

Fit für die Besichtigung: so überzeugt Ihre Immobilie

Käufer entscheiden in den ersten Minuten. Diese Checkliste führt Sie von der Vorbereitung über den Besichtigungstag bis zum Nachfassen. Haken Sie ab, was schon erledigt ist.

01 Zwei Wochen vorher

- ☐ **Entrümpeln und entpersonalisieren**
Volle Regale leeren, persönliche Fotos und Sammlungen reduzieren. Käufer wollen ihr eigenes Leben sehen, nicht Ihres.
- ☐ **Kleinreparaturen erledigen**
Alles, was tropft, klemmt, quietscht oder flackert. Kleine Mängel säen Zweifel an der Pflege des ganzen Hauses.
- ☐ **Wände und Fugen prüfen**
Kräftige Farben neutral überstreichen, vergilbte Silikonfugen in Bad und Küche erneuern.
- ☐ **Außenbereich aufräumen**
Eingang, Briefkasten, Vorgarten. Der erste Eindruck beginnt an der Haustür, nicht im Flur.
- ☐ **Fototermin nach der Vorbereitung legen**
Erst vorbereiten, dann fotografieren. Die Bilder im Inserat zeigen denselben Zustand wie die Besichtigung.

02 Am Tag der Besichtigung

- ☐ **Grundreinigung mit Fokus Bad und Küche**
Diese beiden Räume entscheiden. Glänzende Armaturen und freie Flächen wirken stärker als jede Deko.
- ☐ **Lüften und Gerüche neutralisieren**
Frische Luft statt Raumspray. Küchen- und Tiergerüche fallen Besuchern sofort auf.
- ☐ **Licht an, Vorhänge auf**
Alle Räume hell und zugänglich. Auch Keller und Abstellräume werden besichtigt.
- ☐ **Angenehme Temperatur**
Im Winter vorheizen, im Sommer vorher abdunkeln und lüften.
- ☐ **Wertsachen wegräumen, Haustiere auslagern**
Schmuck, Dokumente und Schlüssel außer Sichtweite. Tiere für die Dauer des Termins zu Nachbarn oder Familie.

03 Organisation und Unterlagen

- ☐ **Einzeltermine bei Tageslicht planen**
Ernsthafte Interessenten bekommen Raum und Zeit. Sammeltermine erzeugen Druck, aber selten bessere Gebote.
- ☐ **Unterlagen bereitlegen**
Grundriss, Energieausweis und Nebenkostenübersicht beantworten die häufigsten Fragen sofort.
- ☐ **Antworten auf Mängelfragen vorbereiten**
Ehrlich und sachlich. Arglistig verschwiegene Mängel führen trotz Gewährleistungsausschluss zur Haftung.
- ☐ **Bei vermieteten Objekten den Mieter einbinden**
Termine rechtzeitig ankündigen und rücksichtsvoll abstimmen. Ein kooperativer Mieter ist Gold wert.

04 Nach dem Termin

- ☐ **Feedback einholen**
Was hat gefallen, was hat gestört? Ehrliches Feedback bekommen Sie am leichtesten über einen Makler.
- ☐ **Eindrücke und Einwände notieren**
Wiederholen sich Einwände, sind sie ein Hinweis auf Preis oder Präsentation.
- ☐ **Präsentation nachjustieren**
Kleine Anpassungen nach den ersten Terminen sind normal und wirken oft sofort.
- ☐ **Ernsthafte Interessenten zügig nachfassen**
Zeitnah melden und früh eine Finanzierungsbestätigung erbitten. Das trennt Träumer von Käufern.

TIPP AUS DER PRAXIS

„Käufer verlieben sich in den ersten neunzig Sekunden oder gar nicht. Genau dafür bereiten wir jede Immobilie vor: aufgeräumt, hell und neutral. Der Aufwand ist überschaubar, der Effekt beim Preis messbar.“

Tobias Troendle, Geschäftsführer Strudel Immobilien



Tobias Troendle
Geschäftsführer

PERSÖNLICHE BERATUNG

**Perfekt präsentiert,
besser verkauft**

Wir bereiten Ihre Immobilie in Stuttgart für Fotos und Besichtigungen vor, organisieren auf Wunsch professionelles Home Staging und führen jeden Termin für Sie.

Jetzt Termin vereinbaren

hallo@strudel.de
+49 172 8618673 · strudel.de

Diese Checkliste ersetzt keine Rechtsberatung. Stand: Juni 2026 · Strudel Immobilien, Stuttgart · strudel.de