



15

TIPPS FÜR DIE BESICHTIGUNG MIT ERFOLG

Die wichtigsten Schritte
für einen perfekten Auftritt

WWW.CASEBERTOLOTTI.CH

01

MENTALE VORBEREITUNG

Betrachten Sie Ihre Immobilie bewusst mit den Augen eines Käufers - nicht als Besitzer, sondern als Gast. Was fällt sofort ins Auge?



02

PERSÖNLICHE GEGENSTÄNDE REDUZIEREN

Fotos, sehr persönliche
Dekoration und individuelle
Sammlungen möglichst entfernen
oder neutralisieren.

Ziel: Käufer sollen sich ihr
eigenes Leben vorstellen können.



03

AUFRÄUMEN: KONSEQUENT & RADIKAL

Arbeitsflächen, Tische,
Regale, Nachttische,
Küchenflächen: so leer wie
möglich.

Weniger wirkt grösser,
ruhiger und vor allem
hochwertiger.



04

STAU RAUM PRÜFEN

Käufer öffnen Schränke.

Zu volle Schränke wirken wie
“zu wenig Platz”.

Faustregel: maximal 70% gefüllt.



05

GRÜNDLICHE REINIGUNG

Nicht nur “sauber”, sondern
professionell sauber:

- Böden
- Fenster
- Armaturen
- Küchengeräte
- Fugen im Bad
- ecc.



06

GERÜCHE ELIMINIEREN

Keine Kochgerüche, keine
Haustiere, kein Rauch, keine
abstrakten Duftkerzen.

Neutral ist ideal.



07

LICHT MAXIMIEREN

- Vorhänge öffnen
- Storen hoch
- Alle Lampen einschalten

Licht = Raum = Wert



08

RAUMFUNKTION KLAR DEFINIEREN

Jeder Raum braucht eine
klare Nutzung:

- Arbeitszimmer ≠ Abstellraum
- Gästezimmer ≠ Fitnesslager

Unklare Räume wirken kleiner
und weniger wertig.

09

MÄNGEL BEHEBEN

Was wenig kostet, aber viel
Wirkung hat:

- lockere Türgriffe
- tropfende Wasserhähne
- defekte Leuchtmittel
- klemmende Rolläden
- vergilbte Wände



10

PFLANZEN & AUSSENBEREICH PFLEGEN

Erster Eindruck zählt doppelt:

- Eingang sauber
- Balkon / Terrasse aufgeräumt
- Rasen gemäht
- Garten gesäubert
- Blätter entfernt



11

TEMPERATUR & ATMOSPHERE

Angenehm temperiert -
weder kalt noch überheizt.

Räume kurz vorher lüften.

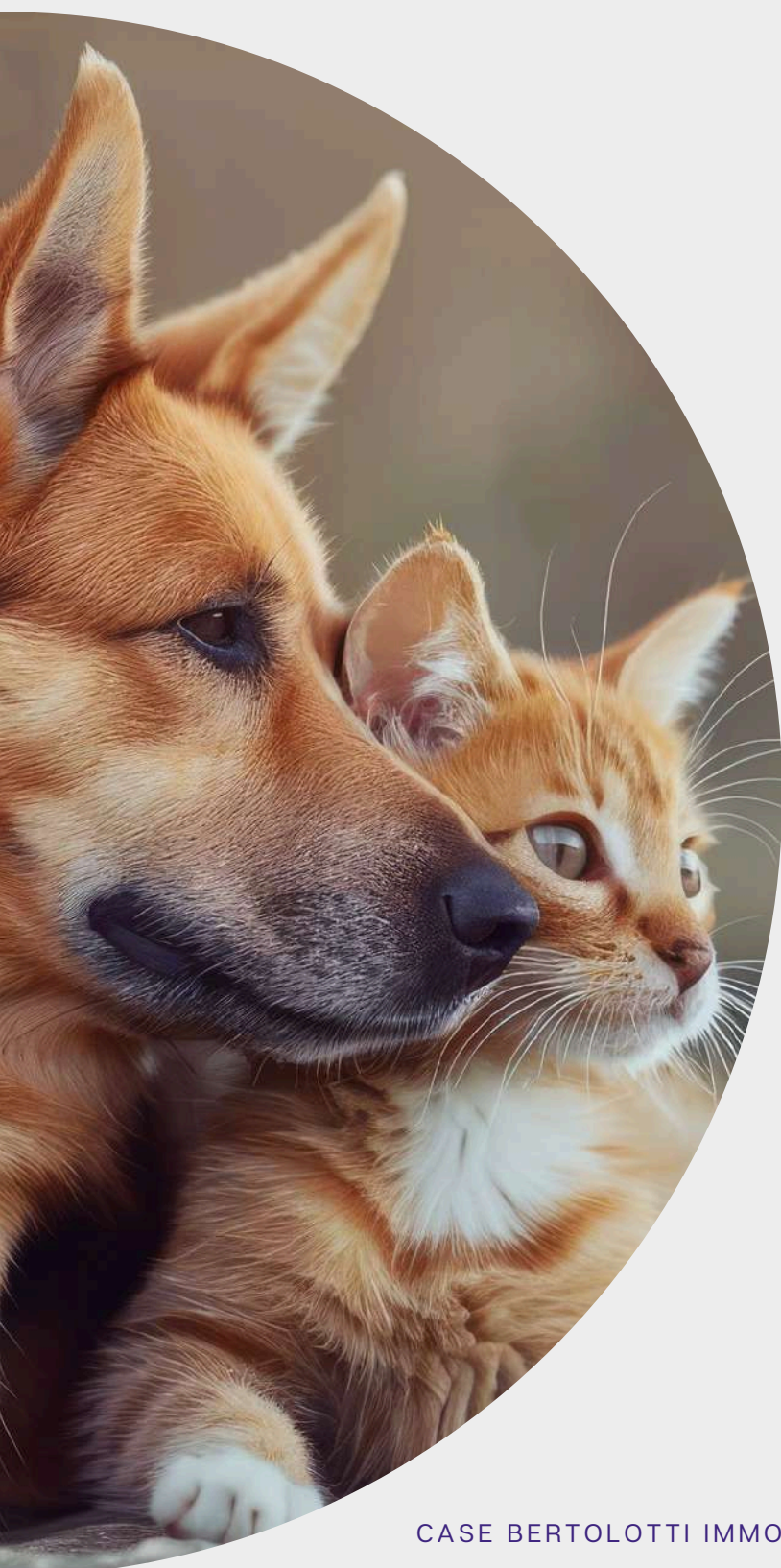


12

HAUSTIERE ORGANISIEREN

Wenn möglich:
während der Besichtigung nicht
anwesend.

Tiergerüche, Näpfe, Katzenkisten,
Spielzeuge, ecc. entfernen.



13

PARKPLATZ & KELLER NICHT VERGESSEN

Auch diese Bereiche gehören zur Immobilie und beeinflussen die Wahrnehmung stark.



14

BESICHTIGUNGS- FENSTER BEWUSST FREIHALTEN

Planen Sie die Besichtigung so, dass keine Termine unmittelbar davor oder danach liegen. Zeitdruck überträgt sich unbewusst auf Kaufinteressenten.

Ziel: Ruhe und ein entspanntes Gesprächsklima

15

BEWERTUNGEN DEM MAKLER ÜBERLASSEN

Während der Besichtigung gilt:
weniger ist mehr.

Vermeiden Sie erklärende oder bewertende Kommentare.
Kaufinteressenten sollen ihre eigene Wahrnehmung entwickeln.

Der Makler führt durch die Besichtigung, beantwortet Fragen professionell und geht gezielt auf Einwände ein.

Empfehlung: Idealerweise sind Eigentümer während der Besichtigung *nicht anwesend*.



BONUS

DIE 3 HÄUFIGSTEN FEHLER BEI BESICHTIGUNGEN

- Eigentümer rechtfertigen sich:
“Das müsste man halt renovieren”
- Zu viele Erklärungen
- Emotionale Bindung sichtbar machen: *“Hier haben wir immer Weihnachten gefeiert”*

=> All das wirkt unbewusst verkaufshemmend und erzeugt Zweifel.



*Perché è meglio il rapporto personale!
Weil persönlich einfach besser ist!*



Eine Besichtigung ist kein Spaziergang – sie ist eine
strategische Präsentation Ihrer Immobilie.

Wer professionell vorbereitet, verkauft nicht schneller –
sondern **besser.**

Fabienne Daul & Damiano Bertolotti

WWW.CASEBERTOLOTTI.CH