

ERIC FREIBERGER

FRE.E

IMMOBILIENTREUHAND

FRE.E Immobilientreuhand

20 TIPPS

*UM DEN WERT IHRER IMMOBILIE
SCHNELL UND KOSTENGÜNSTIG
ZU STEIGERN*

eine Marke von
Eric Freiburger Immobilien

Was können Immobilieneigentümer tun, um einen raschen Verkauf zum Bestpreis selbst zu fördern?

Hier **20 Tipps**, die jeder Mann und jede Frau, als Eigentümer machen kann, um rasche Erfolge zu erzielen...



TIP P 1

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Tipp 1 – Der ERSTE Eindruck zählt

Wie auch beim Kennenlernen haben Sie nur wenige Sekunden Zeit, Ihre Liegenschaft von der besten Seite zu zeigen. Was das für Sie bedeutet?

Mit nur wenigen einfachen Tricks kann die Immobilie äußerlich, deutlich aufgewertet werden:

- ✓ Rasen mähen (bzw. Laub entfernen oder Schnee schaufeln)
- ✓ Hecken schneiden
- ✓ etwaiges Pool oder Teich von Blättern und Co. befreien
- ✓ Nebengebäude und Garage aufräumen (besenrein gepflegt)
- ✓ Haupt- und Nebenwege von Unkraut befreien
- ✓ äußeres Erscheinungsbild aufpolieren (Zaun, Fassade, Türe, Briefkasten, Dekoration,...)

Alleine durch diese Tätigkeiten wird das Interesse der Kunden und damit auch die Bereitschaft zum Liegenschafts Kauf erheblich steigen, denn wer kauft schon gerne Arbeit?

Sie möchten die Arbeiten nicht ausführen, aber trotzdem einen Vorteil im Verkauf? - Wir von FRE.E Immobilientreuhand haben ausgezeichnete Gartenpfleger im Netzwerk, die Ihnen gerne behilflich sein können.



TIPP 2

HOME-STAGING FÜR
MAXIMALE WIRKUNG

Tipp 2 – Ein Home Staging für maximale Wirkung

Nicht bei jedem Objekt ist ein vollständiges und fachlich-optimiertes Home Staging notwendig, manchmal kann man selbst, bereits mit kleinem Budget, maximale Wirkung erzielen. Wie das geht und was Home Staging ist? - Jetzt!

„Home Staging ist das verkaufsfördernde Adaptieren einzelner Räume oder einer kompletten Immobilie, durch Einsatz von Möbeln, Licht, Farbe, Dekoration, aber auch die Wand- und Fußbodengestaltung kann Teil davon werden. Ist das Objekt vorbereitet, so spricht man auch von einem Set.“

Wie kann ein Set nun kostengünstig und selbständig kreiert werden?

- ✓ Zuerst muss zusammengeräumt, entstaubt und ausgemistet werden, nur mit einem sauberen Objekt erzielt man auch „saubere“ Preise – Gerne kann die Reinigung auch professionell durchgeführt werden. Wer an diesem Punkt sparen möchte, egal ob Arbeitszeit oder Geld, spart am falschen Ort. Bereits ein wenig Einsatz kann mehrere € 1.000,- Output geben. Es zahlt sich also jedenfalls aus, die Liegenschaft zu reinigen und aufzubereiten.
- ✓ Um für maximale Gemütlichkeit zu sorgen, sollte das Set einladend wirken. Ausgewählte Dekoration, kuschelige Bettdecken, einige Zierpolster, grüne Pflanzen und ausgerichtetes Licht wirken einladend und fördern die Kaufmotivation der Interessenten. Wenn der Kunde sich denkt: „So möchte ich auch wohnen“, ist der Jackpot geknackt und das Home Staging hat sich gelohnt.
- ✓ Im Badezimmer ist es vor allem wichtig, dass das Waschbecken, die Dusche oder Badewanne und weitere Stellflächen von Shampoo, Duschgel, Zahnputzbecher inklusive Inhalt, alten Handtüchern, Badetüchern, ja sogar ein Glas mit dritten Zähnen haben wir schon erlebt, geräumt ist. Auf Wunsch stellen wir für die Dauer der Vermittlung auch passende Hand- und Badetücher, sowie Pflanzen bereit, die das Badezimmer dekorativ unterstützen. Wasser- und Kalkflecken sind im besten Fall ebenfalls entfernt!
- ✓ Auch abgenutzte, alte Badezimmerteppiche oder Abtropfmatten sollten entfernt werden.
- ✓ **Geheimtipp:** An manchen Sets kann auch etwas Wandfarbe wahre Wunder wirken.

Oftmals können diese verkaufsfördernden Maßnahmen bereits selbst umgesetzt werden. Auch ein kleines Budget von etwa € 100,- kann schon helfen, das „Wohlfühlgefühl“ ins Haus zu holen. Sollten Sie Hilfe benötigen, arbeiten wir von FRE.E Immobilien treuhand auch mit Interieur-Designern und Innenarchitekten zusammen, die auf Ihren Wunsch hin ein optimales Set schaffen.



TIPP 3

KLEINE REPARATUREN NACH
MÖGLICHKEIT SELBST
BEHEBEN

Tipp 3 – Aufgestaute, kleine Instandsetzungen und Handwerkerarbeiten erledigen, um Kunden nicht schon bei der (quietschenden) Türe zu verkraulen.

Kaputte Glühbirnen, tropfende Wasserhähne, zugige Fenster, quietschende Türen, voran erinnert Sie das? - Genau, an einen klassischen Horrorfilm. Damit sich Interessenten nicht vor der Immobilie fürchten müssen, sondern angenehm überrascht sind, dass alles einwandfrei funktioniert, nachdem sie nun schon drei Objekte besichtigt haben, die allesamt quietschende oder klemmende Eingangstüren hatten, sollten die kleinen Instandsetzungen noch vor Beginn der Vermittlung repariert werden.

Was ist also zu tun, um in diesem Punkt optimale Ergebnisse zu erzielen?

- ✓ quietschende, klemmende Türen – ölen und/ oder abschleifen
- ✓ lockere Türklinken anschrauben
- ✓ tropfende Wasserhähne oder undichte Abflüsse reparieren oder tauschen
- ✓ je nach Abnutzung – neue Silikonfugen ziehen
- ✓ eventuell vorhandene zugige Fenster (häufig bei Kastenfenster) mit Dichtband isolieren
- ✓ kleine Schäden beheben
- ✓ bei Kratzern oder Dellen im Parkettboden bietet sich ein Reparaturset an

Selbstverständlich müssen Sie die Arbeiten nicht alle selbst übernehmen, behoben werden sollten diese aber allemal, vor allem um rasch den maximalen Verkaufspreis zu erzielen. Auch hier haben wir von FRE.E Immobilienreuhand zahlreiche Professionisten an der Hand, die zeitnah kleine, aber auch größere Schäden für Sie beheben können, zögern Sie nicht uns darauf anzusprechen.

Achtung: Große, teure Reparaturen und Instandsetzungen rechnen sich im Regelfall nicht. Bevor Sie also solche vornehmen, wenden Sie sich bitte an Ihren Profi und lassen Sie sich beraten!



A close-up photograph of a hand wearing a white nitrile glove, cleaning a white surface with a blue microfiber cloth. In the background, a chrome faucet is visible. The scene is brightly lit, and the surface being cleaned is highly reflective.

TIPP 4

GENERELLE SAUBERKEIT FÜR
DAS OPTIMALE ERGEBNIS

Tipp 4 – Generelle Sauberkeit für das optimale Ergebnis

Dieser Punkt sollte klar sein, trotzdem möchten wir nochmals darauf hinweisen, dass ein ordentlich geputztes Haus einen besseren Verkaufspreis erzielen kann, als ein ungepflegtes, verkommenes.

Zur Übersicht und um nichts zu übersehen, haben wir hier eine kleine „Aufgabenliste“:

- ✓ verdreckte, fleckige Fußmatte gegen günstiges neues Exemplar tauschen
- ✓ Fenster putzen
- ✓ kalkfreie Dusche, Badewanne, Armaturen und Küche
- ✓ generell: geputzte, frische, glänzend-strahlende Sanitärräume
- ✓ abstauben, auch in Kellerräumen – denn bei der Besichtigung könnten die auch gezeigt werden
- ✓ saugen (auch unter Bett und Couch) und nebelfeucht wischen, um das Objekt in maximalem Glanz zu präsentieren
- ✓ Bett machen, Zierpolster ausschütteln, aufräumen
- ✓ Tiefenreinigung Küche

Ein absolutes No-Go und manchmal sogar Grund zum Abbruch der Besichtigung seitens der Interessenten: tote Tiere oder Insekten, aber auch Tierkot.

Auch für die Reinigung können kostengünstig Professionisten gerufen werden, besonders wenn es um länger leerstehende Liegenschaften geht, die oftmals geerbt wurden. Hier empfiehlt sich oftmals auch eine Entrümpelung. Wir haben damals bei einem Kunden in der Zwischenwand Goldmünzen entdeckt, es kann sich also auszahlen, zuerst zu schauen und dann zu veräußern.



TIPP 5

AUSMALEN

Tipp 5 – Ausmalen

Besonders in gediegenen, sehr hochwertigen, aber gleichsam älteren Immobilien, kann das Ausmalen mit schlichtem Weiß oder das Akzentuieren mit ruhigen Tönen (bestenfalls in kurzer Absprache mit unserer Innenarchitektin – im Regelfall kostenlos) wahre Wunder wirken.

Ebenso kann das Streichen von schrillen, untypischen Farben eine Lösung sein, Interessenten rasch zu überzeugen.

Ausmalen kann besonders dann sinnstiftend sein, wenn vorher Bilder entfernt und Dübellöcher verspachtelt wurden. Oftmals ist die Wand hinter den jahrelang aufgehängten Kunstwerken vergilbt, man erkennt also am Umriss, dass hier etwas gehangen hat.

Sollten Sie keinen Maler zur Hand haben, können wir gerne auf unser Netzwerk zurückgreifen und Ihnen einen zur Verfügung stellen, so ein Ausmalen notwendig ist. Kontaktieren Sie uns vor diesem Schritt gerne vorher, denn nicht immer ist ein Streichen der Wände nutzbringend und sinnvoll.



Achtung: Mängel (arglistig) zu verschweigen ist absolut inakzeptabel! Sollte ein Schaden vorhanden sein, so muss dieser offengelegt oder nachhaltig repariert werden, alles andere führt zu nachträglichen Streitigkeiten mit den Käufern, die im schlimmsten Fall eine Kaufrückabwicklung und/ oder Schadenersatzansprüche mit sich bringen. Das wünscht sich keiner. Ausmalen ist also nur dann eine Option, wenn KEIN Mangel vorliegt, der damit gedeckt werden soll!



TIPP 6

DIE RICHTIGE BELEUCHTUNG

Tipp 6 – Die richtige Beleuchtung

Warmweiß, kaltweiß, neutralweiß... Nein, es geht nicht mehr um die Wandfarben, sondern um Beleuchtung. Während kaltweiß produktiv und munter macht und deshalb vor allem in Büro- und Geschäftsräumlichkeiten eingesetzt wird, ist warmweiß die optimale Beleuchtung für entspannte, ruhige Umgebung, die an Zuhause erinnert. Auch in Gastronomiebetrieben ist warmweiß deshalb die häufigst genutzte Beleuchtungsart. Wer sich „neutral“ für eine Beleuchtung entscheidet, der greift oftmals zu „Tageslicht“-Glühbirnen, die eine natürliche Umgebung simulieren.

Warmweiß

Eigenschaften:
einladend, entspannend,
beruhigend, behaglich,
gemütlich,
macht jedoch auch müde und
träge

2.500 bis 3.500 Kelvin

Warmweißes Licht ist gelblich bis rötlich. Räume die entspannte, behagliche, gemütliche Atmosphäre mit sich bringen sollen, sollten in diesem Weißton ausgeleuchtet werden. Es kann dunkler sein, als kaltweißes Licht

Beispiele:

Schlafzimmer, Wohnzimmer,
Essbereich, aber auch
Gastronomiebetriebe, Hotelzimmer,
Wellnessbereiche

Kaltweiß

Eigenschaften:

leistungssteigernd, motivierend, konzentrationsfördernd, kann jedoch aufgrund des Blau-Anteils auch Schlaflosigkeit und Stress hervorrufen

mehr als 5.500 Kelvin

Der Blau-Anteil ist deutlich höher als bei warmweißer Beleuchtung, der rote jedoch reduziert. Die Leistungs- und Konzentrationfähigkeit ist mit diesem Leuchtmittel gesteigert. Im schlimmsten Fall kann kaltweiße Beleuchtung sogar stressen oder Schlaflosigkeit auslösen. Generell ist es ein helleres, etwas unnatürliches Licht.

Beispiele:

Arbeitsräume, Büros, Fitnessstudios, Geschäftsräumlichkeiten, Werkstatt,...

Neutralweiß/ tageslichtweiß

Eigenschaften:

die Kombination aus warm und kalt, der kontrastreiche Mittelweg, die „natürlichste“ Variante

3.500 bis 5.500 Kelvin

Die Kombination aus warm und kalt, neutralweiße Beleuchtung wird vor allem dann gewählt, wenn die Natürlichkeit des Lichts im Vordergrund steht und Kontraste optimiert werden sollen.

Beispiele:

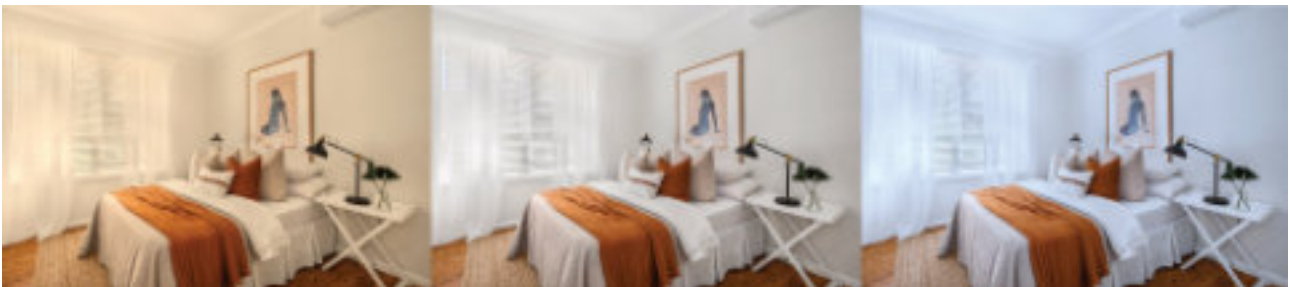
Badezimmer, Ankleidezimmer, Hobbyraum, Küche,...

Kleine Information am Rande:

- je niedriger der Kelvin-Wert, umso roter wird das Licht
- je höher, umso blauer wird es

Diese Punkte sollten vor einer Vermittlung und/ oder Besichtigung erledigt werden:

- ✓ Fenster öffnen zum Luftaustausch
- ✓ Vorhänge und Gardinen zur Seite schieben, um ein freundliches Umfeld zu schaffen – Interessenten lieben helle Räume, während absolute Dunkelheit im Regelfall eher kontraproduktiv ist.
- ✓ Innen- und Außenbeleuchtung aktivieren, alle Leselampen, Wand- und Stehlampen anschalten, bevor die Besichtigung beginnt. Wieso?
- Weil helle Räume emotional positiv behaftet sind, freundlich und einladend wirken. Wenn Sie jemanden zu sich nach Hause einladen, werden auch die Leuchten eingeschalten und ebenso sollte bei einer Besichtigung darauf geachtet werden.
- ✓ Wie schon vorher erwähnt ist auch ein kleiner Check, ob alle Leuchtmittel funktionieren vorteilhaft.



WARMWEISS

NEUTRALWEISS

KALTWEISS

TIPP 7

TAGESLICHT



Tipp 7 – Tageslicht

Um zu zeigen, dass Ihre Immobilie auch dann hell ist, wenn Sie keine Beleuchtung eingeschaltet haben, ist es jedenfalls von Vorteil alle Vorhänge und Gardinen zu öffnen und Tageslicht hinein zu lassen. Je heller, umso besser ist hier die Devise. Kunden lieben helle Räume.

Wie kann der Effekt maximiert werden:

- im Optimalfall findet ein Besichtigungstermin zur passenden Tageszeit statt
- Rollläden sind zu öffnen. Um zu zeigen, dass diese vorhanden sind, kann eine 45° Einstellung vorgenommen werden
- Vorhänge und Gardinen auf die Seite schieben
- direkte Sonneneinstrahlung erinnert an Urlaub und macht sofort gute Laune



TIPP 8

AUF DEN GERUCH ACHTEN

Tipp 8 – Auf den Geruch achten!

Nicht nur das Bauchgefühl entscheidet ob des Immobilienkaufs, manchmal geht es auch der Nase nach. Sie kennen das sicher auch, unweigerlich wird beim Betreten einer Liegenschaft tief eingeatmet. Aufgestaute, abgestandene, warme Luft kann eine Besichtigung der schönsten Immobilie nachteilig begleiten und schlussendlich den Kaufpreis um mehrere € 1000,- Euro senken, all das kann schlechte Luft ausmachen. Rechtzeitiges Querlüften schafft Abhilfe. Zudem kann extra auf das Objekt eine Duftkomposition angepasst werden, die das Maximum aus der Immobilie holt und der Liegenschaft schmeichelt. Das wiederum schmeichelt auch der Geldbörse.



Gerüche zu entfernen ist einfach:

- ✓ eine ordentliche Pflege entfernt tiefsitzende Gerüche (auch in Polstermöbeln)
- ✓ regelmäßiges Lüften und Putzen hält Gerüche langfristig fern
- ✓ auf Rauchen in der Liegenschaft sollte verzichtet werden, da sich kalter Rauch sehr tief festsetzt – hier hilft oftmals nicht einmal das Ausmalen des Objekts
- ✓ Essig als Putzmittel wirkt desinfizierend, der Geruch selbst verflüchtigt sich schnell, auf eine Reinigung mit Essig kurz vor einer Besichtigung sollte dennoch verzichtet werden
- ✓ entleerte Mülleimer können nochmals gewaschen werden, um geruchsneutral zu sein
- ✓ eine eventuelle Erneuerung/ Reinigung von Filtern im Badezimmer, WC oder auch in der Küche (Dunstabzugshaube) können das Resultat ebenfalls positiv beeinflussen
- ✓ vor Besichtigungen sollte das Kochen – allen voran von fettigen Essen – vermieden werden
- ✓ Kaffeebohnen in Kerzengläsern können Gerüche neutralisieren
- ✓ hochwertige Duftkompositionen und qualitativ-herausragende Raumdüfte sind zumeist auch für Allergiker verträglich, synthetische Düfte sollten nicht genutzt werden
- ✓ bei hochpreisigen Immobilien kann ein Signatur Raumduft oder eine Optimierung der Gerüche ein preistreibender Vorteil sein
- ✓ ...

Gerne berätet Sie FRE.E Immobilienreuehand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien, bei hochpreisigen Immobilien, welche Maßnahmen zusätzlich gesetzt werden können und ob ein Signature Raumduft Sinn macht, beziehungsweise welche Alternativen genutzt werden können.



TIPP 9

DIE KÜCHE OPTIMIEREN

Tipp 9 – Die Küche optimieren – Speisen und Getränke

Ein Tipp aus der Gastronomie: „Das Auge isst mit.“ Das gilt jedoch keineswegs nur für Speisen, sondern auch für die ganze Küche.

Worauf sollte geachtet werden, um Bonuspunkte zu erhalten:

- ✓ nicht mehr zum Verzehr geeignete, verdorbene Lebensmittel sind jedenfalls zu entfernen
- ✓ Nahrungsmittel können in Aufbewahrungsgläsern ansprechend arrangiert werden
- ✓ angebrochene Lebensmittel sollten ordentlich verstaut oder entfernt werden
- ✓ Arbeitsplatten, Küchengeräte, das Spülbecken und die Kochutensilien sind penibel zu reinigen, da hierauf ein besonderes Augenmerk gelegt wird
- ✓ frisch gemahlener Kaffee, eine Schale mit kleinen Knabbereien, Nüssen, frisches Obst oder auch eine selbstgebackene Mehlspeise können Interessenten dazu verleiten, schnell von der sehr distanzierten Haltung, auf eine persönliche Ebene „abzurutschen“

Vor allem die Küche ist für viele Menschen ein Indikator, ob eine Liegenschaft in Frage kommt! Unterschätzen Sie diesen Bereich nicht. Immerhin ist Nahrungsaufnahme immer noch mit den menschlichen Urinstinkten zusammengeschlossen und die Küche repräsentiert den Ort des „Rituals“.

A modern bedroom interior featuring a large bed with white linens, a large abstract painting on the wall, and a chair. The room has a clean, minimalist aesthetic with light-colored walls and a dark rug.

TIPP 10

WARUM DAS SCHLAFZIMMER
EIN "SPEZIELLER" ORT IST

Tipp 10 – Warum das Schlafzimmer ein „spezieller“ Ort ist

Für manche Menschen ist das Schlafzimmer der letzte Rückzugsort, etwas intimes und bietet Schutz bei Krankheit oder Problemen. Es gibt sogar Eigentümer, die darum bitten, das Schlafzimmer nur im äußersten Notfall zu besichtigen oder wenn tatsächlich ernsthaftes Interesse gegeben ist, weil Sie sich fühlen, als müssten Sie „Geheimnisse“ offenlegen.

Sollte bereits ein neues Objekt vorhanden sein, kann man die Charme umgehen, indem man Persönliches entfernt, diverse Möbel bereits übersiedelt und das Schlafzimmer neu gestaltet. Streichen Sie hier in hellen Farben, bestenfalls weiß, beziehen Sie das Bett – falls noch vorhanden – mit neuen Bettbezügen, eventuell noch einige Zierpolster oder eine Tagesdecke und das Schlafzimmer „ohne Geheimnisse“ ist perfekt. Jetzt kann problemlos besichtigt werden und Sie sind entspannt.

Wir von FRE.E Immobilientreuhand unterstützen Sie gerne, um Ihren Rückzugsort „Interessenten-tauglich“ zu machen.

Gerne können wir dafür einen Maler zur Verfügung stellen, der als externer Vertragspartner für Sie die Arbeiten übernimmt.

A yellow armchair with a white pillow is positioned on a wooden floor against a stone wall. To the right, a dark wooden side table holds a small bottle. The scene is lit with soft, natural light.

TIPP 11

MÖBELSTÜCKE BEREITS VOR
DER BESICHTIGUNG SICHERN

Tipp 11 – Sichern Sie sich die Möbelstücke, die Sie jedenfalls haben möchten im besten Fall bereits vor der Vermittlung

Haben Sie in der Liegenschaft noch alte Sammlerstücke oder lieb gewonnene Möbel, die jedenfalls mit Ihnen umziehen? - Falls ja, sollten diese bestenfalls schon vor der ersten Besichtigung entfernt werden.

Generell gilt, in Vitrinen ausgestellte Dekorationsstücke sollten ausgeräumt werden. So kann ein möglicher Interessent seine Stücke bereits im Geiste einrichten. Vielleicht haben Sie schon einmal gehört, dass Menschen, die sich das Objekt bei der Besichtigung geistig ausstatten, interessiert daran sind, ein Anbot zu legen. Also sollten wir es genau jenen Kunden einfach machen, zuzugreifen.

Alles was generell nicht mehr gebraucht wird, sollte nach Absprache mit dem Immobilienmakler oder diversen Professionisten (Stichpunkt: Home Staging) entsorgt, verschenkt oder verkauft werden. Bitte jedenfalls mit den Zuständigen absprechen, eventuell haben Sie ein Sammlerstück vor sich und wissen es nicht. Bereits mehrmals konnten wir in Absprache mit Antiquitätenhändlern zusätzlich schöne Erlöse lukrieren, die zusätzlich zum Verkaufspreis ausgezahlt werden können.

FRE.E Immobilientreuhand hat dank des großen Netzwerks auch hier diverse Ansprechpartner und kann auf Profis zurückgreifen. Scheuen Sie nicht davor, uns bei diversen Themen zu fragen.

A close-up photograph of a grey tabby cat's face. The cat has bright yellow eyes and is looking directly at the camera. The background is blurred. A semi-transparent grey banner is overlaid across the middle of the image, containing white text.

TIPP 12

HUNDE, KATZEN UND
INTERESSENTEN

Tipp 12 – Hunde, Katzen und Interessenten...

Bitte bedenken Sie, dass nicht alle Interessenten den Umgang mit Haustieren gewohnt sind. Während der Besichtigung ist es also empfehlenswert, dass die Tiere fern bleiben. Wichtig ist auch, dass Tierhaare entfernt werden (Achtung: Allergiker). Entfernen Sie auch alle Tierspielzeuge, Futternäpfe und Co.

Tipp 13 – Es ist nicht immer notwendig, dass der Eigentümer bei der Besichtigung dabei ist

Auf Wunsch können Sie selbstverständlich beim Termin teilnehmen, bedenken Sie jedoch, dass Interessenten oftmals Ihre Wünsche, Anregungen, aber auch kritische Äußerungen – besonders in Verbindung mit Ausstattung oder Zustand – mitteilen.

Lassen Sie sich von einem Experten von FRE.E Immobilienreuehand unterstützen – wir wissen, wie damit umzugehen ist und Sie sparen sich Zeit und Nerven.

Generell gilt es zu vermeiden, dass zu viele Bewohner anwesend sind, da sich Interessenten manchmal unerwünscht oder beobachtet fühlen, beziehungsweise den Alltag nicht stören möchten, also hetzen sie durch die Liegenschaft und konzentrieren sich auf die „Flucht“. Eher kontraproduktiv, wenn es um einen Immobilienverkauf geht.

ECB EZB EKT EKP 2002

1500

TIPP 14

DIE PREISSTRATEGIE

URO
PΩ

Tipp 14 – Die Preisstrategie

Bitte bedenken Sie, dass eine Immobilie dem Marktpreis, dem sogenannten Verkehrswert entspricht.

FRE.E Immobilienreuehand begleitet Sie gerne und unterstützt mit einer Verkehrswertschätzung, den optimalen Preis Ihrer Liegenschaft zu errechnen. Sollte die Immobilie durch uns vermittelt werden, ist die Schätzung jedenfalls KOSTENLOS und wird im Zuge unserer Vermittlung als selbstverständliche Dienstleistung angeboten.

Ebenfalls ein riesengroßer Vorteil ist, dass Sie während Sie die Immobilie bewohnt haben, keine Miete bezahlt, also abgesehen der Wohnkosten und Aufwendungen, die Sie aufbringen mussten, keine Ausgaben für „Wohnen“ hatten. Wenn Sie beispielsweise € 480.000,- bekommen, für eine Immobilie, die Sie selbst „nur“ € 320.000,- inklusive aller Verbesserungen/ Sanierungen/ Renovierungen gekostet hat, so haben Sie nicht nur einen Immobiliengewinn von € 160.000,-, sondern zudem den Mietzins für jedes Monat gespart, in dem Sie die Liegenschaft bewohnt haben. Nehmen wir 20 Jahre an, mit einem Hauptmietzins (exkl. Betriebskosten, Heiz- und Stromkosten,...) von € 550,-, so ergäbe das auf 20 Jahre (€ 550,- x 12 Monate x 20 Jahre) eine zusätzliche Mietersparnis von 132.000,-.

Die Preisbildung selbst ist abhängig von der jeweiligen Liegenschaft. Hier können unterschiedliche Strategien verwendet werden, die wiederum verschiedene Ausgänge herbeiführen können. Gerne beraten wir Sie unverbindlich und kostenlos bei einem Beratungsgespräch.



TIPP 15

SICHERHEIT GEHT VOR

Tipp 15 – Sicherheit geht vor

Auch Einbauten im Hinblick auf Einbruchssicherung oder ein aktueller E-Attest können beim Liegenschaftsverkauf den Wert erhöhen. Bereits einfache Maßnahmen sind beispielsweise die Sicherung der Fenster und Türen im Erdgeschoss oder auch der Tausch der Eingangstüre kann sich auszahlen (erster Eindruck → Sicherheit ist dem Verkäufer wichtig). Wer noch ein Stückchen weiter gehen möchte, der kann auch auf Alarmanlagen setzen.

Welche Maßnahmen wirklich notwendig sind und tatsächlich einen Mehrwert bei der Veräußerung bieten, kann Ihnen ein Immobilienspezialist von FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien mitteilen. Scheuen Sie nicht davor zurück uns zu fragen!

Übrigens: In den letzten Jahren wurde der Faktor „Sicherheit“ immer noch wichtiger und ist mit ein möglicher Abschlussgrund.

SPEZIFISCHER HEIZWÄRMEBEDARF BEI 3400 HEIZGRADTAGEN (R)

A ++

A +

A

B

C

D

E

F

G

TIPP 16

HW

ENERGIEAUSWEIS ERSTELLEN
LASSEN

Tipp 16 – Energieausweis erstellen lassen

Der Energieausweis ist inzwischen ein fester Bestandteil des Liegenschaftsverkaufs. Es gibt nur wenige Befreiungstatbestände im Gesetz und eine Nichtvorlage kann auch Privatpersonen hohe Strafen einbringen.

Wir von FRE.E Immobilientreuhand empfehlen daher ausdrücklich, egal ob Sie einen Verkauf mit oder ohne professionellen Vermittler vornehmen möchten, einen Energieausweis von einem dafür spezialisierten Unternehmen ausstellen zu lassen!

Sollten Sie vor einigen Jahren einen Energieausweis erstellt haben, achten Sie bitte auf das „Ablaufdatum“ nach 10 Jahren.

Welche Ausnahmen es gibt, erfahren Sie auf der nächsten Seite.



Von der Informationspflicht nach § 3 sowie der **Vorlage- und Aushändigungspflicht** sind folgende Gebäudekategorien **ausgenommen**:

1. Gebäude, die nur frostfrei gehalten werden,
im Verkaufsfall Gebäude, die auf Grund ihres schlechten Erhaltungszustands objektiv abbruchreif sind, sofern in einer allfälligen
2. Anzeige nach § 3 das Gebäude als abbruchreif bezeichnet und im Kaufvertrag davon ausgegangen wird, dass der Käufer das Gebäude binnen dreier Jahre nach Vertragsabschluss abrechen werde,
3. Gebäude, die ausschließlich für Gottesdienste und sonstige religiöse Zwecke genutzt werden,
4. provisorisch errichtete Gebäude mit einer geplanten Nutzungsdauer von höchstens zwei Jahren,
Industrieanlagen, Werkstätten und landwirtschaftliche Nutzgebäude,
5. bei denen jeweils der überwiegende Anteil der für die Konditionierung des Innenraumklimas erforderlichen Energie durch die im Gebäude entstehende Abwärme aufgebracht wird,
Wohngebäude, die nach ihrer Art nur für die Benützung während eines begrenzten Zeitraums je Kalenderjahr bestimmt sind und deren
6. voraussichtlicher Energiebedarf wegen dieser eingeschränkten Nutzungszeit unter einem Viertel des Energiebedarfs bei ganzjähriger Benützung liegt, und
7. frei stehende Gebäude mit einer Gesamtnutzfläche von weniger als 50 Quadratmetern.

Quelle: § 5 EAVG 2012 Ausnahmen

A person in a dark suit is holding a tablet computer. The tablet screen shows a photograph of a two-story house with a porch. A semi-transparent grey box is overlaid on the image, containing white text. The person's hand is visible, with one finger pointing at the tablet screen.

TIPP 17

WIE VIELE
IMMOBILIENMAKLER
BENÖTIGT MAN?

Tipp 17 – Wie viele Immobilienmakler benötigt man für die Vermittlung einer Liegenschaft?

Was wie ein Witz klingt ist bitterer Ernst. Oftmals denken die Abgeber, also die Verkäufer, Vermieter oder Verpächter, dass mehrere Makler zu besseren oder schnelleren Ergebnissen führen.

Tatsächlich ist dieser Gedankengang allerdings ein – oftmals mit teuren Folgen verbundener – Trugschluss:

1. Schließt man nämlich mehrere Verträge mit diversen Immobilienmaklern ab, so werden alle samt nicht das volle Potenzial der Marketing-Möglichkeiten ausreizen, da sie unsicher sind, ob die Einsätze (für die Vermittlung muss im Regelfall viel Geld aufgebracht werden, auch die Internetplattformen sind für den Immobilienmakler, im Gegensatz zum Privatinserat, kostenpflichtig und müssen monatlich, je nach gewünschter Objektanzahl bezahlt werden) wieder zurücklaufen.
2. Gleichsam kann es sein, dass eine mehrfache Verbreitung im Internet eventuelle Interessenten verwirrt oder gar abschreckt. Die Folge, weniger Besichtigungen, weniger Interesse und im Worst-Case-Szenario eine erhebliche Preissenkung, um den Verkauf anzukurbeln. Ist der Kaufpreis am Boden, werden sie diesen nur schwerlich wieder in die Höhe bringen.

3. Nicht alle Immobilienvermittler arbeiten gleich, immerhin sind auch hier Menschen am Werk. Wenn nur einer die Qualität der anderen Anbieter nicht aufbringt oder aufbringen kann, erscheint die Immobilie möglicherweise im schlechten Licht und das fällt automatisch auf die anderen Inserate der Kollegen zurück.

Wählen Sie Ihren Immobilienmakler besser bei einem persönlichen Gespräch, wägen Sie ab, ob der Anbieter zu Ihnen und Ihrem Objekt passt. Lassen Sie sich nicht von hohen Verkehrswertschätzungen täuschen und hören Sie jedenfalls auf Ihr Bauchgefühl.

Haben Sie die Entscheidung bedacht, so kontaktieren Sie den einen Wunschvermittler. Dann geben Sie ihm oder ihr die Chance tatsächlich verkaufen zu können.

Der Gesetzgeber geht von einer Dauer von etwa 6 Monaten bei Verkauf und 3 Monaten bei Vermietung/ Verpachtung aus. Derzeit ist die Vermittlungsdauer eher kürzer. Sollte dann noch kein Abschluss in Sicht sein, vereinbaren Sie bestenfalls einen persönlichen Termin mit Ihrem Immobilienmakler und sprechen Sie darüber. Ist dann immer noch kein Erfolg in Sicht, überlegen Sie einen Tausch des Vermittlers.



TIPP 18

VERTRAUEN IST
DER SCHLÜSSEL

Tipp 18 – Vertrauen ist der Schlüssel

Vertrauen ist in der Immobilienwirtschaft eine der wichtigsten Eigenschaften, die jedenfalls für eine Vermittlung gegeben sein sollte.

Daher vereinbaren wir von FRE.E Immobilien treuhand IMMER einen persönlichen (notfalls auch via Online-Meeting) Termin mit unseren Abgebern, da ein Kennenlernen für uns essenziell ist!

Ja, wir haben auch schon Objekte abgelehnt, da wir eine Zusammenarbeit unsererseits nicht für erfolgversprechend hielten.

A close-up photograph of a person's hand turning a brass faucet in a kitchen. The hand is wearing a blue and white patterned sleeve, a gold bracelet, and a red and blue beaded bracelet. The background shows a white subway tile wall and a black gas stove with a white bowl on it. The text 'TIPP 19' is overlaid in large white letters, and 'SELBST TÄTIGKEITEN ÜBERNEHMEN' is overlaid in smaller white letters below it.

TIPP 19

SELBST TÄTIGKEITEN
ÜBERNEHMEN

Tipp 19 – Selbst Tätigkeiten übernehmen

Sie möchten selbst diverse Tätigkeiten übernehmen – bei FRE.E Immobilientreuhand geht das und Sie können dabei sogar Geld sparen. Und wer kennt Ihre Immobilie besser als Sie selbst?

Fragen Sie uns diesbezüglich. Gerne zeigen wir Ihnen die diversen Möglichkeiten auf. So geht Immobilienvermittlung HEUTE.

A large, stylized lowercase letter 'i' is the central graphic. The dot is a solid black circle. The stem is a thick, black, rounded shape that tapers at the top and bottom. A horizontal grey band passes through the middle of the stem, serving as a background for the text.

TIPP 20

EINZELNE TIPPS BEHERZIGEN
UND DAMIT DEN WERT
STEIGERN ODER GELD SPAREN

Tipp 20 – Einzelne Tipps beherzigen und damit den Wert Ihrer Immobilie steigern oder Geld sparen

Grundsätzlich helfen Ihnen alle diese Tricks beim Geldsparen oder steigern den Wert Ihrer Liegenschaft. Je nach Immobilie kann es aber sein, dass diverse Tipps genau bei diesem Objekt nicht geeignet sind.

Wenn Sie sich also bei diversen Tipps unsicher sind oder dafür hohe Kosten aufwenden wollen, melden Sie sich bitte vorher bei Ihrem Immobilienmakler des Vertrauens und sprechen Sie die Maßnahmen ab, um Kosten zu sparen, den Wert aber trotzdem zu erhöhen. Immerhin möchten Sie nicht draufzahlen, oder?

Auch bei einem Beratungsgespräch von FRE.E Immobilienreuehand machen wir unsere Kunden gerne auf diverse Möglichkeiten aufmerksam.

Im Bestfall kann es sogar sein, dass die Immobilie über dem Verkehrswert inklusive einem schönen zusätzlichen Aufschlag veräußert wird und das nur, weil der Eigentümer gezielt gesetzte Tipps beherzigt hat.

Für die, die es bisher geschafft haben haben wir noch ein kleines „DANKESCHÖN“.

Wenn Sie Interesse haben, können Sie sich auch den kostenlosen Ratgeber – Vermittlung mit einem Immobilienmakler, herunterladen und noch tiefer in die Materie eintauchen.

[FRE.E Ratgeber und Dokumente zum Download](#)

Haftungsausschluss/ Disclaimer

Weder der Autor, noch das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien haften für die hier zu findenden Tipps und Empfehlungen. Weder für Vollständigkeit, Richtigkeit oder Fehler, sowie Folgen die damit einhergehen.

Auch ist der Autor und das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand weder verpflichtet Inhalte (regelmäßig) nachzuliefern oder aktuell zu halten.

Jeweilige Haftung in Verbindung mit der Sichtung, Nutzung oder Verwendung der Inhalte und etwaige, entstehende Schäden sind, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen! Der Autor und das Unternehmen FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien erstellten alle Angaben ohne Gewähr.

Durch die Sichtung, Nutzung oder Verwendung der Inhalte, erklärt sich der Nutzer/ Kunde/ Leser bereit, mit allen Bestimmungen dieses Haftungsausschlusses einverstanden zu sein, sowie diesen gelesen und zugestimmt zu haben!

Druck-, Tipp, und Schreibfehler, sowie Irrtümer vorbehalten.

Genderhinweis

Zur leichteren Lesbarkeit der oben geschriebenen Texte verzichten wir auf die geschlechtsspezifische Differenzierung (Gendern). Die gewählte Form ist als neutrale Formulierung gemeint, die gleichermaßen alle Menschen ansprechen soll, um Diskriminierung in jeweiliger Form zu vermeiden. Für FRE.E Immobilienreuehand, eine Marke von Eric Freiburger Immobilien und den Autor ist Gleichberechtigung ein wichtiger Wert.

Impressum

Das Werk, sowohl gänzlich, als auch teilweise, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

© 2022 FRE.E Immobilientreuhand, eine Marke von Eric Freiberger Immobilien, Autor:
Eric Freiberger 1. Auflage

Umschlaggestaltung, Illustration: Eric Freiberger, FRE.E Immobilientreuhand-
eine Marke von Eric Freiberger Immobilien

Lektorat, Korrektorat: Eric Freiberger, FRE.E Immobilientreuhand-
eine Marke von Eric Freiberger Immobilien

Selbstverleger oder Herausgeber: Eric Freiberger

Form der Publikation: kostenfreies PDF Dokument

VIELEN DANK, DASS SIE SICH FÜR DEN RATGEBER - „20 Tipps, um den Wert Ihrer Immobilie schnell und kostengünstig zu steigern“ INTERESSIEREN UND/ODER DIESEN GELESEN HABEN.

BEI RÜCKFRAGEN/ ANREGUNGEN/ BESCHWERDEN/... DÜRFEN SIE SICH GERNE JEDERZEIT BEI UNS MELDEN:

<https://www.free-immobilien.at/kontakt>



**ODER MITTELS QR-CODE
DIREKT ZUR WEBSITE**

