

Wo und wie soll ich meine Immobilie inserieren?

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, muss sich überlegen, wie er potenzielle Interessenten am besten erreichen kann. Lohnen sich Zeitungsinserate heutzutage noch oder inseriert man lieber nur online? Die Antwort kann je nach Zielgruppe unterschiedlich ausfallen – am besten ist es auf jeden Fall, die Sache gleich von Anfang an einem Profimakler in die Hand zu geben.

Internet oder Zeitung – ist das die Frage?

Internetportale werden von den meisten Immobilieninserenten im Vergleich zum klassischen Zeitungsinserat bevorzugt. Zum einen sind sie relativ einfach zu verwenden und zum anderen haben sie eine höhere Reichweite als ein Zeitungsinserat. Außerdem können Verkäufer die Verlinkung zu ihrem Inserat auch in sozialen Netzwerken verbreiten und so noch mehr Interessenten erreichen.

Ein Onlineinserat bedeutet aber auch, sich aus der Diskretion zu lösen und seine persönliche Welt öffentlich zu machen. Dies kann unter anderem dann unangenehm werden, wenn die Immobilie im Rahmen eines Notverkaufs zum Verkauf steht. Auch Zeitungsinserate können übrigens Vorteile haben. Speziell im ländlichen Raum, oder wenn Sie sich an eine ältere Zielgruppe wenden, besteht die Chance, dass Ihr Inserat hier besser wahrgenommen wird und nicht so sehr in der Masse untergeht.

Mit dem Inserat die richtige Zielgruppe ansprechen

Doch ob Zeitung, Internet oder beides – das richtige Medium ist bei weitem nicht alles, worauf es bei einem Inserat ankommt. Entscheidend ist es, sich genau zu überlegen, für welche Zielgruppe Ihre Immobilie am besten geeignet ist. Verfassen Sie Ihr Inserat in einer Schreibweise, die Ihrer Zielgruppe gerecht wird, und heben Sie Merkmale Ihres Objektes hervor, die es gerade für diese bestimmte Zielgruppe attraktiv machen. In Online-Portalen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Immobilie detailliert zu beschreiben und mit vielen Fotos zu präsentieren. Davon sollten Sie auch Gebrauch machen. Ein Inserat ohne Fotos ist wenig wert, dasselbe gilt für einen Grundriss. Interessenten mit ernsthafter Kaufabsicht wollen die Immobilie, die ihr zukünftiges Zuhause werden soll, sowohl visuell vor Augen haben, als auch vorab eine Vorstellung von der Aufteilung des Wohnraumes bekommen. In die Beschreibung sollten Sie so viele Informationen wie möglich einfließen lassen – nicht nur die Eckdaten wie Preis, Lage, Größe und Zimmerzahl. Je mehr Details Sie angeben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass potenzielle Käufer sich angesprochen fühlen. Notwendig sind Angaben zur Ausstattung, aber auch zur Energieeffizienz und zur Umgebung des Objekts. Ist die Immobilie gut an Arztpraxen, Schulen, öffentliche Verkehrsmittel angeschlossen, gibt es Parks und Grünflächen in der Nähe? Das sind alles Informationen, die für Interessenten eine wesentliche Rolle spielen.

Selbst inserieren oder Makler beauftragen?

Wer sich dafür entscheidet, einen professionellen Makler mit dem Inserat und dem Verkauf zu beauftragen, stellt von Anfang an sicher, dass sich für die Immobilie nicht nur irgendwelche Interessenten finden, sondern der Verkauf zügig und zum bestmöglichen Preis über die Bühne geht. Schon beim Inserat kommt es auf viele Feinheiten an, damit zielgenau die passenden Kaufinteressenten ange-

sprochen werden. Die Professionalität und Erfahrung eines Immobilienprofis sind hierbei eine große Hilfe. Für all seine Leistungen werden Sie dem Makler nur im Erfolgsfall ein Honorar zahlen. Warum sollten Sie also erst mit großem Arbeits- und Zeitaufwand selbst inserieren, um später, wenn das Haus sich nicht „von selbst“ verkauft, schließlich doch einen Profi einzuschalten?

Sie möchten Ihre Immobilie professionell inserieren und verkaufen, wissen aber nicht, wie Sie dabei richtig vorgehen sollen? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.