

HOMESTAGING

VER·SCHÖ·NE·RUNG



HOME·STAGING

Was ist das?

Was hat das?

Was macht das?

INSIDER·TIPPS

Immobilien einfach
aufgemöbelt.

THEMEN·REIHE

Veranstaltungen.



Für Sie in Krefeld unterwegs

Das sind wir von Hebisch Immobilien! Wir verkaufen und vermieten Objekte in Krefeld und Umgebung. Unser breit gefächertes Angebot bietet Ihnen eine Auswahl an Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern, sowie Wohnanlagen und Wohn- bzw. Geschäftshäusern. Durch professionelle Wertermittlung und individuelle Vermarktungsstrategien finden wir für Sie einen zuverlässigen Käufer und erzielen den bestmöglichen Preis!

Und das immer eine Idee persönlicher!

Flair Faszination Freude



Liebe Leserinnen und Leser,

Wir bei Hebisch Immobilien bedienen uns schon seit längerer Zeit des Homestagings als Vermarktungsstrategie, welches sich als Must-Have bei uns etabliert hat. Um Ihnen dieses Instrument unserer Vermarktung näher zu bringen und verständlicher zu machen, haben wir dieses informative Magazin erstellt.

Warum Homestaging? In erster Linie versetzt man die Immobilie in einen optimalen Verkaufszustand. Durch die Darstellung des Raumes als Ess-, Wohn- oder Schlafzimmer bekommt der potenzielle Käufer einen nutzungsorientierten Eindruck von der Immobilie, sprich es fällt ihm leichter sich das Objekt fertig bezogen und eingerichtet vorzustellen.

Für das Homestaging bedienen wir uns eigener Möbel, die wir extra für diesen Zweck angeschafft haben. Für die extra Note Charakter dekorieren wir zusätzlich mit kleineren Elementen, sowie Decken und Kissen. So sieht es gleich viel gemütlicher aus. Was das Homestaging noch alles kann, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

Viel Freude mit unserem Immobilien Magazin wünscht Ihnen

A handwritten signature in red ink, which appears to read 'Manuela Hebisch-Grünberg'. The signature is fluid and cursive.

Manuela Hebisch-Grünberg

Aufgemöbelt

Immobilienverkauf mit Homestaging

Was ist das?

Homestaging beschreibt die optische Aufwertung einer Immobilie. Durch die Einrichtung mit Möbeln und Deko-Elementen werden leerstehende Räume in Schlaf-, Ess- und Wohnzimmer verwandelt oder bereits möblierte Räume werden übersichtlicher und offener gestaltet.

Was hat das?

Potenzielle Käufer, die zu Besichtigungen eingeladen sind, bekommen ein Gefühl von der Immobilie im Alltag. Die Raumnutzung kann auf diesem Wege besser deutlich gemacht werden. Zudem ist die Größe und das Volumen des Raumes besser wahrnehmbar und Interessenten haben die Möglichkeit sich vorzustellen ob und wie ihre Möbel in den Raum passen könnten.





Was macht das?

Interessenten, die das Objekt besichtigen, erhalten einen Vorgeschmack, eine Vision, auf die Gestaltung und Einrichtung ihres möglichen Zuhauses. Ein leerer Raum wirkt charakterlos und kalt, doch ein eingerichteter Raum mit neutralen Möbeln wirkt einladend und wohnlich. Wer sich schon bei der Besichtigung wohlfühlt, der möchte dort auch wohnen.

Ziel des „Homestaging“ ist, die Vermarktungszeit einer Immobilie deutlich zu verkürzen und den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.

Nur für Sie



2019

Gutschein
für eine kostenlose
Homestaging Beratung

Für Ihre Freunde



2019

Gutschein
für eine kostenlose
Homestaging Beratung

WOHL·FÜHL·GEFÜHL



EINFACH · SCHÖN



Marktwertermittlung

Was ist meine Immobilie wirklich Wert?

Scheidung, Erbfall oder Verkauf? – Spätestens dann stellt sich die Frage nach dem Wert der Immobilie.

Der Marktwert von Gebrauch-Immobilien ist der Preis, der die derzeitige Nachfrage widerspiegelt. Setzt man beim Verkauf den Preis zu hoch an, wird sich dieser lange hinziehen und am Ende verkauft man meist unter Wert.

Bei der Marktwertermittlung werden Immobilien im Umfeld zum Vergleich herangezogen, die eine ähnliche Größe und Ausstattung haben. Der Zustand der Immobilie, die Grundstücksgröße, das Baujahr, die Baubeschreibung, die Lage und die Infrastruktur fließen ebenfalls mit in die Bewertung ein. Modernisierungsmaßnahmen und besondere Ausstattung wirken sich positiv auf den Marktwert aus.

Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

Wenn Sie einen angemessenen Wert für Ihre Immobilie wissen möchten, ermitteln Sie den Preis besser nicht selbst, sondern wenden sich an einen Experten (Immobilienmakler oder Gutachter).

Nur für Sie

Gutschein

im Wert von

350,- €

für eine Marktwertermittlung
Ihrer Immobilie.



Für Ihre Freunde

Gutschein

im Wert von

350,- €

für eine Marktwertermittlung
Ihrer Immobilie.



Vermarktungsstrategie

- Unterlagenbeschaffung
- persönliche und amtliche Unterlagen
- entpersonalisieren der Immobilie
- säubern/aufräumen
- HOMESTAGING
- Immobilienfotos vom Profifotografen
- Exposégestaltung und -druck
- Flyergestaltung, -druck, -verteilung
- Veröffentlichung Objekt, Bestandskunden, Suchkunden, Homepage, IVD-Portal, Immobilienscout, diverse andere Portale, soziale Medien, Aushang Ladenlokal
- ständige Sachstandsmeldung an den Eigentümer
- offene Besichtigung, Bieterverfahren etc., geplante, organisierte Besichtigungen
- Finanzierungsprüfung und ggf. Vermittlung
- Verhandlung und Reservierung
- Bestellung Kaufvertragsentwurf
- Prüfung, Besprechung, Begleitung zum Notartermin
- Objektübergabe
- Netzwerk Handwerker und Dienstleister



Mein Immobilienverkauf?

Ihre emotionale Checkliste

Wichtig ist, dass Sie sich immer gut und eigenständig mit jeder Entscheidung fühlen. Gut ist, wenn Sie sich gedanklich auf den Weg begeben! Wohin dieser Weg Sie auch führen mag... manchmal ergeben sich in Gesprächen auch tolle neue Erkenntnisse und Wege.

Gleich ausfüllen. Freuen Sie sich darauf!

Wie möchte ich im Alter leben?

Zum Beispiel: unabhängig, flexibel, mit Unterstützung, ...

Im Eigentum oder zur Miete?

Wo möchte ich wohnen?

Wie möchte ich wohnen?

Haus oder Wohnung, Wohnfläche, Garten, Balkon, Terrasse, Hof, ...

Wie stellt sich meine finanzielle Situation dar?

Ist die Immobilie bezahlt oder gibt es noch ein Darlehen?

Wie hoch ist die monatliche Belastung?



Wie hoch sind die Unterhaltungskosten für die Immobilie?

Strom, Gas, Grundbesitzabgaben, Wartung Heizung, Garten, ...

Welche Reparaturen müssen kurz-, mittel-, oder langfristig gemacht werden?

Welche Einkünfte habe ich?

Rente, Rücklagen, Mieteinnahmen, ...

Wie stellt sich meine familiäre Situation dar?

Hat ein Familienangehöriger Interesse an der Immobilie?

Kann er die Immobilie finanzieren und unterhalten?

**Möchte ich meine Immobilien selbstbestimmt verkaufen,
verschenken oder vererben?**

**Wann ist die Zeit richtig und gut, mit Angehörigen, Freunden, Verwandten
und Nachbarn zu sprechen?**





Immobilienverkauf

Eine Immobilie ist nicht einfach nur ein Objekt.

Es war Ihr Zuhause und soll ein schönes Zuhause für mögliche Käufer werden. Ihre Immobilie sollte nicht einfach mit Nummern und Zahlen abgehandelt werden. Sie haben es verdient, dass die Vermarktung „Immer eine Idee persönlicher“ ist. Wir bei Hebisch-Immobilien helfen Ihnen mit persönlicher Beratung, professionellem Marketing und einer tollen Präsentation durch Home Staging und Profifotos Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen.

Unsere kleine Truppe zeichnet sich dadurch aus, dass Sie immer den gleichen Ansprechpartner haben. Das macht unsere persönliche Vermarktung möglich und besonders! Zusammen mit unserer Home Stagerin und unserem Fotografen präsentieren wir Ihre Immobilie im besten Licht. Die Wertermittlung, auch im realistischen Vergleich mit ähnlichen Immobilien, übernehmen wir gerne für Sie. Für Fragen stehen wir jederzeit zur Verfügung. Zögern Sie nicht mit uns zu sprechen, wenn Sie verunsichert sind oder etwas nicht verstanden haben. Es ist uns wichtig, dass Sie informiert sind.

Dank verschiedener Vermarktungsstrategien, ein weites Netzwerk an Partnern und einem großen Kundenbestand, erreichen wir eine Vielzahl an Kaufinteressenten für Ihre Immobilie. Dabei beachten wir auch Kriterien, die für Sie wichtig sind. Nach erfolgreicher Vermarktung und der gemeinsamen Beurkundung beim Notar, freuen wir uns mit Ihnen und den neuen Eigentümern, dass Ihre Immobilie wieder zu einem Zuhause wird.



Befreundete Unternehmen



Badde
Restaurant & Gartenterrasse

Badde Restaurant & Gartenterrasse
Geldernsche Str. 4 · 47798 Krefeld
T: 0 21 51 / 7 81 88 33
www.restaurant-badde.de



CreativDesign Berns GmbH
Parkstraße 81c · 47829 Krefeld
T: 0 21 51 / 47 44 99
www.dw-berns.de



Fairtec 24 OHG
Moltkeplatz 11 · 47799 Krefeld ·
T: 0 21 51 / 8 91 84 60
www.fairtec24.de



G & L GmbH Immobilienverwaltung
Uerdinger Str. 654 · 47800 Krefeld
T: 0 21 51 / 15 20 10
www.g-l-immobilienverwaltung.de



Gleumes
Sternstraße 12 · 47798 Krefeld
T: 0 21 51 / 20 521
www.ausschank-gleumes.de



Gothaer Versicherungen
Wolfgang Kurschat
Elisabethstr. 135 · 47799 Krefeld
T: 0 21 51 / 62 59 70
www.kurschat.gothaer.de



Haus & Grund®
Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.
Krefeld und Niederrhein

Haus & Grund Krefeld und Niederrhein
Ostwall 175 · 47798 Krefeld
T: 0 21 51 / 784 88-0
www.haus-und-grund-kr.de



württembergische

Ihr Fels in der Brandung.

Versicherungsbüro Kerstin Lücker
Buscher Holzweg 30 · 47802 Krefeld
T: 0 21 51 / 3 60 18 90
www.versicherungsbuero-luecker.de

VER·SCHÖ·NE·RUNG





Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

Der erste Eindruck sollte für Kaufinteressenten einer Immobilie immer positiv sein, da er mit hoher Wahrscheinlichkeit bereits Vergleichsobjekte angeschaut hat und somit die Gefahr wächst, den Interessenten durch eine schlechte Objektpräsentation zu verlieren.

Wenn Besichtigungstermine anstehen, gilt es daher, das Haus ins rechte Licht zu rücken, dazu gehört zum Beispiel auch auf einen gepflegten Eingangsbereich zu achten und üble Gerüche aus der Waschküche oder dem Badezimmer zu beseitigen. Eine Immobilie hat immer ein paar Schwachstellen, die der Eigentümer gar nicht sieht, da man für's Eigentum häufig „betriebsblind“ wird.

Hier kommt unser Homestaging ins Spiel. Wir beraten den Eigentümer sicher und kompetent, bezüglich notwendiger Maßnahmen zur Reparatur und Dekoration.

Wie bereits kurz beschrieben, ist der Eingangsbereich die Visitenkarte des Hauses und sollte daher ganz besonders sauber sein. Auch die Aussenanlagen sollten unter die Lupe genommen werden. Vielleicht lohnt sich hier und da ein neuer Anstrich? Nicht zu vernachlässigen sind Reparaturen von Zäunen und Mauern. Ein frisch geschnittener Rasen, gepflegte Hecken, ein gefegter Bürgersteig sowie ein unkrautfreier Vorgarten machen einen besonders guten Eindruck.

Im Inneren der Immobilie sollten tropfende Wasserhähne, kaputte Glühbirnen und quitschende Türen repariert werden. Saubere Einrichtungsgegenstände und Fenster steigern die Verkaufschancen erheblich. Überflüssige Platzfresser sollten entfernt werden, damit die Räume größer wirken. Die Jalousien sollten hochgezogen und alle Räume gut gelüftet sein. Im Schlafzimmer werden überflüssige Wäschestücke entfernt und die Betten weiß bezogen. Mehrfarbige Handtücher im Bad werden durch unifarbene ersetzt. Um die Atmosphäre zu verbessern muss das Haus aufgeräumt und entpersonalisiert sein.

Ist dies alles erledigt, werden die Räume gestaltet. Gute Effekte erreicht man zusätzlich mit verschiedenen Lichtquellen, wie Lampen oder Kerzen. Auch Duftkerzen, Raumsprays oder frisch aufgebühter Kaffee erzeugen ein Wohlfühl-Gefühl.

Hat man an alles gedacht und alles berücksichtigt, kann der große Tag der Besichtigung kommen.



Bundesverband für die Immobilienwirtschaft

BVFI Regionaldirektion
Krefeld

www.hebisch-immobilien.de

HEBISCH
IMMOBILIEN

*... immer
eine Idee
persönlicher!*



HEBISCH
IMMOBILIEN

*... immer
eine Idee
persönlicher!*

WIR SUCHEN
MEHRFAMILIENHÄUSER
ZUM DIREKTANKAUF

HEBISCH IMMOBILIEN · Nordstraße 47 · 47798 Krefeld
Telefon 021 51 / 6 55 99 00 · www.hebisch-immobilien.de