

Gute Beratung ist unersetzlich.

OTTO
IMMOBILIEN
GRUPPE

www.otto.at

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck

Aufräumen, gut lüften und eine neutrale Atmosphäre schaffen: So machen Sie Ihre Immobilie fit für den Verkauf. Wenn Profis helfen, wird sogar jeder Raum zur Bühne. VON URSULA HORVATH

Gute Beratung ist unersetzlich.

OTTO
IMMOBILIEN
GRUPPE

www.otto.at

REALITÄTEN

Die wöchentliche Kolumne von Ulla Grünbacher



Überraschung

Der Kauf eines Hauses ist eine aufregende Sache. Wer glaubt, er bekommt nur vier Wände mit einem Dach drauf, irrt gewaltig. Das Zubehör kann sich sehen lassen. Blitzableiter, Kanalservitut, etc. Klar wird dies beim Lesen des Kaufvertrags, eine wahrhaft spannende Lektüre, jeder Krimi ist im Vergleich dazu ein Schlafmittel. Von der „Gefahr des zufälligen Untergangs des Grundstücks“ ist da ebenso die Rede wie vom Hausbock, der sein Unwesen treiben könnte und für dessen eventuelles Vorhandensein (bis jetzt hat er sich nicht gezeigt, wird beteuert, aber keiner weiß es genau) der Verkäufer beim besten Willen keine Haftung übernehmen will. Es handelt sich offenbar um ein besonders aggressives Tier, soviel ist klar, was es aber genau kann, bleibt im Dunkeln. Ob es eventuell am „zufälligen Untergang des Grundstücks“ beteiligt sein könnte, bleibt offen. Eine schnelle Internet-Recherche ergibt: Es handelt sich um ein „einheimisches Freilandtier, das vorwiegend in Häusern auftritt“. Auch Haustiere zählen also zur Zusatzausstattung, ein herzliches Willkommen den neuen Mitbewohnern. Ein echtes Überraschungspaket, so ein Hauskauf.

ulla.gruenbacher@kurier.at



Am Ende entscheidet der Bauch. Ob wir uns in einer Wohnung wohl fühlen, ist eine emotionale Frage. Der Kopf kümmert sich um die klassischen Kriterien wie Größe, Lage, Bausubstanz und Infrastruktur. Wer Wohnung oder Haus verkaufen will, sollte dafür sorgen, dass sich die Interessenten wohl fühlen. Am besten macht man Besichtigungstermine bei Tageslicht und mit hochgezogenen Jalousien. Denn es macht keine gute Stim-

mung, wenn es dunkel und kalt ist. Wer seine Wohnung im Winter verkaufen will, sollte auf keinen Fall Heizung und Strom abdrehen – auch wenn die Wohnung nicht bewohnt ist. Schmutziges Geschirr in der Küche und Chaos im Vorzimmer sorgen nicht gerade für eine gemütliche Stimmung. Vor einem Besichtigungstermin muss daher aufgeräumt, geputzt und gelüftet werden. Vor allem der Sanitärbereich wird immer wichtiger. Bad und

WC müssen besonders sauber sein – dreckige Fugen schrecken ab.

LEERE RÄUME wirken steril und oft kleiner als sie sind. Viele Interessenten können sich eine unmöblierte Wohnung nicht eingearbeitet vorstellen. In den USA werden Immobilien daher schon seit den 70er-Jahren von Profis für die Käufer in Szene gesetzt. Mit kleinen Akzenten werden leere Räume belebt und beim Besucher positive Emotionen geweckt. Auch

FOTOS: LIGNE ROSET, RIV

in Großbritannien und Skandinavien gehört *homestaging* mittlerweile zum Hausverkauf dazu. Elisabeth Schlicker macht jetzt auch hierzulande aus jedem Objekt eine Bühne. Die Besichtigung der Immobilie und ein Gestaltungskonzept gibt es ab 200 Euro. Privatpersonen können ihre Vorschläge dann selbst umsetzen oder die Expertin beauftragen. Ab acht Euro pro Quadratmeter bereitet Schlicker die Immobilie optimal auf den Verkauf vor.

„Man kann mit einfachen Maßnahmen den Leuten beim gedanklichen Einrichten helfen“, sagt Schlicker. Schon ein kleiner Tisch mit einem Sessel in einer Ecke unterstützt die Vorstellungskraft. In der klassischen Familienwohnung genügen schlichte Gegenstände. Für hochwertige Immobilien

Neuer Trend „home-staging“: Mit kleinen Akzenten werden leere Räume belebt.

kann Schlicker Accessoires und Bilder organisieren oder Leihmöbel besorgen – da darf es auch eine Designer-Couch sein.

MÖBLIERTE WOHNUNGEN sind eine besondere Herausforderung, denn zu viel Persönliches wirkt abschreckend. Der Interessent fühlt sich als Eindringling und kann sich die Wohnung nur schwer als eigenes Zuhause vorstellen. Potenzielle Käufer sollte sich mit den Räumen unbelastet auseinandersetzen können, damit sie ein Gefühl für die Wohnung bekommen. Schlicker hilft dabei, den individuellen Einrichtungsstil zu neutrali-

sieren. „Geschmäcker sind verschieden. Daher muss man zu viele persönliche Dinge wegräumen und eine möglichst neutrale Atmosphäre schaffen.“ Bilder spiegeln den individuellen Geschmack stark wider und sollten eventuell entfernt werden. Besonders ausgefallene oder schäbige Möbel erwecken einen negativen Eindruck. Man kann dann schwer unterscheiden und assoziiert mit hässlichen Möbeln sofort hässliche Wohn-

nung. Viel Arbeit sind Appartements, in denen einige Jahrzehnte nichts gemacht wurde. Aber es rentiert sich beim Verkauf, wenn man man entrümpelt, neu ausmalt und den Boden entfernt. „Alte Teppichböden sehen nicht nur schmutzig aus, sie riechen oft auch sehr muffig“, sagt Schlicker. „Bei der Besichtigung sollte aber auch ein frischer und guter Duft in der Luft liegen“, so die Einrichtungs-Expertin. Hochwertige Raumsprays sorgen für angenehme Gerüche. Dann hilft vielleicht die Nase dem Bauch bei der Entscheidung. □

www.home-staging.at

VERKAUFS-CHECK

- ▶ Gepflegte Objekte erzielen einen besseren Preis. Räumen Sie Haus oder Wohnung für Fotoaufnahmen und vor Besichtigungsterminen auf.
- ▶ Achten Sie bei Grundstücken auch auf den Zustand von Rasen und Zaun.
- ▶ Gutes Fotomaterial erleichtert dem potenziellen Käufer die Einschätzung des Objektes. Machen Sie Außenaufnahmen nur bei gutem Wetter, das lässt die Bilder freundlicher aussehen.
- ▶ Schalten Sie den Strom nicht ab. Ein potenzieller Käufer möchte das Haus oder die Wohnung auch abends gut besichtigen können.
- ▶ Diese Unterlagen sollten vor Verkauf vorhanden sein:
 - Grundbuchauszug
 - Baupläne, Fertigstellungsanzeige
 - Inventarliste, falls Möbel etc. mitverkauft werden
 - Bebauungsplan, Flächenwidmungsplan
 - Strom/Gas-Abrechnungen
 - Unterlagen zu bautechnischen Anlagen wie Heizkessel, Wartungsberichte.

BEWERTUNG VON EXPERTEN

Christoph Petermann, Geschäftsführer der Raiffeisen Immobilien Vermittlung:

„Wer den Verkauf seiner Immobilie professionell in Angriff nehmen möchte, sollte sich vor allem hinsichtlich der Bewertung an einen Experten wenden. Denn die Bewertung einer Immobilie erfordert umfangreiches Know-how und profunde Marktkenntnis – ein Profi wird daher den tatsächlichen Wert des Objektes zumeist realistischer einschätzen als der Verkäufer selbst. Auch bei der Veröffentlichung des Verkaufsangebotes ist professionelle Hilfe sinnvoll. Ein guter Makler wirbt für das zu verkaufende Objekt in wichtigen Zeitungen und im Internet. Zeitraubende Erstgespräche und Besichtigungstermine mit Kauf-Interessenten sind ebenfalls nicht jedermanns Sache. Durch seine Fachkenntnis kann ein guter Immobilienmakler unseriöse Interessenten schon im Vorfeld ausschließen. Das spart Ärger und Zeit.“

www.riv.at

