

Ratgeber



Schritt für Schritt zum Immobilienkauf.

Inhalt.

4	01 - Kaufen oder mieten?
6	02 - Braucht es überhaupt eine Maklerin bzw. einen Makler?
8	03 - Wohnraum finden
10	04 - Augen auf bei der Besichtigung
12	05 - Finanzierung
14	06 - Der eigentliche Kauf einer Immobilie
16	07 - Endlich Eigentümerin bzw. Eigentümer
18	08 - Sanierung, Investition, Werterhalt und Wertzuwachs
20	09 - Wieder verkaufen?
22	10 - Homestaging

Liebe Immobilienbesitzerin und lieber Immobilienbesitzer,

ENDLICH DIE EIGENEN VIER WÄNDE!

Stellen Sie sich vor: Sie schließen das erste Mal eine Tür auf, die zu Ihrem neuen Zuhause führt. Zu Ihrem eigenen Zuhause. Das gehört Ihnen, niemand kann Ihnen das wieder wegnehmen, niemand wird die Miete erhöhen. Und niemand (na ja, fast niemand) wird Ihnen hineinreden, was Sie zu tun und zu lassen haben.

Der Kauf einer eigenen Immobilie bringt jede Menge Vorteile mit sich. Er dient der Altersvorsorge, schützt vor Mieterhöhungen oder einem ungeplanten Auszug aufgrund von Eigenbedarf des Vermieters. Eine solche Investition trägt zum Vermögensaufbau bei und vor allem: Die eigene Immobilie gestaltet man nach seinen persönlichen Vorstellungen.

Um zu entscheiden, ob ein Immobilienkauf für Sie Sinn ergibt, sollten Sie folgende Überlegungen anstellen:

Ist ein Kauf tatsächlich vernünftiger als das Mieten einer Immobilie? Und wenn kaufen, dann eher eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus oder tatsächlich ein eigenes Haus?

Wir haben für Sie die wichtigsten Argumente für oder gegen eine bestimmte Entscheidung zusammengestellt.

Herzlichst



Philomena Franchois

FRANCHOIS Homestaging - Immobilien



Mieten oder kaufen?

Das spricht fürs Mieten:

- » Die Mieten sind in den meisten Städten noch einigermaßen bezahlbar, Mieterhöhungen sind reglementiert.
- » Mieten ist flexibel, gerade wenn Veränderungen im Job und Familie anstehen könnten.
- » Dauer und Höhe einer Miet-Investition sind überschaubar.

Das spricht gegen das Mieten:

- » Sie zahlen fremdes Eigentum ab.
- » Man ist in seiner Entscheidung bezüglich der Ausstattung (Küche, Bäder, Böden, Fenster ...) sehr eingeschränkt.
- » Auch bei den Themen Renovierung und Sanierung ist man auf die Gunst der Vermieterin bzw. des Vermieters angewiesen.
- » In einer gemieteten Wohnung muss man nicht nur Rücksicht auf die Vermieterin bzw. den Vermieter nehmen, sondern auch auf die Nachbarinnen und Nachbarn in der Hausgemeinschaft.
- » Die Mieten steigen zwar reglementiert, aber dennoch beständig (maximal 20 % alle drei Jahre in Deutschland, aber mit Bezug zum Mietspiegel/zu Vergleichsmieten).

Das spricht für Eigentum:

- » Die Rechnung Miete gegen Kaufpreis hinkt, denn die gekaufte Immobilie ist irgendwann abbezahlt und man kann diese schließlich weitervererben oder verkaufen.
- » Eine Immobilie (egal ob abbezahlt oder teilbezahlt) wird zu einem wichtigen Teil der Altersvorsorge.
- » Die Immobilienpreise werden auf lange Sicht nicht fallen. Ausnahme: Infrastruktur verschwindet, also ein Ort schrumpft.
- » Zins und Tilgung sind langfristig fix vereinbart, Mieten können deutlich schneller steigen.
- » Haus oder Wohnung? Das eigene Haus ist Ihr eigenes Reich. Ja, auch hier gibt es Nachbarinnen und Nachbarn, aber die Freiheiten sind deutlich größer als in einer Wohneigentümergeinschaft.

Braucht es überhaupt eine Maklerin bzw. einen Makler?

Natürlich können Sie auch eine Immobilie „von privat“ kaufen. Immer wieder bieten Eigentümerinnen und Eigentümer eine Immobilie direkt zum Kauf an, um sich die Provision für die Maklerin bzw. den Makler zu sparen.

Aber: Ist die Maklerin/der Makler tatsächlich nur ein entbehrlicher Teil im Kaufprozess? Wir meinen Nein. Denn als unparteiische Vertretung zweier Seiten kann sie/er auf Augenhöhe vermitteln, während Privatverkäuferinnen und Privatverkäufer sicher ihre Interessen in den Vordergrund stellen würden.

In einem Kaufprozess hat die Maklerin bzw. der Makler die Aufgabe, beide Parteien aufzuklären, zwischen den Interessen zu vermitteln und auftretende Probleme bereits im Ansatz zu erkennen und zu vermeiden. Die Fachkompetenz eines Immobilienmaklerunternehmens wird sich an verschiedensten Stellen als hilfreich erweisen.

7 Argumente für die Maklerin bzw. den Makler

1. Sie haben die Expertise beim Preis. Sie kennen sämtliche Vergleichsobjekte im regionalen Markt und können somit eine Immobilie preislich perfekt einordnen.
2. Sie kennen alle Abläufe und Reglementarien. So spart man Zeit, Geld und Ärger.
3. Sie prüfen die Objektunterlagen (z. B. Grundbuchauszüge und Teilungserklärungen) und schützen damit vor wertmindernden Faktoren, die für Unkundige nicht erkennbar sind.
4. Sie verfügen über ein starkes Netzwerk. Egal ob Notariat, Finanzierungsmöglichkeiten, Handwerksbetriebe oder Architekturbüro – die Wege zu den richtigen Personen und Institutionen sind deutlich kürzer.
5. Sie halten alle für die Finanzierung erforderlichen Objektunterlagen bereit. So werden Verzögerungen vermieden, was gerade bei den derzeit steigenden Zinsen bares Geld sparen kann.
6. Sie erklären der Käuferin oder dem Käufer den notariellen Kaufvertrag. Auch wenn Maklerinnen und Makler keine Rechtsberatung geben dürfen, ist man so bereits ein Stück weit für die Beurkundung gewappnet und wird nicht unangenehm überrascht.
7. Wenn gewünscht, sind sie bei der Übergabe der Immobilie federführend. Sie erstellen das Übergabeprotokoll, halten die Zählerstände fest und kontrollieren, ob sich die Immobilie in dem Zustand befindet, der vertraglich vereinbart wurde.





Wohntraum finden

Sie haben sich für den Kauf einer Immobilie entschieden? Dann los, finden Sie Ihren persönlichen Wohntraum. Ein solcher Traum wird meist in Form eines Exposés beschrieben. Ein solches Exposé gibt Ihnen einen ersten Eindruck von der Immobilie. Hier gilt es, richtig zu lesen und richtig zu verstehen.

Darauf sollten Sie bei der Suche nach einer Immobilie achten:

- » Sind genug aussagekräftige Fotos vorhanden?
- » Sind alle Grundrisse dabei? Passt die Raumaufteilung für Sie?
- » Werden alle Modernisierungsmaßnahmen erwähnt?
- » Liegt der Energieausweis vor?
- » Welche Informationen gibt es zum energetischen und baulichen Standard der Immobilie?
Sind kurzfristige Maßnahmen und Investitionen nötig?
- » Kann man sich einen ersten Eindruck vor der Besichtigung verschaffen?
360-Grad-Touren und Videos können weiterhelfen.
- » Ganz wichtig: Studieren Sie gründlich das Datenblatt und überprüfen Sie die Angaben mit Immobilienfachleuten.
- » Und natürlich der Kaufpreis: Ist er im Vergleich marktgerecht? Passt er in Ihr Budget?

Passt der Kaufpreis?

Das Wissen um einen marktgerechten Immobilienpreis ist zentral. Ein erster Schritt kann das Durchführen einer Online-Immobilienbewertung sein. Gute Maklerunternehmen bieten für diesen Zweck spezielle Tools auf ihrer Website an. Eine solche technische Lösung gibt Ihnen auf Basis weniger Angaben bereits eine gute Idee, ob der aufgerufene Kaufpreis deutlich zu hoch oder angemessen ist. Nichtsdestotrotz handelt es sich bei einer solchen Schnellbewertung nur um ein auf Daten basierendes Ergebnis, das die individuellen Faktoren einer Immobilie nicht vollumfänglich berücksichtigen kann.

Der beste Weg, um eine genaue Schätzung des Immobilienpreises zu erhalten, besteht darin, sich an Immobilienprofis zu wenden, die den Markt gut kennen. Wir als Maklerunternehmen können Ihnen helfen, zu verstehen, welche Faktoren den Wert einer Immobilie beeinflussen, und Ihnen eine realistische Schätzung des Wertes geben. Für eine erste Tendenz empfehlen wir den Online Preis-Check auf der Website.



Augen auf bei der Besichtigung

Die Besichtigung einer interessanten Immobilie kann der Beginn einer großen Liebe sein oder auch eine sofortige Enttäuschung. Erst beim echten Betreten eines Hauses oder einer Wohnung bekommt man ein tatsächliches Raum- und Wohngefühl.

Können Sie sich vorstellen, dort zu leben? Im ersten Schritt ist es an sich egal, ob eine Maklerin bzw. ein Makler mit Ihnen einzeln besichtigt oder ein sogenanntes „Open House“ – also eine Besichtigung mit mehreren Interessierten – durchführt. Beim zweiten Termin sollten Sie aber unbedingt auf einen Einzeltermin bestehen. Diese „Probefahrt“ darf dann schon in Begleitung von handwerklichem Fachpersonal oder einer Architektin bzw. einem Architekten erfolgen, die mit professionellem Blick mögliche Mängel erkennen und gleichzeitig Ihre Veränderungswünsche einpreisen können. Grundsätzlich gilt für alle Mängel: „gekauft wie gesehen“, es sei denn, ein Mangel wird bewusst/ arglistig verschwiegen. Und falls Sie sanieren bzw. verändern möchten: Denken Sie an Lieferzeiten, Rohstoffpreise und die Verfügbarkeit von handwerklichem Fachpersonal. Hier entstehen Kosten, hier verschiebt sich mit einiger Sicherheit ein Einzugsstermin.

Darauf sollten Sie bei einer Besichtigung achten:

- » Schließen die Fenster dicht?
- » Gibt es Schimmelbildung? Wurden Heiz- und Lüftungszyklen eingehalten – vor allem im Badezimmer und in der Waschküche?
- » Sind Wasserschäden sichtbar?
- » Gibt es Bauschäden, sind Setzrisse sichtbar?
- » Sind Decken und Estrich gerade?
- » Spüren Sie eine Kältebrücke zwischen zwei Räumen?
- » Sind alle Unterlagen vollständig und geprüft?
- » Ist der Grundbuchauszug nicht älter als sechs Monate?
- » Liegt eine Grundbuchsperrung vor bzw. ist eine Erwerbsvormerkung eingetragen?
- » Vergleichen Sie die Resthöhe der Grundschulden mit dem Kaufpreis: Diese sollte den Kaufpreis nicht übertreffen, sonst bekommt man das Grundbuch nicht frei.
- » Gibt es irgendwelche Nießbrauchrechte, Wohnrechte, Wegerechte?
- » Ist die Elektrik auf dem gesetzlich geforderten Stand?
- » Liegt Glasfaser, bzw. gibt es schnelles Internet?

Diese Fragen sollte man stellen:

- » Warum will die Eigentümerin bzw. der Eigentümer verkaufen?
- » Gibt es irgendwelche „Geschichten“ über das Haus? Existieren „emotionale Altlasten“ wie Verbrechen oder Tod, von denen Sie ungern erst im Nachgang aus der Nachbarschaft erfahren würden?
- » Gibt es Belastungen des Bodens, zum Beispiel durch gewerbliche Nutzung des Grundstücks?
- » Sind alle Anbauten, Ausbauten bzw. Umbauten genehmigt?
- » Sind Anliegerbeiträge zu erwarten, weil z. B. die Straße vor dem Grundstück saniert werden soll?

Finanzierung

Sie haben sich für den Kauf entschieden. Nun geht es darum, auch die Finanzierung sicherzustellen. Denn nur die wenigsten Käuferinnen und Käufer haben einen so hohen Geldbetrag einfach auf dem Konto. Wichtig: Die vorläufige Finanzierungsbestätigung ist die Voraussetzung für den Einstieg in die Preisverhandlung. Ansonsten nimmt Sie keiner ernst.

Bitte bedenken Sie: Der Kaufpreis ist zwar der größte Posten beim Immobilienkauf, doch stets entstehen teilweise erhebliche Zusatzkosten in Form von:

- » Grunderwerbsteuer (prozentual berechnet aus Kaufpreis minus Anteil an der Instandhaltungsrücklage bei Gemeinschaftseigentum und evtl. Inventar)
- » Notariat und Amtsgericht
- » Eventuell Immobilienmaklerin bzw. Immobilienmakler

Einige Fakten rund um die Finanzierung:

- » Eigenkapital: Rund 15–20 % müssen meistens sein.
- » Das Annuitätendarlehen: Zinsen und Tilgung laufen parallel, dadurch reduzieren sich jedes Jahr die Zinsen.
- » Bausparvertrag: Geld sammelt sich an und wird dann erst nach einem definierten Zeitrahmen zur Tilgung genutzt.
- » Laufzeiten: Grundsätzlich gibt es Sicherheit, möglichst langfristig zu finanzieren. Ist der Leitzins niedrig, werden längere Laufzeiten teurer sein, ist er hoch, dann ist tendenziell das Gegenteil der Fall.

Beispiel für ein typisches Annuitätendarlehen:

- » 500.000 EUR Kaufpreis
- » Nebenkosten:
 - 2 % Notarkosten und Kosten beim Amtsgericht für die Eintragungen
 - 6,5 % Grunderwerbsteuer NRW (bundeslandabhängig zwischen 3,5 % und 6,5 % – siehe Auflistung im Internet)
 - Maklerin/Makler eventuell 3,57 %
 - = in Summe sind das ca. 12 % Nebenkosten
- » 560'000 EUR Kaufpreis inkl. Nebenkosten
- » Eigenkapital: 150.000 EUR
- » Darlehenssumme: 410.000 EUR
- » Zinssatz = 4 % plus 2 % Tilgung
- » $410.000 \text{ EUR} \times 6 \% = 24.600 \text{ EUR pro Jahr}$,
pro Monat = 2.050 EUR monatliche Rate (zzgl. Strom, Heizung, Grundsteuern und Versicherungen)



Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten für eine Finanzierung:

Man wendet sich an die Bank seines Vertrauens oder man geht zu einer Finanzierungsberatung. Viele Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler bieten selbst diese Dienstleistung an oder haben ein Partnerunternehmen oder eine Bank, mit dem/der sie hier zusammenarbeiten.

Finanzierung über die Bank: Die Bankberaterin bzw. der Bankberater kennt Sie seit Jahren? Gut, denn sie bzw. er hat in der Regel auch volle Entscheidungskompetenz über eine schnelle Zu- oder Absage. Manchmal bekommt man den Termin bei der Bank aber nicht sofort.

Finanzierung über eine Vermittlerin/einen Vermittler:

Ein solches Unternehmen kann alle Banken anbieten und damit auch den besten Zins. Eventuell sind die Chancen auf eine Zusage höher, denn die Finanziererin/ der Finanzierer will zeitnah eine Lösung finden, da sie/er von einem Abschluss direkt profitiert.



Der eigentliche Kauf einer Immobilie

Der Kauf einer Immobilie ist ein rechtlich sehr komplex geregelter Vorgang. Im Falle der Finanzierung einer Immobilie greift in Deutschland das Grundpfandrecht: Da die Bank vor Auszahlung des Kreditbetrags die Immobilie als Sicherheit haben möchte, erlaubt die Verkäuferin bzw. der Verkäufer der Bank bereits vor Eigentumsübergang an die Käuferin/den Käufer das Grundbuch mit den entsprechenden Grundschulden zu belasten. Das ist alles im Vertrag unter Vorwegbeleihung bzw. Grundschuldbelastungsvollmacht geregelt.

Das gesamte Prozedere ist nicht gerade günstig: Das Notariat berechnet für seine Arbeit einen Prozentsatz vom Kaufpreis. Je nach Bundesland gelten leicht andere Sätze. Auch das Amtsgericht wird eine Rechnung stellen.

Notartermin: Das sollten Sie fragen.

- » Liegt die Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt nach Bezahlung der Grunderwerbsteuer vor?
- » Ist das Vorkaufsrecht der Kommune geklärt?
- » Liegt die Löschungsbewilligung für den Grundbucheintrag vor?

Einige Fakten rund um die Finanzierung:

- » Kaufvertrag: Darauf sollte man unbedingt achten.
- » Sind alle Daten korrekt? Insbesondere die der beiden Parteien und natürlich der Kaufpreis.
- » Sind alle Sondervereinbarungen sauber vermerkt? Alles, was besprochen wurde, sollte am besten auch im Kaufvertrag Erwähnung finden.
- » Sind bewegliche Güter (z. B. Küche, Klimaanlage) extra aufgeführt worden? Gut so, denn darauf braucht man keine Grunderwerbsteuer zu zahlen.
- » Ist der Übergabezeitpunkt klar definiert? Das gibt Planungssicherheit.

Übergabe: Ihre To-do-Liste.

- » Bestehen Sie immer auf einem Übergabeprotokoll. Dieses sollte eine unparteiische Person führen, z. B. die Maklerin, der Makler oder jemand aus der Nachbarschaft.
- » Erfassen Sie alle Zählerstände in Verbindung mit den Zählernummern: Strom, Heizung, Wasser.
- » Legen Sie eine Fotodokumentation der Immobilie im Zustand der Übergabe an, das kann bei späteren Streitigkeiten helfen.
- » Lassen Sie sich alle Schlüssel übergeben. Um 100 % sicherzugehen, dass keine weiteren Schlüssel im Umlauf sind, wechseln Sie die Schlösser.



Endlich Eigentümerin bzw. Eigentümer.

Glückwunsch, Sie sind jetzt Eigentümerin bzw. Eigentümer Ihrer eigenen Immobilie. Nun gilt es, weitere Fragen zu stellen, um für die Zukunft sicher zu sein. Welche Überlegungen Sie als Erstes anstellen sollten, verraten wir Ihnen hier.

Welche Versicherungen brauche ich?

- » Gebäudehaftpflicht: Diese Versicherung sichert Sie finanziell ab, wenn jemandem auf Ihrem Grundstück etwas passiert.
- » Gebäudeversicherung: Sie versichert u. a. gegen Sturm, Feuer und Blitz. In der Regel wird die bestehende Versicherung immer mit erworben und stillschweigend fortgesetzt. Allerdings hat man ab dem Eintragsdatum der neuen Eigentümerin bzw. des neuen Eigentümers ins Grundbuch ein 4-wöchiges Sonderkündigungsrecht, um sich einen anderen Anbieter zu wählen.
- » Elementarschadenversicherung: Eine Absicherung gegen Hochwasser und weitere Naturkatastrophen kann in manchen Regionen durchaus sinnvoll sein.

Sanierung, Investition, Werterhalt und Wertzuwachs

Bereits bei Ihrer ersten Begehung haben Sie sich mit einer Umgestaltung oder einer Sanierung der Immobilie beschäftigt? Das kann durchaus Sinn ergeben. Zunächst einmal stellen Sie sich die Frage, was Ihr aktuelles Budget noch hergibt.

Im nächsten Schritt sollten Sie aktuelle Rohstoffpreise sowie Verfügbarkeit und Preise von handwerklichen Fachkräften in Erfahrung bringen. Sie sind selbst geschickt und packen gerne an? Dann sollten Sie abklären, was Sie selbst machen können und wann Sie für derartige Arbeiten Zeit erübrigen können.

Bitte beachten: Gemäß Gebäudeenergiegesetz (GEG) können Sie verpflichtet werden, ein Gespräch mit einer Energieberatung zu energetischen Maßnahmen zu führen. Informieren Sie sich bei einer Energieberaterin oder einem Energieberater über die gesetzlichen Regelungen!

Wichtige Maßnahmen zum Werterhalt:

- » Sorgen Sie für eine regelmäßige Wartung Ihrer Heizungsanlage.
- » Pflegen Sie die Fassade. Moderne Services bieten einen Langzeitschutz gegen Algenbefall.
- » Vergessen Sie nicht Ihr Dach. Auch hier sammelt sich Moos, auch hier kann es Schäden geben. Regelmäßige Kontrolle und Pflege machen sich bezahlt.
- » Sorgen Sie für Wasserenthärtung und -entkalkung. Ihre Rohrleitungen halten so länger.

Hohe Investitionen wie der Einbau einer neuen Heizung oder die Montage von Photovoltaik sollten gut überlegt sein: In welchem Zeitraum amortisiert sich eine solche Investition? Steigt der Wert meiner Immobilie dadurch nachhaltig?

Die wichtigsten Investitionen, die nachhaltigen Wertzuwachs versprechen:

- » Photovoltaik: Energie aus Sonnenlicht liegt im Trend, spart Energiekosten und gibt ein gutes Gefühl. Module sind langlebiger geworden, werden aber bei Weitem nicht mehr so üppig gefördert wie früher.
- » Wärmedämmung: Auf diesem Wege Heizkosten einzusparen ist absolut sinnvoll. Allerdings kostet eine Außendämmung schlichtweg Platz.
- » Neue Fenster: Ein einfacher Weg, weniger Kälte ins Haus zu lassen, sind neue Fenster. Vorteile gibt es hier auch bei der Schallisolierung.
- » Moderne Heizungsanlage: Ja, es gibt diverse moderne Möglichkeiten, das Eigenheim zu wärmen. Und beim Verkauf kann eine solche Modernisierungsmaßnahme ein sehr schlagkräftiges Argument sein.
- » Aus- und Anbauten: Das ausgebauter Dach, der Wintergarten, der Carport oder die Gartenhütte – all das sorgt für mehr Raum und mehr Komfort. Wichtigster Punkt: Alle Veränderungen müssen unbedingt genehmigt sein.



Wieder verkaufen?

Irgendwann wird es auch Veränderungen in Ihrem Leben geben, die einen Wechsel in eine neue Immobilie nach sich ziehen. Ein neuer Job in einer anderen Stadt? Mehr oder weniger Platzbedarf? Einfach mehr Lust auf ländliche Idylle oder aber Stadtluft? Die Gründe für den Wechsel einer Immobilie sind vielfältig. Für den Immobilienverkauf gibt es einige Fristen, die Sie als Eigentümerin bzw. Eigentümer natürlich kennen sollten.

Am wichtigsten ist die sogenannte „Spekulationsfrist“. Für Ihre selbst genutzte Immobilie gilt eine Spekulationsfrist von zwei Jahren plus Restjahr des Kaufjahres. Nehmen wir an, Sie haben eine Immobilie im September 2023 gekauft, dann beginnt die Spekulationsfrist von zwei Jahren im Januar 2025.

Bewohnen Sie Ihre Immobilie allerdings nicht selbst, sondern vermieten diese, dann gilt eine Spekulationsfrist von genau zehn Jahren ab Kaufdatum. Die fällig werdende Einkommensteuer („Spekulationssteuer“) bezieht sich auf den Zugewinn minus von Ihnen getätigte Investitionen. Egal ob Kaufen oder Verkaufen – gerne haben wir Ihnen gezeigt, was eine Maklerin oder ein Makler so alles leistet und wo wir helfen können. Denn das können wir Ihnen zusichern: Mit uns werden Sie Fehler vermeiden, keine Fristen verpassen und unterm Strich Geld sparen. Zusätzlich zu allem Handwerkszeug verfügt ein regional tätiges Immobilienmaklerunternehmen immer auch über weiteres wichtiges Detailwissen und über das richtige Netzwerk und die richtigen Kontakte. Lassen Sie uns gerne einfach über Ihre Themen sprechen.

Sie haben Fragen?

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



FRANCHOIS Homestaging - Immobilienverkauf
Gottlieb-Manz-Straße 12
70794 Filderstadt
Telefon: 0711 76740004
E-Mail: info@francois.de
www.franchois.de



Homestaging - mit Atmosphäre verkaufen

Homestaging – was ist das eigentlich?

Homestaging ist mehr als schönes Einrichten. Es ist Marketing mit Möbeln. Räume wirken größer, heller und einladender. Durch gezielte Gestaltung, Licht, Farben und Dekoration wird Ihre Immobilie professionell vorbereitet – für Fotos, Besichtigungen und den Verkauf.

Die Vorstellungskraft der Interessenten wird angeregt – oft entsteht schon beim Betreten das Gefühl: „Hier könnte ich wohnen.“

Ihr Vorteil als Verkäufer:

- » Schnellere Verkaufszeit, im Schnitt bis zu 50% schneller
- » Höhere Verkaufspreise, bis zu 15% Mehrerlös möglich
- » Weniger Preisverhandlungen
- » Mehr Aufmerksamkeit auf Online-Portalen

Ihr Vorteil als Käufer:

- » Wohngefühl statt leere Räume
- » Klare Raumwirkung und Proportionen
- » Ideen für die eigene Einrichtung



Lohnt sich Homestaging wirklich?

Ja, denn Homestaging ist keine Spielerei, sondern eine Investition in den Verkaufserfolg. Und diese Investition rechnet sich – mit mehr Geld, weniger Aufwand und einem sicheren Gefühl.

Ich unterstütze Sie mit:

- » Kreativem Blick fürs Detail
- » Klarem Verkaufsziel
- » Erfahrung & Leidenschaft

