

Machen Sie Ihr Haus fit für den Verkauf

Erzielen Sie einen deutlich höheren Kaufpreis

... und sorgen gleichzeitig für eine kürzere Vermarktungsdauer: Durch die Aufbereitung Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung für den Verkauf lassen sich selbst mit einfachen Mitteln große Wirkungen erzielen.

Lesen Sie, wie Sie Ihre Immobilie durch folgende Maßnahmen aufwerten und gleichzeitig die Nachfrage steigern können:

- ➔ 1. Ordnung und Platz schaffen
- ➔ 2. Pflegen und Reinigen
- ➔ 3. Renovieren, Ingangsetzen und Reparieren
- ➔ 4. Entpersonalisieren
- ➔ 5. Home-Staging (zu deutsch: Heim-Inszenierung)
- ➔ 6. Potenziale erkennen, analysieren und präsentieren

Ganz wichtig:

Sofern Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung bisher selbst bewohnt haben, sollten Sie zunächst verinnerlichen, dass Sie dies(e) ab sofort als reines Verkaufsobjekt betrachten und nicht mehr als Ihr Zuhause, auch wenn es Ihnen aufgrund der emotionalen Bindung schwer fällt.

Dies vereinfacht es Ihnen, sich in potenzielle Kaufinteressenten hineinversetzen zu können.

Nicht alle Punkte lassen sich bei jeder Immobilie anwenden und nicht alles ist bei jeder Immobilie sinnvoll. Gehen Sie die Punkte jeweils anhand des folgenden Schemas durch: **Bestandsaufnahme => Analyse der Käuferzielgruppe => Zielvorstellung => Machbarkeitsprüfung => Kostenschätzung => Wirtschaftlichkeitsprüfung => Organisation/Umsetzung**

Unser Tipp für Sie:

Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, sollten Sie ihn frühzeitig einbinden. So kann er Ihnen direkt zusätzliche wertvolle Tipps zu den einzelnen Punkten geben. Er kennt z.B. bei Bedarf gute Home Staging-Dienstleister in Ihrer Region. Auch erkennt ein wirklich guter Makler evtl. Potenziale Ihrer Immobilie, so dass Sie das Geld für andere Fachleute sparen können.

1. Ordnung und Platz schaffen

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
1.1	Komplette Räumung	<p>Gerade bei geerbten Immobilien finden sich vielfach noch die Möbel und sonstigen Einrichtungsgegenstände der bisherigen Bewohner vor. In der Regel entsprechen diese nicht mehr dem aktuellen Geschmack der meist deutlich jüngeren Kaufinteressenten, so dass eine komplette Räumung angesagt ist.</p> <p>Entfernen Sie auch altmodische Leuchten und üppige Fenstervorhänge und Gardinen, da diese die Räume verdunkeln, was sich ungünstig auf die Vermarktungschancen auswirkt.</p> <p>Vergessen Sie bei der Räumung auch Kellerräume, sonstige Nebenräume, Terrasse/Balkon/Loggia, Garage, Gartenhaus und Garten nicht.</p> <p>Tipp: Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, kann dieser Ihnen in der Regel einen guten Dienstleister für Wohnungsaufösungen empfehlen.</p>			X			X
1.2	Entrümpeln und Aufräumen	<p>Kaufinteressenten wollen viel Platz für ihre zukünftigen Entfaltungsmöglichkeiten sehen.</p> <p>Da unaufgeräumte Räume deutlich kleiner wirken als sie tatsächlich sind und Kaufinteressenten eher abschrecken als einladen, sortieren Sie alles Unnütze und Überflüssige aus und entsorgen es.</p> <p>Entfernen Sie auch überflüssiges Mobiliar, das Sie ohnehin nicht mehr benötigen.</p> <p>Dinge, die Sie behalten möchten, bringen Sie an Ihren Platz oder lagern diese unauffällig, z.B. in Umzugskartons, im Keller oder in der Garage.</p> <p>Vergessen Sie beim Entrümpeln aber auch Kellerräume, sonstige Nebenräume, Terrasse/Balkon/Loggia, Garage, Gartenhaus und Garten nicht.</p>	X			X		
1.3	Gespräch mit Mieter(n)	<p>Sofern Ihr Haus (oder eine Wohnung darin) oder Ihre Eigentumswohnung vermietet ist, treten für Kaufinteressenten auch Kapitalanlageaspekte wie Mieteinnahmen, Mieterbonität etc. in den Vordergrund. Dennoch sind Kaufinteressenten auch stets daran interessiert, dass das Haus oder die Wohnung pfleglich behandelt wird. Auch hier wirkt sich deshalb der erste Eindruck auf die Vermarktungschancen aus.</p> <p>Wenn Sie ein gutes Verhältnis zu Ihrem Mieter oder Ihren Mietern haben, sollte es kein Problem sein, diese(n) im Vorfeld von evtl. Besichtigungen höflich darum zu bitten, dass das Haus oder die Wohnung in einem aufgeräumten Zustand präsentiert werden kann.</p>		(X)			(X)	

2. Pflegen und Reinigen

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
2.1	Außenpflege und -reinigung	<p>Damit Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung bereits von außen einen herausgeputzten Eindruck macht, sollten Sie folgende Dinge (soweit möglich, siehe rechts) pflegen bzw. reinigen:</p> <p>Garten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zaun ▪ Rasen ▪ Hecken und Sträucher ▪ Laub ▪ Unkraut ▪ Beete etc. <p>Terrasse/Balkon/Loggia</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Oberfläche ▪ Fugen ▪ Brüstung <p>Gebäude</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fenster, Fensterrahmen, Fensterbänke ▪ Rollläden, Markise ▪ Haustür, sonstige Außentüren ▪ Hausnummer ▪ Briefkasten <p>Was ist mit Fassade und Dach? Die Fassaden- und Dachreinigung gehören schon eher zu den kostenintensiveren Maßnahmen, zumal diese auch meist nicht in Eigenregie vorgenommen werden können bzw. sollten. Bei verputzten Bauten ist es mit der Reinigung allein meist nicht getan, es muss auch noch ein neuer Anstrich her. Zusätzlich wird für das Ganze auch noch ein Gerüst benötigt. Bei der Reinigung eines Daches mit Ziegeleindeckung ist i.d.R. zusätzlich eine Imprägnierung sinnvoll. Einfacher gestaltet sich die Reinigung eines Flachdaches. Was jedoch in jedem Fall erledigt werden sollte, ist eine Reinigung der Dachrinnen. Ob Sie in Dach- oder Fassadenreinigung Geld und Mühe investieren, sollte eine Einzelfallentscheidung anhand des Schemas auf Seite 1 sein.</p>	X	(X)	X	X	(X)	X
				soweit mit Ihrem Mieter abgestimmt		nur soweit Bestandteil von Sonder-eigentum oder Sonder-nutzungs-recht	soweit mit Ihrem Mieter abgestimmt nur soweit Bestandteil von Sonder-eigentum oder Sonder-nutzungs-recht	nur soweit Bestandteil von Sonder-eigentum oder Sonder-nutzungs-recht
2.2	Innenpflege und -reinigung	<p>Damit Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung sich auch von innen optimal präsentiert, sollten Sie folgende Dinge (soweit möglich, siehe rechts) reinigen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Böden, Sockelleisten, Wände und Decken sämtlicher Räume und Flure incl. Keller und Garage ▪ Küche ▪ Bad, Sanitäreinrichtungen ▪ Fenster, Fensterrahmen, Fensterbänke ▪ Haustür, sonstige Außentür, Innentüren ▪ Lichtschalter, Steckdosen <p>Sofern Ihr Haus (oder eine Wohnung darin) oder Ihre Eigentumswohnung vermietet ist und Sie ein gutes Verhältnis zu Ihrem Mieter oder Ihren Mietern haben, besteht evtl. die Möglichkeit, Besichtigungen mit Kaufinteressenten nach dem ohnehin obligatorischen „Hausputz“ einzuplanen.</p>	X	(X)	X	X	(X)	X

3. Renovieren, Ingangsetzen und Reparieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
3.1	Wände und Decken ausbessern und streichen	<p>Ob und inwieweit Sie Wände und Decken ausbessern und streichen sollten, hängt von mehreren Faktoren ab:</p> <p>Aktueller Zustand des Anstrichs Finden sich Flecken und Verfärbungen auf dem aktuellen Anstrich, so bringt frische Farbe (idealerweise weiß, da modern und zeitlos) Helligkeit und Größe in die Räume.</p> <p>Aktueller Zustand des Untergrundes Ein paar Macken im Putz oder in der Raufaser sind meist mit relativ wenig Aufwand wieder auf Vordermann zu bringen.</p> <p>Bisherige Farbwahl Sofern Räume aktuell in dunklen Farben gestrichen sind, sollten Sie diese mit einem weißen Anstrich versehen. Bedenken Sie, dass dunkle Farben Räume optisch deutlich verkleinern.</p> <p>Bewohnt oder nicht bewohnt? Natürlich ist es deutlich einfacher, in nicht bewohnten und bereits geräumten Räumen Ausbesserungen vorzunehmen und zu streichen. Dennoch empfehlen wir Ihnen, dies soweit möglich auch im Falle noch von Ihnen bewohnter Räume zu tun.</p> <p>Was ist im Falle alter und unmoderner Tapeten? Sofern das Haus oder die Eigentumswohnung nicht mehr bewohnt und bereits geräumt ist, empfehlen wir die Entfernung vor dem Verkauf. Ob danach noch ein neuer Wandbelag (z.B. Raufaser, Putz, Anstrich) aufgebracht werden sollte, siehe unten „Zusätzliche Tipps“.</p> <p>Zusätzliche Tipps:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nutzen Sie für die vorgenannten Aktionen das Schema auf Seite 1. Gehen Sie dabei Raum für Raum vor und priorisieren Sie ggf. nach der Wichtigkeit der Räume. Kommen Sie zu dem Ergebnis, dass die vorgenannten Aktionen nicht mit vertretbarem Aufwand erledigt werden können und eigentlich neu tapeziert oder verputzt werden müsste, so stellt sich die Frage, ob Sie besser alles so lassen wie es ist. Hier ist die Analyse der Käuferzielgruppe wichtig. Treffen Sie z.B. mit einer neuen Raufasertapete den Geschmack der Hauptzielgruppe oder handelt es sich eher um Individualisten, die ohnehin Ihre eigenen Vorstellungen realisieren möchten? Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, kann er Ihnen aufgrund seiner Marktkenntnis Hilfestellung bieten. 	X		X	X		X

3. Renovieren, Ingangsetzen und Reparieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus		nicht bewohnt	ETW		
			bewohnt			selbst	vermietet	nicht bewohnt
			selbst	vermietet				
3.2	Böden und Sockelleisten ausbessern und reparieren	<p>Bringen Sie die Böden in allen Räumen auf Vordermann, egal ob es sich um Laminat, Parkett, PVC, Fliesen oder Teppichboden handelt. Für alle Bodenbeläge können Sie mit einfachen und kostengünstigen Mitteln kleinere Schäden ausbessern und reparieren.</p> <p>Beim Laminat, Parkett und PVC können Sie auf Reparatursets zurückgreifen. Sofern bei PVC ein Ersatzstück erforderlich ist, greifen Sie - sofern verfügbar - auf Ihren Reservebestand zurück. Letzteres gilt auch für den ggf. erforderlichen Austausch von Fliesen (z.B. gebrochene Fliese) oder Teppichbodenstücken (z.B. Brandfleck).</p> <p>Sofern sich Sockelleisten von der Wand gelöst haben, fixieren Sie diese wieder.</p> <p>Zusätzliche Tipps:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzen Sie für die vorgenannten Aktionen das Schema auf Seite 1. Gehen Sie dabei Raum für Raum vor und priorisieren Sie ggf. nach der Wichtigkeit der Räume. ▪ Kommen Sie zu dem Ergebnis, dass die vorgenannten Aktionen nicht mit vertretbarem Aufwand erledigt werden können und eigentlich ein neuer Boden her müsste, so stellt sich die Frage, ob Sie besser alles so lassen sollten wie es ist oder im Falle der Nichtbewohnung und bereits erfolgten Räumung einen neuen Boden einbauen. Wie bei den Wänden ist hier die Analyse der Käuferzielgruppe wichtig. Treffen Sie mit einem neuen Boden (z.B. Laminat und bestimmte Farbe) den Geschmack der Hauptzielgruppe oder handelt es sich eher um Individualisten, die ohnehin Ihre eigenen Vorstellungen realisieren möchten? Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, kann er Ihnen aufgrund seiner Marktkenntnis Hilfestellung bieten. 	X		X	X		X
3.3	Fugen ausbessern und erneuern	<p>Prüfen Sie alle Fliesen- und sonstigen Fugen (Zement, Acryl, Silikon) und bessern Sie diese bei Bedarf aus oder erneuern Sie sie.</p> <p>Wenn Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen können, dass Käufer den betreffenden Bereich (z.B. Bad) neu gestalten werden, erübrigt sich das Ausbessern und Erneuern von Fugen.</p>	X		X	X		X
3.4	Türen, Tore und Fenster ausbessern und eingangsetzen, Zaun streichen	<p>Bessern Sie, soweit möglich, Macken und kleinere Schäden an Außen- und Innentüren, Toren, Zargen und Fensterrahmen (z.B. mit Reparatursets) aus. Streichen Sie ggf. den Zaun.</p> <p>Prüfen Sie alle Außen- und Innentüren, Fenster, Tore sowie Klinken, Griffe und Schlösser auf Funktion und Leichtgängigkeit und setzen diese ggf. wieder in Gang.</p>	X		X	X		X
3.5	Rollläden und Markise eingangsetzen und reparieren	<p>Prüfen Sie Rollläden und die Markise auf Funktion und setzen diese ggf. wieder in Gang. Lässt sich z.B. ein Rollladen nicht mehr (ganz) schließen oder öffnen, liegt dies vielleicht an der Aufhängung, einer defekten oder verschobenen Lamelle oder an einem Defekt am Gurt.</p>	X		X	X		X

3. Renovieren, Ingangsetzen und Reparieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
3.6	Sanitär	Prüfen Sie alle Sanitärobjekte auf Funktion und setzen diese ggf. wieder in Gang. Wasserhähne und Duschköpfe sollten dicht sein und nicht tropfen, Toilettenspülungen nicht laufen und Abflüsse nicht verstopft sein.	X		X	X		X
3.7	Elektro	Prüfen Sie die gesamte Elektrik auf Funktion. Tauschen Sie z.B. defekte Leuchtmittel, (Licht-)Schalter, Steckdosen und Antennenanschlüsse aus. Achten Sie auch darauf, dass die Verblendungen bündig auf der Wand liegen und nicht unschön abstehen.	X		X	X		X
3.8	Heizung/Warmwasser	Prüfen Sie Heizung und Warmwasser auf Funktion. Achten Sie z.B. darauf, dass die Heizung richtig eingestellt ist und Heizkörper entlüftet sind.	X		X	X		X

Wichtiger Hinweis:

Mit den Renovierungsmaßnahmen dürfen auf keinen Fall Mängel (z.B. Wasserflecken aus einem noch nicht geklärten und behobenen Wasserschaden) optisch verborgen werden. Falls ein Verkäufer einem Käufer Mängel verschweigt, kann es dazu führen, dass der gesamte Verkauf rückgängig gemacht wird.

4. Entpersonalisieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
4.1	Entfernen von persönlichen Dingen	<p>Potenzielle Käufer sollen in der Lage sein, sich selbst in dem Haus oder der Eigentumswohnung zu sehen und sollen nicht durch persönliche Gegenstände der bisherigen Bewohner abgelenkt werden. Haus oder Eigentumswohnung sollten deshalb so neutral wie möglich präsentiert werden.</p> <p>Kaufinteressenten fühlen sich auch grundsätzlich wohler, wenn sie nicht das Gefühl haben, in die Privatsphäre eines anderen einzudringen, was sich positiv auf die Besichtigungsatmosphäre auswirkt.</p> <p>Auf folgende Punkte sollten Sie deshalb achten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Familienfotos oder sonstige persönliche Fotos entfernen ▪ Betten machen ▪ Zahnbürsten, Zahnpasta aus Bädern entfernen ▪ Religiöse oder politische Symbole entfernen ▪ Sammlungen und Krimskrams entfernen ▪ Mäntel, Jacken und Schuhe in der Garderobe auf ein Minimum reduzieren (dies signalisiert Platz) ▪ Briefkasten leeren 	X		wenn bereits geräumt, ist es damit natürlich auch bereits entpersonalisiert	X		wenn bereits geräumt, ist sie damit natürlich auch bereits entpersonalisiert
4.2	Briefkasten leeren	Ist Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung nicht mehr bewohnt, sollten Sie darauf achten, dass der Briefkasten - zumindest zur Besichtigung - leer ist und nicht durch Post und Werbung überquillt.			X			X
4.3	Haustiere „umsiedeln“	<p>Natürlich lieben Sie Ihr Haustier. Für die Präsentation Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung ist es jedoch ratsam, dass Sie dies für die Zeit der Besichtigung in liebevolle Hände geben und Futternäpfe und sonstige Utensilien innen und außen wegräumen.</p> <p>Schließlich wissen Sie auch nicht, ob ein Kaufinteressent die gleiche Leidenschaft wie Sie für Haustiere hegt oder sogar Angst (z.B. bei Hunden) davor hat.</p>	X			X		

5. Home-Staging (zu deutsch: Heim-Inszenierung)

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
Im weiteren Sinne lassen sich auch schon die vorgenannten Punkte 1. - 4. zum Home-Staging zählen, da alle zum Ziel haben, Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung für den Verkauf optimal zu präsentieren und dadurch Wert und Vermarktungszeit positiv zu beeinflussen. Sie haben aber noch viele weitere Möglichkeiten, Haus oder Eigentumswohnung für den Verkauf aufzupeppen:								
5.1	Stellen Sie ggf. Möbel um	Prüfen Sie, nachdem Sie bereits überflüssiges, nicht mehr benötigtes Mobiliar entfernt haben, ob sich durch eine neue und optimierte Anordnung Ihrer Möbel ein großzügigeres Raumgefühl und ein ansprechenderes Ambiente ergibt. Dies ist genau das, was Kaufinteressenten wollen.	X			X		
5.2	Erneuern und dekorieren Sie	<p>Sorgen Sie dafür, dass Möbel, Leuchten und Accessoires modern und zeitgemäß wirken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tauschen Sie arg in Mitleidenschaft gezogene Griffe und/oder die Arbeitsplatte in der Küche aus (egal ob Sie die Küche verkaufen wollen oder in Ihr neues Zuhause mitnehmen) ▪ Ersetzen Sie alte und unmoderne Leuchten und fügen Sie ggf. neue hinzu (Stehleuchten, Tischleuchten, Deckenleuchten). Denken Sie daran, viel Licht macht Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung größer. ▪ Gönnen Sie dem Schlafzimmer vielleicht neue Kissen, Nachttischlampen und eine neue Tagesdecke ▪ Entfernen Sie alte, raumverdunkelnde und üppige Vorhänge. Ersetzen Sie sie ggf. durch neue in hellen, nicht zu knalligen Farben. Lassen Sie dadurch viel Licht in die Räume. ▪ Dekorieren Sie die Räume dezent mit Wohnaccessoires und Blumen. Auch draußen in der Nähe des Eingangs wirkt eine Blume auf Kaufinteressenten überaus einladend. <p>Dies alles muss nicht viel kosten. Und: Das meiste davon können Sie wahrscheinlich auch zukünftig in Ihrem neuen Zuhause nutzen.</p>	X			X		
5.3	Bringen Sie Duft hinein	Auch Düfte spielen für Menschen, somit auch für Ihre Kaufinteressenten, eine große Rolle. Durch die Blumen aus Punkt 5.2 bringen Sie bereits neben der Optik Duft in Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung. Ergänzen Sie die Düfte durch das Aufstellen dezenter Duftöle oder durch frischen Kaffee und frisch gebackenen Kuchen.	X			X		
5.4	Möbel, Lampen und Dekoration mieten	Für Häuser oder Eigentumswohnungen, die nicht mehr bewohnt und bereits geräumt sind, empfiehlt sich ggf., auf moderne Mietmöbel, -lampen und -dekoration zurückzugreifen. Warum? Kaufinteressenten können sich die Raumverhältnisse viel besser vorstellen, wenn die Räume befüllt sind. Denken Sie hierüber zumindest für repräsentative Räume wie z.B. das Wohnzimmer nach.			X			X
5.5	Sorgen Sie für Luft und Temperatur	Ist Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung nicht mehr bewohnt, sorgen Sie rechtzeitig zur Besichtigung für eine angenehme Temperatur und frische Luft in den Räumen.			X			X

Für das Home-Staging können Sie auch auf spezialisierte Dienstleister zurückgreifen, die häufig die komplette Palette von Punkt 1. bis 5. abdecken. So können Sie Ihren eigenen Aufwand minimieren. Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, kann er Ihnen aufgrund seiner Marktkenntnis einen guten Home Staging-Dienstleister aus Ihrer Region empfehlen.

6. Potenziale erkennen, analysieren und präsentieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
<p>In den Wert Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung sollten auch deren Potenziale einfließen. Dazu müssen Sie diese natürlich kennen. Wenn Sie die Beauftragung eines Maklers beabsichtigen, kann er Ihnen hierbei eine wertvolle Hilfestellung bieten, da er die Potenziale nicht nur erkennt, sondern auch analysiert und für den Verkauf berücksichtigt.</p>								
6.1	Dachgeschossausbau	<p>Wenn Sie Ihr Haus verkaufen wollen, ist es hilfreich, Bescheid darüber zu wissen, ob und in welchem Umfang ein Dachgeschossausbau - sofern noch nicht gegeben - technisch und rechtlich grundsätzlich möglich ist.</p> <p>Sie erweitern damit die Zielgruppe auch auf Kaufinteressenten, die in absehbarer Zukunft mehr Wohnflächenbedarf haben als derzeit gegeben oder, sofern die Aufteilung des Hauses es hergibt, eine separate Dachgeschosswohnung für Angehörige zur Verfügung stellen oder an Dritte vermieten möchten.</p>	X	X	X			
6.2	Sonstige Wohn- und Nutzflächen-erweiterungen	<p>Neben dem Dachgeschossausbau kann Ihr Haus ggf. noch weitere Potenziale für die Erweiterung der Wohn- und Nutzfläche bieten, z.B. durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anbau ▪ Wintergarten ▪ Balkon ▪ Dachgaube ▪ Garage / Carport <p>Auch hierzu sollten Ihnen die Möglichkeiten grundsätzlich bekannt sein.</p>	X	X	X			
6.3	Grundstücksaufteilung	<p>Steht Ihr Haus auf einem großen Grundstück, sollten Sie Kenntnis davon haben, ob und unter welchen Voraussetzungen die Möglichkeit besteht, dies aufzuteilen und ggf. das abgeteilte Grundstück später zu bebauen.</p> <p>Hier erweitern Sie die Zielgruppe z.B. auf Kaufinteressenten, die später ihren Kindern Baugrund zur Verfügung stellen möchten.</p>	X	X	X			
6.4	Hausaufteilung	<p>Die Aufteilungsmöglichkeiten Ihres Hauses sollten Ihnen ebenfalls bekannt sein, da diese möglicherweise wertbeeinflussend sind. Hier können je nach Gegebenheiten unterschiedliche Ansätze zum Tragen kommen, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lässt sich das Einfamilienhaus ggf. in zwei Wohnungen aufteilen oder eine Einliegerwohnung schaffen, so dass eine Wohnung an Angehörige oder Dritte vermietet werden kann? ▪ Lässt sich ein Haus mit zwei oder mehr Wohnungen in Eigentumswohnungen nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) aufteilen? 	X	X	X			

6. Potenziale erkennen, analysieren und präsentieren

Lfd. Nr.	Maßnahme	Anmerkung	Anwendbar bei					
			Haus			ETW		
			bewohnt		nicht bewohnt	bewohnt		nicht bewohnt
			selbst	vermietet		selbst	vermietet	
6.5	Grundrissänderungen	Nicht immer passt der aktuelle Grundriss exakt zu den Vorstellungen jedes Kaufinteressenten. Von daher ist es hilfreich, wenn Sie die tragenden und nicht tragenden Wände Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung kennen oder sich vorher auch schon einmal Gedanken über Aufteilungsmöglichkeiten (z.B. durch Leichtbauwände) machen.	X		X	X		X
6.6	Seniorentauglichkeit	Neben älteren Kaufinteressenten, für die eine Seniorentauglichkeit schon heute oder in naher Zukunft ein Thema ist, denken auch viele jüngere darüber nach, ob sie Haus oder Wohnung noch unbeschwert im Seniorenalter bewohnen können. Da viele Häuser oder Eigentumswohnungen nicht nach den gesetzlichen Vorschriften „barrierefrei“ (§ 4 BGG) erbaut sind, kann die Kenntnis der möglichen Optimierungsmaßnahmen Ihre Käuferzielgruppe deutlich erweitern, um zumindest als „barrierearm“ oder „barrierereduziert“ gelten zu können. Welche Aspekte für ein altersgerechtes Wohnen relevant sind, können Sie z.B. der folgenden Website entnehmen: https://www.wohnen-im-alter.de/zuhause/altersgerechtes-wohnen	X		X	X		X
6.7	Vermietbarkeit	Sofern Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung bisher von Ihnen selbst genutzt wurde oder nicht mehr bewohnt ist, sollte Ihnen bekannt sein, zu welchen Mietkonditionen diese(s) nachhaltig vermietbar wäre. Somit können Sie auch bei Kaufinteressenten, die eine Vermietung im Fokus haben, Rede und Antwort stehen.	X		X	X		X
6.8	Miethöhe	Ist Ihr Haus (oder eine Wohnung darin) oder Ihre Eigentumswohnung vermietet, treten für Kaufinteressenten auch Kapitalanlageaspekte wie z.B. die Rentabilität, die sich aus den Mieteinnahmen ableitet, in den Vordergrund. Vor dem Verkauf sollte Ihnen deshalb bekannt sein, ob bei der Miethöhe Steigerungspotenzial enthalten ist, das selbstverständlich den gesetzlichen Erfordernissen hinsichtlich der Kappungsgrenze entspricht. Sie sollten auch in Erwägung ziehen, eine Mieterhöhung noch vor dem Verkauf selbst umzusetzen, da Kaufinteressenten sonst ggf. die Frage aufwerfen, warum dies nicht von Ihnen erfolgt ist.		X			X	

Nutzen Sie unseren Profi-Makler-Service

CLEVER HAUSVERKAUF Arno Hänisch

Inhaber: Arno Hänisch

Willbecker Straße 74 A
40699 Erkrath

Telefon: 0 21 04 - 80 01 30

Telefax: 0 21 04 - 80 01 39

Mobil: 01 72 - 64 18 84 8

E-Mail: kontakt@clever-hausverkauf.de

Internet: www.clever-hausverkauf.de

