

# Immobilien Eigentümer haben beste Karten

Die Nachfrage nach attraktiven Immobilien in der Region Oldenburg ist anhaltend groß und die Preise befinden sich auf einem entsprechend hohen Niveau. Aufgrund der attraktiven Zinsen und hoher Mieten lohnt sich ein Immobilienkauf nicht nur für Kapitalanleger, sondern auch für bisherige Mieter. Weiterhin also gute Chancen für Eigentümer, die überlegen Ihre Immobilie zu veräußern, wobei Sie im eigenen Interesse einige Dinge beachten sollten.

„Wer verkauft, möchte, möglichst schnell einen optimalen Preis erzielen.“ weiß Susanne Grändorf von Immobilien-Grändorf. Die

**Aber wie erzielt mein Haus oder meine Wohnung den maximalen Preis?**

**Der Bauch entscheidet mit: Beste Präsentation = bester Preis**

„Trotz Kauflust und Kaufkraft werden keine Quadratmeter gekauft, sondern das Gefühl vom eigenen Wohntraum. Die Immobilie muss „erlebbar sein“, alle Sinne ansprechen und den Interessenten die Chance geben, sich in sie zu verlieben.

Dabei hilft ein professionelles Marketing: „Wenn wir eine Immobilie anbieten, dann kommen

zeugen schon die Fotos von hergerichteten Immobilien das Interesse, sich weiter mit dieser zu befassen.

**Frauen sind häufig die Kaufentscheidenden**

Für ein erstes Date bereitet man sich gezielt vor: Die Haare werden gestylt, die Kleidung sorgsam ausgewählt, vielleicht noch ein dezenter Duft aufgetragen. Man möchte gefallen.

Genauso aufmerksam sollte man mit einer Immobilie umgehen, die zum Verkauf steht und die möglichst viele Interessenten ansprechen soll. Die einladende Gestaltung eines jeden Raumes verleiht den Kaufinteressenten bei einer Besichtigung die Vorstellungskraft, die Immobilie als das eigene Zuhause zu sehen. Der erste Schritt im Entscheidungsprozess ist dann bereits getan.

**Kostenfreie Home Staging-Beratung**

Die Maklerinnen von Immobilien Grändorf und Kerstin Keitel bieten privaten Eigentümern eine unverbindliche Beratung bei sich im Büro oder bei Ihnen daheim an: „Auf der Basis einer fundierten Immobilienbewertung holen wir mit dem Raumwerk Home Staging das Beste beim Verkauf für Sie heraus. Informieren Sie sich unverbindlich bei einer Tasse Tee oder Kaffee in unseren Immobiliensprechstunden, immer mittwochs von 16:00 – 18:00 Uhr.“



vorher

49-jährige Diplom Ingenieurin ist Sachverständige und berät sowohl Eigentümer einer Immobilie bei der Festlegung des Verkehrswertes, als auch Kaufinteressenten, die sich bei der Bewertung einer Immobilie unsicher sind.

**Trotz des derzeit geringen Angebotes sind die Käufer anspruchsvoll und wählerisch**

Obwohl es kontraproduktiv ist, einen Wunsch-Preis auszuprobieren, um zu sehen, ob jemand anbeißt, bieten viele private Immobilienverkäufer erst einmal überteuert an: „Diese Strategie rächt sich am Ende wird häufig sogar unter Wert verkauft, denn trotz großer Nachfrage sind die Käufer sehr wählerisch und beobachten den Immobilienmarkt ganz genau – in der Regel sechs bis zwölf Monate. Ein langer Verkaufszeitraum einer Immobilie wird also wahrgenommen und erste Zweifel an der Immobilie und dem Angebotspreis tauchen auf.



nachher

die Interessenten über alle Kanäle: über das Internet, über Anzeigen, über Nachbarschaftswerbung, oder über direkte Anfragen an unser Büro“ erklärt Susanne Grändorf. Bei der Immobilienpräsentation setzten sie und ihre Kolleginnen zunehmend auf eine moderne Verkaufstechnik, über die zur Zeit viel in den Medien berichtet wird, das so genannte „Home Staging“ und haben mit Kooperationspartnerin Kerstin Keitel von „Raumwerk Home Staging“ eine Spezialistin an ihrer Seite. „Gemeinsam sorgen wir dafür, dass sich Ihre Immobilie im besten Licht präsentiert. Eine Immobilie mit optischen Schwächen wird bei der Preisdurchsetzung oft Abstriche machen müssen. Denn der Verkauf wird nicht nur von Zahlen und Fakten bestimmt, sondern auch über das Gefühl. Der Gesamteindruck der Räume wird durch Home Staging deutlich aufgewertet und eine Atmosphäre erzeugt, die möglichst breite Kreise potenzieller Käufer anspricht. Der erste Eindruck ist entscheidend und so er-



Hiltrud Löning, Inga Thoben-Labs, Susanne Grändorf, Kerstin Keitel

**GRÄNDORF**  
IMMOBILIEN

Alexanderstr. 148, Tel. 0441/36 17 43 13  
info@immobilien-graendorf.de  
www.immobilien-graendorf.de