

# DIE CHECKLISTE HOME STAGING

# „MENSCHLICHKEIT KOMBINIERT MIT PROFESSIONALITÄT“

DIESES MOTTO LEBEN WIR IMMOBILIENMAKLER VON  
KROß IMMOBILIEN UND NEHMEN UNSERE KUNDEN MIT ALL  
IHREN FRAGEN, WÜNSCHEN UND VORSTELLUNGEN ERNST.



Die Gründe für die Veräußerung einer Immobilie können vielfältig sein. Manchmal sind diese emotional, oft auch komplex, wie der Verkauf selbst. Ob es nun eine Veränderung der Familiensituation, ein Umzug aus beruflichen Gründen oder die veränderten Ansprüche im Alter sind, wir sind für die individuellen Anliegen von Immobilieneigentümern da. Hierbei behandeln wir die Singlewohnung mit derselben Sorgfalt wie ein Mehrfamilienhaus, denn eine Immobilie ist wertvoll und wird nur einmal verkauft.

Wir wissen um die Wertigkeit von Immobilieneigentum und haben uns daher als junges und engagiertes Maklerteam aus Freiburg auf die Vermarktung von privatem Wohneigentum im Raum Südbaden spezialisiert.

Der verantwortungsbewusste Umgang mit dem Immobilienvermögen unserer Kunden ist für uns genauso selbstverständlich wie ein hilfreicher und auf den wirtschaftlichen Erfolg ausgerichteter Rundum-Maklerservice. Hierbei agieren wir stets zuverlässig und sachkundig und behalten unseren

Anspruch der Menschlichkeit im Fokus. Unter Einsatz unserer bewährten Verkaufsstrategie erreichen wir für Immobilieneigentümer somit bestmögliche Verkaufserfolge.

Die Erfahrung einer professionellen Kommunikation zwischen Immobilienanbieter und Interessent durften wir als junge Familie in unserer Wahlheimat Freiburg selbst bei der Immobiliensuche machen. Benötigte Informationen ehrlich und zügig kommuniziert zu bekommen, waren uns dabei gleichermaßen wichtig wie eine professionelle, kompetente und zugleich menschliche Beratung in kniffligen Situationen. Einige Jahre danach stehen wir nun als Immobilienanbieter auf der beratenden Seite und freuen uns, durch unseren Service positive Rückmeldungen von zahlreichen Interessenten und Eigentümern verzeichnen zu können.

**Wir freuen uns auf Sie!  
Renata und Daniel Kroß**

## UNSER FOKUS

Der Schwerpunkt unserer Arbeit besteht darin, private Eigentümer beim Immobilienverkauf auf allen Etappen zu unterstützen. Eine bewährte Vermarktungsstrategie und professionelle Handlungsschritte sind die Grundlage für eine erfolgreiche Vermarktung.



### Wertermittlung

Erhöhung der Verkaufschance durch eine professionelle Ermittlung des Angebotspreises.



### Objektaufnahme

Hilfe bei der zügigen Zusammenstellung von relevanten Objektdaten und Dokumenten.



### Vermarktungsstrategie

Einsparung von Zeit, Geld und Nerven durch eine geplante und zügige Vorgehensweise.



### Objektdarstellung

Professionelle und attraktive Darstellung der Immobilie in modernen Medien.



### Werbemaßnahmen

Mehr Interessenten durch clevere Vermarktung mit maximaler Reichweite in der Region.



### Besichtigungen

Höchster Komfort für Eigentümer, Mieter und Interessenten durch organisierte Besichtigungen.



### Verkaufsstatus

Alle relevanten Informationen für Ihre fundierte Entscheidung stets abrufbar.



### Verhandlungen

Professionelle zielführende Kommunikation und Verhandlungen im Sinne der Beteiligten.



### After-Sales-Service

Garantierte Betreuung beider Parteien vom Kaufangebot bis hin zur finalen Schlüsselübergabe.

## HOME STAGING - DIE CHECKLISTE DES PROFIS

Home Staging ist unumstritten eine der wichtigsten Marketingstrategien für die Verkaufsförderung von Immobilien. Ob noch bewohnt oder leerstehend, mit Redesign und Home Staging lassen sich Immobilien jeder Art attraktiv gestalten, zum angemessenen Preis und bis zu 50 % schneller verkaufen. Damit Sie Ihre Immobilien vorab prüfen können, haben wir bei KROß IMMOBILIEN eine Checkliste fürs Home Staging für Sie zusammengestellt. Nutzen Sie sie gerne zur Begehung Ihrer Räumlichkeiten und als Vorbereitung auf unser gemeinsames Gespräch.

### VON DER REINIGUNG BIS ZUR DEKORATION

Jede Immobilie kann mit Home Staging attraktiv designt werden. Ganz gleich, ob die Immobilie noch bewohnt ist oder sie leer steht. Mit den richtigen und gezielten Profi-Handgriffen erhalten Sie im Handumdrehen ein unschlagbares Verkaufsargument: Wohnlichkeit, Wohlbefinden und die Fähigkeit des Interessenten, sich in Zukunft selbst in den Räumlichkeiten wiederzufinden.

Home Staging ist aber nicht nur reines Redesign, denn eine vorherige Grundreinigung aller Bereiche und Reparaturen kleiner Belessuren ebnen den Weg, die Räume danach ansprechend zu gestalten, sie einzuräumen und heimelig zu dekorieren. Finden Sie hier unsere Checkliste fürs Home Staging und sprechen Sie uns bei Fragen gerne an!

### REINIGUNG DER ANGEBOTENEN RÄUME

Wesentlich fürs Wohlbefinden ist die Reinigung der Immobilie. Denn eine saubere Umgebung vermittelt Zuverlässigkeit, Sicherheit und Wohlbefinden. Außerdem zeigt eine saubere Umgebung, dass die Immobilie gepflegt wurde und in einem sehr guten Zustand ist. Sie könnte dies auch sein, obwohl nicht ausgewischt wurde oder die Fenster geputzt. Doch sichtbar ist dies für den Interessenten nicht. Er wird innerhalb von wenigen Augenblicken entscheiden, ob ihm die Immobilie sympathisch ist. Sind die Räume jedoch nicht gereinigt, wird die Sympathie leiden und das Interesse des potentiellen Kunden schwinden. Entsprechend gehören zur Reinigung folgende Punkte:

- o Reinigung des Bodens angepasst aufs Material des Bodens (fegen, saugen, wischen, ggf. Pflegemittel verwenden)

- o Reinigung von Leisten, Ablageflächen, Sims, Fensterrahmen und Türen, auf Rohren, Wasserventil- & Handrädern, Siphon, Boiler, Heizkörper etc.
- o Fenster, Glastüren und andere glatte und spiegelnde Oberflächen streifenfrei putzen
- o Entfernen von Staubflusen und Spinnweben aus Ecken, an Wänden und Decken
- o Sanitäre Anlagen putzen (Toilette, Waschbecken, Gästetoilette, Duschen, Badewannen, ggf. Kücheninterieur)
- o Einbauschränke und Speisekammerregale säubern
- o Rollläden und Markisen reinigen
- o Kellerräume, Speicherböden und Heizungsräume sollten ebenfalls in ordentlichem Zustand sein, auch wenn der Boden dort nicht glänzen muss.

### REPARATUREN & AUSBESSERUNGEN IN DER IMMOBILIE

Home Staging bedeutet nicht, dass Makel beschönt oder versteckt werden. Auf diese wird definitiv in jedem Verkaufsgespräch hingewiesen und ein professioneller Immobilienmakler wird bei unvermeidbaren Mängeln die Immobilie auch nicht in sein Angebot aufnehmen. Bei Reparaturen und Ausbesserungen geht es im Home-Staging-Prinzip vielmehr darum, Alltagsblessuren auszubessern, um den Raum ansprechend zu gestalten. Denn schon kleine Makel, die technisch gesehen kein Problem sind, können dennoch zu empfindlichen Preisverhandlungen führen. Ob gerechtfertigt oder nicht, sie behindern den schnellen und zufriedenstellenden Verkauf einer Immobilie auf allen Seiten. Daher achten Sie vor allem auf folgende Details:

- o Wände & Decken nach dem Kitten von Bohrlöchern in hellen Farben streichen
- o Lichtschalter und Steckdosen auf Gebrauchsspuren prüfen und ggf. reinigen oder austauschen
- o Verrostete Wasserhähne oder Rohre austauschen und sanitäre Anlagen prüfen (Wasserzu-/ablauf, Spülung, Dichtung)
- o Beschädigte Leisten austauschen oder Blessuren an Fenster- und Türrahmen ausbessern
- o Vorhandene Leuchtmittel auf Funktionalität prüfen und ggf. austauschen
- o Lockere Fenster- und Türgriffe festschrauben, Dichtheit der Fenster prüfen

- o Kontrolle der Funktionalität von Rollläden und Markisen
- o Beschädigungen auf Böden oder an Wandfliesen reparieren, auch auf nicht sichtbare, aber hörbare Schäden achten (z. B. ausbesserbares Knarzen von Böden)
- o Ggf. abgenutzte oder beschädigte Teppichböden austauschen
- o Klingel & Gegensprechanlage prüfen
- o Treppen, Zugänge, Ausgänge in der gesamten Immobilie begutachten
- o Verbesserungen im Außenbereich (Details s. u.)
- o Jegliche Beschädigung von vorhandenen Gegenständen oder Raumbestandteilen ausbessern

### HOME STAGING IN UNBEWOHNTEN IMMOBILIEN

Einige Gemeinsamkeiten haben bewohnte und unbewohnte Immobilien bei Redesign und Staging, doch gibt es auch Unterschiede. Während in bewohnten Räumen Möbel schon vorhanden sind, mit welchen gearbeitet wird, fokussiert sich das Home Staging in unbewohnten Immobilien auf das Wohnlich-Machen leerer Räume. Dabei wird aber nicht die gesamte Wohnfläche eingerichtet, wie beim Interieur Design. Vielmehr geht es um das gezielte Einsetzen von Möbeln und Accessoires, um den Wohnraum darzustellen:

- o Gezielte Möbelstücke werden in entsprechende Räume platziert, um den Sinn des Raums hervorzuheben (z. B. Sofa mit Couchtisch, Sessel, Esstisch mit Stühlen, Schrank, Bett oder Dielenmöbel)
- o Teppiche auslegen, Vorhänge anbringen
- o Licht wird installiert und gezielt platziert
- o Ausgesuchte Dekorationsgegenstände statten den Raum aus (Bilder, Vasen, Statuetten, Schalen, Dekorteller, Standspiegel etc.)
- o Textilien auf Sofa, Sessel oder Bett machen einen Raum gemütlich (Kissen, Decken)

### STAGING-UNTERSCHIEDE IN BEWOHNTEN RÄUMLICHKEITEN

Home Staging funktioniert auch in bewohnten Immobilien. Hierfür müssen nicht alle Gegenstände oder gar Möbel des aktuellen Eigentümers entfernt werden. Dennoch sind hier weitere Details wichtig, die sich vom Home Staging leerer Räumlichkeiten unterscheiden. Hier die Checkliste fürs Home Staging gewohnter Immobilien:

#### Entpersonalisierung

Dies bedeutet, dass nicht alle persönlichen Gegenstände aus den Räumen entfernt werden sollen. Aber definitiv jeder Gegenstand, der zu viel oder viel zu persönlich ist, um einem Interessenten das Gefühl zu vermitteln, sein zukünftiges Zuhause zu betreten. Viele Kleinigkeiten auf Tischen oder in Regalen können Unruhe ins Gesamtbild bringen. Daher sollten diese gezielt aussortiert werden, bevor Bilder der Immobilie gemacht werden oder der Interessent zur Begehung eingeladen wird.

#### Entfernung spezieller Hinweise

Zentral wichtig ist die Entfernung aller Gegenstände und Hinweise zu Tieren oder auf einen Raucherhaushalt. Das gilt für Dinge wie Tierpielzeug und Aschenbecher genauso wie für Gerüche. Beide Kriterien können zu sofortigen Ausschlussentscheidungen bei Interessenten führen. Die Gründe hierfür sind unterschiedlich und reichen von Abneigung bis zu Allergie. Wichtig sind aber nicht die Gründe, sondern die Verkaufsförderung. Denn egal, aus welchem Grund Ablehnung von Tier oder Zigarette besteht, sie führt auch zur Ablehnung der Immobilie, obwohl nach dem Auszug keine Anzeichen für Tiere oder für einen Raucherhaushalt mehr zu sehen wären.

#### Entfernung von Gebrauchsgegenständen

Nicht abgewaschenes Geschirr, Essensreste im Topf auf dem Herd oder ein auch halbgefüllter Mülleimer dürfen weder bei der Besichtigung der Immobilie noch auf Fotografien zu sehen sein. Dieser Punkt gehört auch zur Reinigung der Immobilie, sobald die Immobilie bewohnt ist.

#### Aufräumen & Putzen

Betten sollten frisch bezogen und gemacht sein, die Rollos oben, die Vorhänge ordentlich. Möbel müssen geschlossen sein und auch die Spiegel an Schränken werden gerne vergessen zu putzen. Achten Sie ebenfalls auf die sanitären Anlagen im Badezimmer und in der

Gästetoilette. Gerade in bewohnten Räumlichkeiten ist die Reinigung derselben enorm wichtig. Gleiches gilt fürs Aufräumen, seien es Kinderspielsachen, Bügelwäsche oder das Abtropfgeschirr.

### **Raum schaffen**

Je weniger der Raum an unnötigen Gegenständen enthält, desto größer wirkt die Fläche und deswegen attraktiver. Der Raum darf nicht leer sein, wie oben eingehend erklärt, aber zu viele Dinge beengen und können die wahre Größe der Immobilien verdecken. Daher nutzen Sie die Chance und sortieren Sie alles aus, was nicht notwendig bleiben sollte. Achten Sie auch auf Helligkeit, denn ein Raum wirkt größer, je heller er ist. Es ist empfehlenswert, auch wenn die Immobilie noch bewohnt ist, dunkle Wände hell zu überstreichen oder dunkle Textilien durch helle auszutauschen.

### **Reparaturen & Austausch**

Auch bei bewohnten Immobilien ist es notwendig, beschädigte Gegenstände auszutauschen und notwendige Reparaturen vorzunehmen.

### **HOME STAGING VON AUSSENBEREICHEN & GÄRTEN**

Zum Home Staging gehören ebenso eventuelle Gärten und der Außenbereich. Dieser darf nicht übersehen werden, denn er ist das erste, das der Interessent sieht, bevor er die Immobilie tatsächlich betritt. Sein Gefühl entsteht bei sich zuhause, seine Erwartungshaltung wird schon vor Betreten des Gebäudes groß sein. Entsprechend beginnt das Home Staging tatsächlich auf dem Bürgersteig. Schon dort muss Laub und Unrat entfernt sein, auf den Wegen darf kein Unkraut auf der gepflasterten Einfahrt sprießen und auch der Eingangsbereich muss ordentlich sein. Weiter geht es mit Gartenanlagen und allen Außenbereichen, die der Immobilie zugehörig sind. Daher hier die Checkliste fürs Home Staging in Garten und Außenbereich:

- o Reinigung vom Gehweg bis über die gesamte Außenanlage der Immobilie
- o Pflanzen zwischen Pflastersteinritzen entfernen
- o Unkraut aus Beeten jäten und aus dem gesamten Garten entfernen
- o Verwelkte und eingegangene Pflanzen entfernen, ggf. neue pflanzen

- o Rasen mähen, Laub entsorgen
- o Mülltonnenbereiche prüfen
- o Wasserschlauch aufrollen
- o Komposthaufen von Gerüchen oder nicht angenehmen Bestandteilen säubern
- o ggf. Hecken, Bäume oder Sträucher zurückschneiden
- o Aufenthaltsbereiche säubern und ordentlich herrichten (Terrassen, Balkone, Grillstellen)
- o Markisen, Sonnenschirme u. ä. auf Funktion und Sauberkeit prüfen
- o Zäune, Garagentore, Garagen, Carports, Lauben, Pavillons etc. reinigen und auf Funktionalität prüfen
- o Spinnennetze entfernen
- o Schuhabtreter säubern
- o Schnittgut, Grünschnitt, gelagerte Gegenstände, Schnittholz (fachgerecht) entsorgen
- o ggf. Außenwohnmöbel aufstellen, den vorhandenen Sonnenschirm aufspannen etc.

### **TIPPS FÜRS HOME STAGING IM EIGENHEIM**

Um das eigene Zuhause bestens mit Home Staging für den Verkauf vorzubereiten, ist auch die Vorbereitung seiner selbst fürs Home Staging ein wichtiger Schritt. Das bedeutet, dass es notwendig ist, Abstand zu gewinnen und Distanz zu schaffen. Betrachten Sie Ihre Immobilien aus dem Sichtwinkel eines Fremden, der daran interessiert ist, eine Immobilie wie die Ihre zu erwerben. Der Perspektivwechsel hilft, Home Staging gezielt anwenden zu können, denn es geht nicht um den eigenen Geschmack und Individualität. Vielmehr ist die Neutralität wichtig, die dennoch Gemütlichkeit ausstrahlt, um die Vorstellungskraft des Interessenten zu stützen. Wie würden Sie diese Immobilie sympathisch finden, wenn Sie nicht mit Ihren persönlichen Erinnerungen gefüllt wäre? Und wie lässt sich dann die Atmosphäre zu einem angenehmen Ambiente verwandeln, wenn Sie ein Fremder in Ihrer eigenen Immobilie sind?

Da dies nicht einfach ist, finden Sie bei KROB IMMOBILIEN in Freiburg stets Ihren persönlichen Ansprechpartner, der für Sie das professionelle Home Staging übernimmt. Vereinbaren Sie doch einfach gleich Ihren persönlichen Gesprächstermin mit uns, damit wir alle Fragen direkt klären können!



## Können wir Ihnen behilflich sein?

Um im Jetzt und in Zukunft das Beste für Sie leisten zu können, setzen wir auf ein erfahrenes Netzwerk, beste Werkzeuge und die regelmäßige Weiterbildung. Unsere moderne Maklersoftware gewährleistet eine reibungslose Kundenkommunikation und stellt die Immobilie allen Interessenten in einem modernen Web-Exposé mit virtueller Besichtigung zur Verfügung. Eigentümer bekommen Zugang zum Objekt-Report mit allen wichtigen Aktivitäten rund um die Immobilienvermarktung.

## UNSERE LEISTUNGSGARANTIE

- ✓ Ehrliches Engagement
- ✓ Klare Strukturen und kurze Vermarktungszeiten
- ✓ Professionelle Objektaufnahme und Bewertung
  - ✓ Innovativ bewährte Vermarktungsstrategie
  - ✓ Organisierte und koordinierte Besichtigungen
- ✓ Proaktive Kommunikation mit Kaufinteressenten
  - ✓ Stetiger Bericht der Verkaufsaktivitäten
- ✓ Unterstützung und Beratung bei Entscheidungen
  - ✓ Verkaufsverhandlungen hin zum Bestpreis
- ✓ Geprüfte Finanzierungszusage vor Notarvertrag
  - ✓ Protokollierte Objektübergabe
  - ✓ Keine zusätzlichen Servicegebühren
  - ✓ Betreuung auch nach dem Verkauf

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

## KONTAKT

KROB IMMOBILIEN  
Oberer Rieselfeldgraben 3  
79111 Freiburg im Breisgau

Telefon: +49-761-40191900  
info@kross.immo  
www.kross.immo

