



Feng Shui beim Hausverkauf

Sie wollen Ihr Haus verkaufen? – So kann's gehen, 12 wichtige Tipps dafür

Ein wichtiges Prinzip des Feng Shui ist, dass es immer Möglichkeiten gibt, am Ort gezielt Veränderungen durch zu führen für mehr Harmonie und Wohlbefinden.

Nun kann es ungeachtet dessen viele Gründe geben, sein Haus zu verkaufen. Sei es, dass eine Trennung ansteht, ein notwendiger Ortswechsel aus beruflichen Gründen oder auch dass Ihnen das Haus oder die Lage nicht mehr gefällt. Wenn Sie schon ihr Haus verkaufen müssen oder auch wollen, sollten Sie folgende Möglichkeiten zur kostengünstigen Aufwertung in Betracht ziehen. Ich habe Ihnen die folgenden Kriterien aufgestellt, um erstens einen guten Preis zu erzielen und zweitens auch dem Käufer ein gutes Gefühl zu geben. Im Idealfall möchten Sie, dass auch der Käufer vollkommen zufrieden ist, von Ihnen das Haus zu bekommen.

Wir wollen doch eine Win- Win- Situation erzielen, oder?

Ein weiterer Grundsatz eines authentischen Feng Shui ist, dass die Energie immer der Aufmerksamkeit folgt. Worauf richten wir nun unsere Aufmerksamkeit?

Nicht zu viel Geld in die vorherige Renovierung stecken

Überlegen Sie sich gut, ob Sie noch eine Heizungserneuerung oder andere kostenintensive Investitionen tätigen wollen. Meist bekommt man das Geld nicht wieder heraus. Hier ist es besser, nur das wirklich Nötige zu tun. Die Käufer haben oft einen anderen Geschmack und eigene Vorstellungen.

Fachberatung über den Wert der Immobilie anfordern

Sie können sich in Zeitungen oder auf Immobilienportalen informieren, wie ein Vergleichspreis in ihrem Gebiet aussehen könnte. Wenn Sie es

ganz genau wissen wollen, lohnt sich eine Fachberatung. Gänzlich unabhängig sind Sachverständige, die sich zum Beispiel über Berufsverbände oder die Industrie- und Handelskammern finden lassen. Sie können ein Verkehrswertgutachten erstellen. So haben Sie einen guten Anhaltspunkt für die Verhandlungsbasis.

Größere Mängel am Haus unbedingt beheben lassen

- Bleirohre müssen raus, sonst wird der Wert drastisch gemindert
- Undichte Stellen im Dach abdichten
- Schimmelbefall muss fachgerecht behoben werden
- Kaputte Scheiben und Fliesen erneuern

Sie müssen aber nicht zu solch drastischen Umbaumaßnahmen greifen.



Homestaging - Für den ersten Eindruck gibt es keine 2. Chance

Homestaging kommt ursprünglich aus den USA und ist die Kunst, eine Immobilie im richtigen Licht zu präsentieren und für den Verkauf optisch aufzuwerten. Es hilft Ihnen, Ihre Immobilie attraktiv zu präsentieren und eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich die Kunden wohlfühlen. Dies ist für eine Verkaufssituation besonders wichtig, denn meist fällt schon in den ersten Sekunden bei der Besichtigung die Entscheidung zum Kauf.

Es gibt professionelle Homestaging-Berater, die Ihnen helfen können. Den passenden Berater in ihrer Nähe finden Sie ganz leicht im Internet.

Natürlich stehe ich Ihnen auch gern durch meine Möglichkeiten unterstützend zur Seite. Erfahren Sie mehr darüber auf meiner Homepage www.fengshui-bieler.de/privatberatung.htm

Lernen Sie Ihren Käufer kennen

Versuchen Sie heraus zu finden, welche Motivation Ihren Käufer antreibt. Muss er oder sie schnell umziehen? Hat er/sie genug Geld, um den geforderten Preis zu bezahlen? Ist Ihnen die jeweilige Antwort bekannt, haben Sie in den Verhandlungen einen Vorteil, da Sie bereits vorher wissen, was Sie tun müssen, um Ihr Ziel zu erreichen.

Je besser Sie Ihren Käufer kennen lernen, umso besser baut sich zwischen Ihnen eine gute Stimmung auf. Wenn die „Chemie“ stimmt, ist die Möglichkeit für eine Win- Win Situation gegeben.

Nehmen Sie die Sicht des Käufers ein

Auf was würden Sie schauen, wenn Sie ein Haus kaufen wollen? Hier einige Anregungen für einen guten Eindruck.

Außenbereich:

- **Fahrzeuge, Geräte** etc. entfernen bzw. verstauen und aufräumen
- **Farbgestaltung:** Dunkle Farben wo möglich durch hellere und freundlichere ersetzen
- **Zäune, Grenzen:** Einfriedungen und Haustür falls nötig frisch streichen; darauf fällt der erste Blick
- **Klingel** gepflegt und funktionierend, Interessenten werden klingeln
- **Gartenzwerge und Figuren**, auch künstlerische, entfernen
- Ungepflegte **Bodenbereiche** im Außenbereich z.B. mit weißen Kieselsteinen befüllen
- Rasen mähen bzw. Rollrasen neu auslegen, wenn angebracht
- Gemütliche Sitzecke mit wenigen, modernen, einfachen Freizeitmöbeln einrichten und eventuell Sonnenschirm aufstellen

Im Haus:

- **Dunkle Stellen** mit zusätzlichem, warmem Licht ausleuchten
- **Dunkle Farben** wo möglich durch hellere ersetzen. Dunkle Farben lassen Räume deutlich kleiner erscheinen. Wo dunkle Farben dominieren, kann keine entspannte Besichtigungsatmosphäre entstehen. Lieber einen Raum weiß überstreichen, als düstere Farben zu lassen. Das Gleiche gilt auch bei zu intensiven Farben.
- **Möbel**, die eigentlich im Weg stehen entfernen. Die Laufwege müssen frei sein und die Räume sollen atmen können.

- Etwas **Kinderspielzeug** kann schon einmal herumliegen. Jedoch sollte nichts anderes, vor allem keine Kleider, einfach herumliegen oder auf Stühlen oder Bänken hängen.
- Alles, was entfernt werden muss und nicht weggeworfen werden kann, in Umzugskartons verpacken und an einer Stelle in einem einzigen Raum lagern.

Ziehen Sie nach Möglichkeit nicht vor dem Verkauf aus

Studien haben ergeben, dass es schwieriger ist, ein bereits leer stehendes Haus zu verkaufen. Es wirkt verloren, vergessen und wenig ansprechend. Es könnte Sie sogar Geld kosten. Wenn Sie umziehen, zeigen Sie Kaufinteressenten damit, dass Sie bereits ein neues Haus haben und nun motiviert sind, möglichst schnell zu verkaufen. Dies könnte dem Käufer am Verhandlungstisch einen Vorteil verschaffen.

Sobald Sie das Haus verkaufen wollen und Sie wohnen noch darin, sollte Persönliches wie zum Beispiel Familienbilder entfernt werden. Für den potentiellen Käufer kann das Haus unter Umständen nicht „frei“ erscheinen.

Entrümpeln Sie Ihr Haus und trennen Sie sich von allem, was Sie nicht mehr brauchen oder in das neue Haus mitnehmen wollen. Hierbei kann Ihnen das Standardwerk von Karen Kingston „Feng Shui gegen das Gerümpel des Alltags“ hilfreich sein.

Das Haus ist schon leer? – Energetische Hausreinigung durchführen lassen

Wenn das Haus schon leer ist, sollte es gereinigt und in einem neutralen Zustand sein. Aus meiner Erfahrung ist eine energetische Hausreinigung nicht nur sinnvoll, sondern auch verkaufsfördernd. Zur energetischen Hausreinigung habe ich bereits einen früheren Blogbeitrag verfasst, der hier zu sehen ist. www.fengshui-bieler.de/blog.htm

Sie sollten ihr gesamtes Grundstück hübsch gemacht haben, sobald das Kaufangebot online geht. Schneiden Sie Bäume und Sträucher, pflegen Sie Ihren Rasen und halten Sie das Grundstück sauber und attraktiv. Denn viele Interessenten fahren schnell mal vorbei, um sich ein erstes Bild zu machen." Für den ersten Eindruck sei es besonders wichtig, Vorgarten und Haustür sauber und ordentlich zu präsentieren. Käufer suchen ein Zuhause, und nicht einfach ein Haus.

In Deutschland Energieausweis ausstellen lassen

Immer mehr Käufer achten heute auf einen niedrigen Energieverbrauch. Sollte kein Energieausweis für das Haus vorliegen, muss er ausgestellt werden – und wenn es eine mangelhafte Dämmung ausweist, kann das den Preis schmälern." Seit 2013 muss der Energieausweis dem Käufer übrigens aktiv und nicht erst auf Verlangen vorgezeigt werden.

Behalten Sie den Verkaufsgrund für sich

Die Kehrseite des „Den-Käufer-kennen“ ist das „Sich-selbst-kennen“. Der Grund, weshalb Sie Ihr Haus verkaufen, beeinflusst alles vom Kaufpreis bis zu der Zeit und dem Geld, welches Sie bis zum Verkauf investieren. Ihre Motivation lässt Sie feststellen, was Ihnen wichtiger ist: die Höhe des Erlöses oder der Zeitraum, den Ihr Haus am Markt ist; vielleicht auch beides. Unterschiedliche Ziele erfordern unterschiedliche Strategien. Welche Gründe auch immer Sie für den Verkauf haben, behalten Sie sie für sich, um Nachteile in den Verhandlungen zu vermeiden. Wenn Sie gefragt werden, sagen Sie einfach, Sie möchten sich mal wieder räumlich verändern.

Halten Sie sämtliche Unterlagen parat

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereit halten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

Und nicht zuletzt, eine Feng Shui Beratung

in Ihrem Haus verändert die Energie des Hauses dauerhaft und zum Positiven hin. Feng Shui unterstützt Sie wesentlich darin, das Haus auch wohlwollend los zu lassen und für die neuen Bewohner attraktiv und anziehend zu machen. Ich habe diesbezüglich schon sehr schöne Erfahrungen machen dürfen.

So hat zum Beispiel eine Frau mich vor einiger Zeit angesprochen, weil sie ihr wunderschönes und gepflegtes Haus mit Grundstück schon über ein Jahr trotz Makler und auch Maklerwechsel nicht verkaufen konnte. Sie war im Preis immer tiefer gegangen und trotzdem – kein Verkauf.

Es lag nicht an Mangel an Interessenten. Auch am Zustand und mangelndem Gefallen lag es nicht. Wie sie mir berichtete, fanden einige Kaufinteressenten die Immobilie schön. Und – niemand hat gekauft. Sie war schon ziemlich verzweifelt. Nach dem Tod ihres Mannes konnte sie das Haus allein nicht mehr halten. Je länger sie das Haus behielt, um so mehr Kosten entstanden für sie allein.

Nach der Feng Shui Beratung, die über insgesamt 4 gemeinsame Termine lief, konnte Sie das Haus dann nach wenigen Wochen zu einem fairen Preis verkaufen. Das machte mich glücklich, weil ich diese Arbeit von Herzen gern mache und so meiner Berufung nachgehen darf. Das machte meine Kundin glücklich, weil Sie ein Problem weniger „an der Backe“ hatte. Und das machte den Käufer glücklich, weil er in ein Haus mit guter Energie einziehen konnte und so ein wirklich schönes Zuhause vorfand.

Das nennt man doch eine wirkliche Win- Win Situation, oder?

Haben Sie auch ein Haus oder eine Wohnung, die Sie verkaufen möchten? Ich unterstütze Sie gern dabei. Informieren Sie sich über meine Möglichkeiten und Tätigkeitsschwerpunkte gern auf www.fengshui-bieler.de.

Mit herzlichen Grüßen

ANDREAS BIELER.sinnvoll gestalten