



# Visuell

Das erste Haus fällt sofort ins **Auge** durch seine reich gegliederte Fassade. Man **erkennt** auf den ersten **Blick**, dass der Besitzer sein volles **Augenmerk** der Gestaltung des Innenhofes wie auch des **weiträumigen** Gartens gewidmet hat.

**Schaut** man sich in den fünf Zimmern des Wohnbereiches um, dann wird man immer wieder Details entdecken, die das **Auge** entzücken. Durch die **hellen** Fenster kann man den **Ausblick** genießen auf ein **malerisches** Stadtviertel, in dem nur selten ein Auto zu **sehen** ist.

Durch die **übersichtliche** architektonische Gestaltung haben die Wohnräume an **Weite** gewonnen. Es ist **offensichtlich**, dass dieses **bildschöne** Haus seinen Preis wert ist.

## Auditiv

Das zweite Haus ist äußerst **ansprechend**. Es liegt in einem **ruhigen** Viertel und das **Zwitschern** der Vögel ist oft das einzige **Geräusch**, das hier zu **hören** ist.

Wenn sich auf Ihr **Klopfen** das Tor öffnet und sie zunächst durch den lauschigen Innenhof in den Garten treten, werden sie die **Stille** genießen.

Die Inneneinrichtung der fünf Zimmer zu **beschreiben**, ist fast unmöglich. Sie könnte aus einem Märchenbuch stammen und **erzählt** soviel über die Geschichte des Hauses.

Sie werden sich vielleicht **fragen**, wie jemand die Fülle von Gegenständen so harmonisch aufeinander **abstimmen** konnte. Überlegen sie sich gut, wie sie auf dieses Kaufangebot **antworten** wollen.

## Kinästhetisch

Das dritte Haus ist solide gebaut und vermittelt dem Besucher spontan das **Gefühl wohltuender Behaglichkeit**. Mit seinen fünf Zimmern ist es geräumig genug, um den **Eindruck** uneingeschränkter **Bewegungsfreiheit** zu geben.

Gleichzeitig erzeugt die **Wärme** des **geschmackvollen** Interieurs eine sehr **entspannte Gemütlichkeit**. Das Gebäude umschließt einen Hofraum, der geprägt ist durch **anheimelnde**, italienisch **anmutende** Rundbögen.

Von dort geht es in den Garten, der im Sommer **angenehme Kühle** und **Erholung** spendet. Selten kommt man in Kontakt mit einem Platz, der den Besucher derart **berührt**. Sie können sicher **nachempfinden**, wie sehr es dem Verkäufer am **Herzen** liegt, dass dieses Haus in gute Hände gelangt.

Ich BLICK da nicht mehr durch

- SCHAUEN wir uns das nochmal anders an

Ich VERSTEHE dich nicht mehr

- das HÖRT vielleicht im ersten Monent...

Ich habe ein schlechtes GEFÜHL

- Ich kann dich da BERUHIGEN



Kannst du dir VORSTELLEN,  
wenn du das hier GEHÖRT hast,  
dass du jetzt ein neues GEFÜHL  
für die Kommunikation zwischen den Zeilen bekommen könntest?

