



So schreiben Sie die perfekte Immobilienbeschreibung

Das Schreiben eines Inserats in einem der Online Immobilienportale ist keine Wissenschaft. Trotzdem: Sie setzen schon hier den ersten Baustein für einen erfolgreichen und schnellen Verkauf. Denn mit den richtigen Angaben und Formulierungen ziehen Sie die richtigen Interessenten an und verkaufen schneller und zu einem besseren Preis. Wir verraten, worauf Sie hierbei achten müssen.

Die richtige Überschrift

Die Überschrift, Kerndaten und ein aussagekräftiges Foto sind das erste, was potenzielle Käufer von Ihrem Inserat sehen. Deshalb sollten Sie die Überschrift nutzen, um die wichtigsten Verkaufsargumente hervorzuheben. Warum ist Ihre Immobilie so attraktiv? Ist es die tolle Lage direkt am See, das

großzügig geschnittene Wohnzimmer oder die exklusive Ausstattung, die Käuferherzen höherschlagen lässt? Der Immobilienverkauf läuft keinesfalls rein rational ab. Die Emotionen und persönlichen Wünsche der Interessenten sind fast genauso wichtig – und die werden von einer lebendigen Umschreibung besser angesprochen als von reinen Fakten.

Kennen Sie Ihre Zielgruppe

Um genau ins Herz zu treffen, müssen Sie Ihre Zielgruppe kennen. Ist Ihre Immobilie eher für die junge Familie geeignet, deren Kinder im großen Garten spielen wollen und die sich über Spielplätze und Kindergärten in der Nähe freuen? Oder sehen Sie hier viel eher ein älteres Ehepaar wohnen, das sich

über eine bodengleiche Dusche und die gute Busverbindung freut? Zeigen Sie den Interessenten wie das Leben in Ihrer Immobilie aussehen könnte.

Seien Sie ehrlich

Viele Verkäufer denken, Sie müssten Mängel verschweigen oder als vermeintliche Vorteile verkaufen. Aus dem Loch im Dach wird dann die einzigartige Möglichkeit, den Sternenhimmel aus dem Bett zu betrachten. Auf solche Tricks fällt kein Käufer rein. Natürlich gibt es Mängel, die auch gleichzeitig ihre Vorteile haben. Die laute Bar nebenan kann schließlich zur Stammk-

neipe werden. Hier ist es jedoch besser, direkt beide Aspekte zu nennen oder neutral zu bleiben.

Wissen, welche Informationen in das Inserat gehören

Profi-Makler geben nie alle Informationen direkt im Inserat preis. Die genaue Adresse zum Beispiel, erfahren Interessenten erst, wenn sie ein Exposé anfragen. Auch zusätzliche Tools wie virtuelle Rundgänge müssen per Mail angefragt werden. Der Grund hierfür? Wer ernsthaftes Interesse hat, ist bereit, hierfür seine Kontaktdaten anzugeben und einen Interessenten-

fragebogen auszufüllen. So können Sie selektieren und echte von Scheininteressenten trennen. Das funktioniert natürlich nur, wenn Sie das richtige Verhältnis zwischen relevanten und fehlenden Informationen im Inserat finden. Ein Profi-Makler weiß genau, welche Informationen ins Inserat und welche nur ins Exposé gehören.

Sie brauchen Hilfe bei der Vermarktung Ihrer Immobilien und suchen jemanden, der Ihre Immobilie in den Portalen perfekt präsentiert? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne beim Verkauf Ihrer Immobilie.