht.

5 Vorbereitung ist Ihre Versicherung:

Eine gute Dokumentation spart Nerven und stärkt Vertrauen.

Checkliste:

- Grundbuchauszug, Energieausweis, Grundrisse, Nebenkostenabrechnungen
- Sanierungs- und Wartungsnachweise
- ggf. Mietverträge und Modernisierungsnachweise

Tipp: Digitalisieren Sie alles in einer Cloud oder schicken Sie vorab ein *digitales Exposé-Paket*. Das schafft Professionalität und hebt Sie von Privatverkäufern ab.

6 Bonus: Der emotionale Mehrwert:

Verkäufer, die *eine Vision* mitverkaufen, erzielen nachweislich bessere Preise.

Fügen Sie Ihrem Exposé einen Satz hinzu wie:

„Dieses Haus war 15 Jahre lang unser Rückzugsort voller schöner Erinnerungen – jetzt darf es jemand Neues glücklich machen.“

Das wirkt ehrlich, sympathisch – und menschlich.

Fazit:

Verkaufen Sie nicht einfach eine Immobilie – verkaufen Sie eine Idee, ein Gefühl, eine Zukunft.

So heben Sie sich von der Masse ab, steigern Ihre Chancen auf den optimalen Preis und schaffen Vertrauen, noch bevor die erste Besichtigung beginnt.



Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin! Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.

Erik Porthun

Geschäftsführer

PORTIMMO GmbH

Rotebühlplatz 15

70178 Stuttgart

Telefon: 0172 4504645

E-Mail: info@portimmo.de

www.portimmo.de

