

Immotipp der Woche (313)

Risiken beim privaten Immobilienverkauf (6)

Die richtige Objektbeschreibung ist für einen schnellen, erfolgreichen Verkauf entscheidend und die Überschrift ist der Schlüssel dazu.

Sehr häufig kann man in den Immobiliendatenportalen Überschriften wie: „Einfamilienhaus in ...“ oder „Großes Grundstück mit Bestandshaus“ lesen. Derartige Texte sind emotionslos und enthalten Tatsachen, die der Interessent auch ohne größere Mühe selbst erkennen kann. Die Ortslage zum Beispiel ergibt sich schon aus der eingegebenen Suche, die Grundstücksgröße wird direkt angezeigt. Derartige Überschriften sind wenig geeignet, um größeres Interesse an einem Objekt hervorzurufen.

Erreicht man mit dem Titel aber die richtige Zielgruppe, ist die Nachfrage nachweislich überdurchschnittlich hoch. Deshalb ist die richtige Zielgruppenansprache ganz wesentlich und somit die hohe Kunst der Immobilienbeschreibung. „Garten Eden und erst das Haus ... ein Traum!“

Diese beispielhafte, von uns verwendete Überschrift für ein Einfamilienhaus mit traumhaft schönen Garten hat genau die richtige Zielgruppe erreicht und zu dem von uns gewünschten Effekt geführt. Nach 2 Besichtigungsterminen mit 7 Interessenten gab es 5 Kaufzusagen für die Immobilie. Besser kann es doch eigentlich gar nicht sein, oder?

Tipp: Kennen Sie die richtige Zielgruppe für Ihre Immobilie? Nicht jedes Haus kommt für jeden Interessenten in Frage. An dieser Stelle ist Erfahrung im Verkauf nahezu unersetzlich. Fragen Sie uns, wir kennen die richtigen Interessenten für Sie!

**Der nächste Immotipp
erscheint am 21.08.2019**



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 54818000

www.vierheilig-immobilien.de

