

# IMPULSE FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF



HAUSVERWALTUNG MICHAEL SPECHT E.K.  
Haslangstraße 58 | 85049 Ingolstadt  
Telefon 0841 - 485320  
www.hausverwaltung-specht.de

## UNSERE TIPPS FÜR EIGENTÜMER

### FOTOGRAFIE

**Wie Bilder das Haus verkaufen**

› Seite 2

### ERFAHRUNG

**Was Interessenten alles wissen wollen**

› Seite 3

### TREND

**Warum die Küche kaufentscheidend ist**

› Seite 4



Michael Specht

*Mit einer ungewöhnlichen Idee seines Maklers verkaufte Werner Laudan sein Haus in nur drei Wochen!*

**E**r hatte das Haus gerade vor einem Jahr für seine Tochter gekauft. Aber dann änderten sich die Pläne der jungen Familie. Der Hamburger Werner Laudan entschied sich, einen Makler zu beauftragen. „Ich komme aus dem Norden, die Zeit für Fahrt und dauernde Besichtigungen hatte ich nicht!“ Nach einem Jahr Leerstand, machte das Objekt nicht gerade einen fröhlichen Eindruck. „Unter der Regie des Maklers engagierten wir Gärtner und Maler, schickten eine Putztruppe durchs Haus.“ Lampen wurden in ausreichender Menge besorgt, im Wohnzimmer eine kleine Sitzinsel in die ansonsten leeren Räume gestellt, die Bäder mit Handtüchern und Seifen dekoriert. „Die Vorbereitungszeit nutzte der Makler mit einer witzigen Internet-Kampagne, in der den Hausverkauf nur ankündigte. Dabei stellte er nur ein Bild ins Netz und nannte keinen Preis.“ So wurden Interessenten aufmerksam, die zur ersten Premieren-Besichtigung eingeladen wurden. Erst dort erfuhren sie den Preis. „Unglaublich, aber so kamen tatsächlich 25 Interessenten auf einen Schlag. Zusätzlich hatte der Makler für diesen Tag noch die Maklerprovision um ein Prozent reduziert.“ Eine ungewöhnliche Idee mit Erfolg: An diesem Tag wurde die Käuferin gefunden, drei Wochen später traf man sich beim Notartermin. Laudans Fazit: „Wenn Engagement auf Ideenreichtum trifft, hat man als Eigentümer schon gewonnen!“ ■

Werner Laudan:

# „Mein Haus – verkauft in drei Wochen!“

Ein frei stehendes Haus in einem 20.000-Seelen-Dorf an der Peripherie der Stadt. Auf dem Foto strahlt die fünfjährige Nichte des Maklers. Sie hatte er „als Model engagiert!“ Mit Erfolg.



# Fotografie: So setzten Sie Ihre Immobilie ins rechte Licht

*Bilder sagen mehr als tausend Worte. Wir haben ein paar Ideen, wie Sie Ihr Haus zum Strahlen bringen.*



so nicht...



aber jetzt

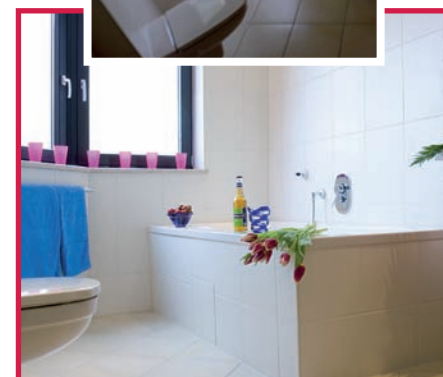
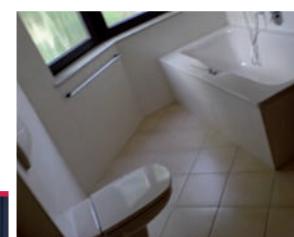
## Hausputz für die Besichtigung

Es ist fast so, als käme die Schwiegermutter zu Besuch. Bringen Sie Ihr Haus oder die Wohnung auf Hochglanz. Dazu gehören auch Fußleisten, Türen, Ecken ... achten Sie auch auf Spinnweben an den Decken. Wichtig sind vor allem die Fenster: Sie sind die Augen (und Seele) Ihrer Immobilie und müssen erwartungsvoll strahlen. Selbst wenn Sie schon im Umzug stecken: Eine unordentliche, verschmutzte Wohnung kostet Sie beim Verkauf bares Geld – da zahlt sich der Einsatz einer externen Putztruppe aus.

**E**in lustiges Suchspiel: Gehen Sie mal auf eine der Immobilienplattformen im Netz und gehen Sie in die Region auf „Wohnung suchen“. Dann klicken Sie sich durch die ersten 50 Immobilien und schauen sich die Fotos an. Nun zählen Sie die Strümpfe und Unterhosen, die beim Fotografieren im Bild vergessen worden sind! Dieser kleine Test zeigt, mit welcher Schlampigkeit oft eine Immobilie für Tausende von Euro verkauft werden soll. Denn eine nachlässige Fotografie sagt dem Interessenten vor allem eins: Ich bin nicht an dir interessiert! Wer eine Immobilie verkaufen möchte, muss das Interesse der Käufer wecken: Dies geschieht über schöne Fotos. Wer denkt, ein paar Knipsbilder reichen aus, der verwechselt den Verkauf einer Immobilie mit einem gebrauchten Möbelstück, dass er bei eBay ins Netz stellt. **Vorbereitung:** Zuerst werden die Zimmer sorgfältig aufgeräumt. Persönliche Gegenstände, Wäsche, Bücher und Zeitschriften... das alles verschwindet in Schränken. Ein besonderes Augenmerk

sollten Sie auch auf die Küche legen. **Putzen:** Die Fenster müssen geputzt werden. Große Lackflächen zum Beispiel von Tischen oder Schränken, werden mit einem Glasreiniger zum Strahlen gebracht. Im Bad polieren Sie Kacheln, Waschbecken und Wanne und die Armaturen. **Dekorieren:** In der Küche dekorieren Sie Obst und frisches Gemüse, dass Sie auf dekorative Teller oder in Schalen legen. Auf den Schreibtisch gehört ein Blumenstrauß, auf den Wohnzimmertisch eine Schale mit schönen Gräsern. Ins Bad legen Sie einfarbige Handtücher ans Waschbecken und über die Badewanne. Im Schlafzimmer verstauen Sie dicke Federbetten im Schrank: Auf dem Foto sehen einfarbige Bettbezüge ohne Inhalt und einfarbig bezogene Kopfkissen besser aus. **Licht:** Das wichtigste beim Fotografieren ist viel Licht. Ein No-go sind dunkle, schlecht beleuchtete Räume. Möchten Sie dort einziehen? Also besser auf einen schönen Tag warten.

**Fotografieren:** Sofern Sie selbst kein Berufsfotograf sind, empfehlen wir, die Bilder vom Profi machen zu lassen. Das kann Ihr Makler sein oder Sie Fragen im Fotostudio nach (Rechnen Sie dort mit 150 bis 200 Euro pro Shooting). Weniger Fotos sind mehr: Verschwenden Sie keine Zeit, das Gästeklo zu fotografieren, das geht eh' daneben und konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Räume und nehmen sich hierbei wirklich Zeit. ■





**Wir verkaufen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis!**

Unsere Serviceleistungen:

- ✓ Wertgutachten & Marktspiegel
- ✓ ind. Vermarktungsstrategie
- ✓ Home Staging-Vorschläge
- ✓ emotionale Profi-Fotos
- ✓ Top-Exposé
- ✓ Online-Marketing
- ✓ Printanzeigen
- ✓ Besichtigungskonzept
- ✓ Energieausweis
- ✓ Notarservice
- ✓ Übergabeservice

[www.hausverwaltung-specht.de](http://www.hausverwaltung-specht.de)



## Erfahrungsbericht:

*„Man braucht Zeit, Geduld und manchmal starke Nerven!“*

*Claudia Düren (52) über Interessenten, Diskussionen, über Reparaturen und Investitionen und das leidige Thema Geld.*

**A**m Anfang schien alles ganz einfach. Nach der Onlineanzeige im Internet, kamen die ersten Anfragen: „Es schien, als hätten alle nur auf unsere Wohnung gewartet“, erzählt Eigentümerin Claudia Düren. „Das war ein ganzes Stück Arbeit: Exposé erstellen, Mail hin, Mail her, am Telefon Fragen beantworten und dann die Besichtigungen.“ Schon in den ersten zehn Tagen schauten sich

fast 20 Besucher die Wohnung an. Mit den Besuchern kam auch der winterliche Matsch ins Haus. Profis wissen, viele angebliche Käufer sind nur Besichtigung-Touristen. Über die Finanzierung haben sie sich zu diesem Zeitpunkt noch keine Gedanken gemacht. Kaufen werden diese Touristen leider nicht. „Bei anderen hatte ich das Gefühl, sie kamen nur, um die Wohnung runter zu machen. Sie hatten eine Menge zu kritisieren.“ Das ist eine

Masche, um den Preis zu drücken. Da werden angeblich notwendige Renovierungsarbeiten zitiert. „Manchmal hatte ich das Gefühl, ich biete eine Baracke an!“ Ihre Euphorie war schnell verflogen. Heute, nach vierzehn Monaten und fast 60 Terminen und einem geplatzten Notartermin wegen mangelnder Bankfinanzierung, scheint endlich ein Ende in Sicht. Allerdings: „Wir mussten auch ganz schön am Preis drehen!“ ■

## IMPRESSUM

„Unsere Tipps für Eigentümer“ erscheint 4 x im Jahr und wird kostenlos verteilt. V.S.I.P: Michael Specht, Haslangstr. 58, 85049 Ingolstadt, Tel. 0841 - 485320 | [info@hv-specht.de](mailto:info@hv-specht.de) | Verlag: Franck Winnig's DAS WEISSE BUERO, Neuer Wall 80, 20354 Hamburg, [www.dasweissebuero.de](http://www.dasweissebuero.de) | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Verlag. Veröffentlichung – auch Auszugsweise – in anderen Print-, Offline und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Hamburg.

## Makler oder nicht Makler...

*Ein guter Makler ist heute ein Dienstleister. Welche Fragen Sie bei der Auswahl des richtigen Partners stellen sollten...*

**D**ie Maklerbranche hat einen schlechten Ruf. Wenig tun für viel Provision. Kleiner Service für großes Geld. Ein Vorurteil? Woran kann ein Eigentümer erkennen, ob er es mit einem Profi oder Scharlatan zu tun hat? „Manche Verkäufer suchen ihren

Schlachter mit mehr Sachverstand aus, als einen Makler“, kritisiert Werner Berghaus von der Fachzeitschrift Immobilien-Profi. Er weiß: Ein guter Makler ist nicht einfach nur Vermittler, wie das noch in den 80er-Jahren der Fall war, sondern in erster Linie korrekter Dienstleister.

Außerdem muss er sich heute sehr gut im Marketing auskennen! Besuchen Sie die Homepage: Schauen Sie auf seine Eigendarstellung im Netz. Hat der Makler überhaupt eine eigene Seite, auf der man mehr über seinen Service erfahren kann? **Weiter auf der nächsten Seite** ➤



# Warum eine Küche beim Verkauf so wichtig ist

*Einer Untersuchung der großen Immobilienplattformen zufolge, gehört die Küche zu den wichtigsten Kaufentscheidungskriterien von Interessenten*

weiter von Seite 3 ►

Oder hat er gespart und benutzt eine kostenlose Standardseite, zu erkennen am Impressum, das auf eine Immobilienplattform hinweist. Exposé: Verlangen Sie vorab ein Exposé. Beurteilen Sie aus dem Bauch heraus: Ist es mit Sorgfalt und mit Liebe gemacht, sorgfältig getextet und schön fotografiert? So soll ja auch einmal Ihre Immobilie beworben werden! Referenzen: Fragen Sie nach Referenzen. Lassen Sie sich Briefe zeigen oder Namen von Eigentümern geben. Marketing: Hat der Makler eine individuell auf Ihr Objekt zugeschnittene Vermarktungsidee, also eine Strategie? Fragen Sie nach Beispielen von Flyern, Anzeigen oder Plakaten. Garantie: Lassen Sie sich die vereinbarten Leistungen zeigen! Was wird man genau für Sie tun? Erreichbarkeit: Wie schnell werden Sie zurück gerufen? Zu welchen Zeiten ist das Büro telefonisch besetzt? Persönlichkeit: Es zählt natürlich auch Ihr Gefühl für den Menschen. Denn wenn Sie Ihrem Makler vertrauen, wird es auch Ihr Käufer tun. ■

Nach einer Umfrage des Onlinedienstes Immobilien-Scout24 gehören zu den drei wichtigsten Entscheidungskriterien beim Immobilienkauf: die Küche, das Bad und die Parkmöglichkeiten. Immobilienfachmann Michael Specht: „Aber nicht jede Immobilie hat die perfekte Küche, mit der man beim Käufer punkten kann. Zu unmodern, alte Geräte, wenig Platz...“ Nun brauchen Sie aber vor dem Vermarktungsbeginn nicht gleich eine teure Küchenrenovierung vornehmen. Specht: „Das kann ganz schön ins Geld gehen und es wären schnell mehrere tausend Euro fällig!“ Die



**Beispiel Küche eines Reihenhauses vorher (klein) und das Exposé mit der neuen Küche: Verkauft in nur drei Monaten! Der Umbau (12.000 Euro) wurde einfach zum Angebotspreis aufgeschlagen.**

Idee: Verkaufen Sie die Vision der neuen Küche! Und das geht so: Planen Sie mit Ihrem Makler und einem regionalen Küchenstudio eine neue Küche auf dem „Papier“. Bei kleinen Küchen kann ein Wanddurchbruch – zum Beispiel als Küchenbar zum Wohnzimmer – für mehr Platz sorgen. Lassen Sie sich ein verbindliches Angebot machen, dass auch Trockenmaurerarbeiten, Elektrik sowie die Geräte inkludiert. Preis: Die Kosten des Küchenumbaus schlagen Sie auf den Kaufpreis auf. Exposé: Die

neue Küche findet Ihr Interessent im Exposé mit Fotos des Herstellers, die das Küchenstudio besorgt. Finanzierung: Ein potentieller Käufer hat es bei seiner Bank ebenfalls einfacher, da er später nicht um eine Nachfinanzierung bitten muss. Kaufvertrag: Im Notarvertrag wird das Angebot des Küchenstudios berücksichtigt. Den Auftrag vergeben Sie nach Geldeingang, aber Ihr Käufer hat innerhalb seines Budgetrahmens noch Platz für individuelle Wünsche. Alternative: Man kann dem Interessenten auch einen niedrigen Kaufpreis anbieten, wenn er die Küche selbst renoviert. ■

Foto: Franz/DAS WEISSE BUERO, nobilia

Mit freundlicher Empfehlung von:

**ART I NUM**  
SERVICE FÜR MUSEUM & AUSSTELLUNG  
**SCHREINEREI**  
Ihr Schreiner  
für Bau- und Möbelschreinerarbeiten  
Reparaturarbeiten aller Art  
Tel. 0171 - 3664432

**Bodenbeläge**  
**Hans-J. Söder**  
Kork Parkett PVC-Beläge Teppichbeläge Gardinen  
Polsterei Kettelservice Sonnenschutz Insektenschutz Näherel  
Friedrichshofener Str. 86  
85049 Ingolstadt  
Telefon (08 41) 4 31 47

**PFLÜGER**  
BAUTECHNIK  
www.robertpflueger.com

**Rudolf Santelmann**  
RS Kanalsanierung  
Sanitär Heizung GmbH  
• Kanalsanierung  
• TV Untersuchung  
• Rohrreinigung  
• Inlinertechnik  
• Heizungsbau  
• Gas- und Wasserinstallation  
Unterer Graben 13  
85049 Ingolstadt  
rudolf@santelmann-online.de  
www.santelmann-online.de

**Lutz**  
*Ihr zuverlässiger und preiswerter Maler*  
Tel. 0172 - 8824963

**ELEKTRO SEBER**  
...ELEKTROTECHNIK SEIT 1966  
• Zukunftsorientierte Elektroinstallation  
• Photovoltaik und Wärmepumpen  
• EIB-Bus Komfort  
Im Hüttental 7 • 85125 Kinding/Haunstetten  
Tel. 08467 80108-0 • info@elektro-seber.de