

Immobilienverkauf privat

28.06.2010, 17:56 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Immoticket24.de*



Mit dem 26seitigen Gratis-Report "Tipps & Tricks zur erfolgreichen Immobilienvermarktung" von Immoticket24.de gestaltet sich der private Immobilienverkauf einfacher

Viele Eigentümer stehen beim privaten Immobilienverkauf vor den gleichen Fragen: Wo fängt man an? Wo sollte inseriert werden? Wie schaffe ich es die richtige Zielgruppe anzusprechen? Wie lange dauert in der Regel ein Verkauf?

Die Lösung hierzu hat Immoticket24.de jetzt in seinem kostenlosen Report "Tipps und Tricks zur erfolgreichen Immobilienvermarktung" veröffentlicht. Diesen 26seitigen kompakten Report kann sich jetzt jeder Immobilienanbieter kostenlos auf der Website von Immoticket24.de herunterladen und bekommt so Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Hier einmal ein Auszug zu den oben angesprochenen Fragen.

1. Wo fängt man an?

Zu allererst sollten Eigentümer beim privaten Immobilienverkauf erst einmal sämtliche Objekteigenschaften zusammentragen. Suchen Sie nach alten Plänen, Grundrissen, Bauzeichnungen und sämtlichen Unterlagen, die es über Ihre Immobilie gibt. Bei Eigentumswohnungen sind zum Beispiel die Teilungserklärung sehr wichtig.

Hier einmal im Überblick, welche Unterlagen Sie zusammentragen sollten: Grundbuchauszug, Lageplan, Grundrisse, Flächenberechnungen, Baubeschreibung, Feuerversicherungsnachweis, Teilungserklärung, Bauplan (bei Neubau), Versammlungsprotokolle bei Eigentumswohnungen, Gegebenfalls Nachweise von Renovierungen (Rechnungen), Gegebenfalls bestehender oder auslaufender Mietvertrag, sonstige objektspezifischen Nachweise.

2. Wo sollte inseriert werden?

Am kostensparensten sind Inserate im Internet. Hier eignet sich Immobilienscout24 als Marktführer ideal, weil nahezu jedem, der eine Immobilie sucht, Immobilienscout24 ein Begriff ist.

Das Medium Internet läuft darüber hinaus mittlerweile dem Medium Zeitung deutlich den Rang ab. Bedenkt man einmal, dass die Anzeige in der Zeitung maximal eine Halbwertszeit von 3 Tagen hat, wohingegen Immobilienanbieter zum gleichen Preis einen ganzen Monat im Internet inserieren können, beantwortet sich die Frage des optimalen Mediums von alleine.

Ein Geheimtipp für Immobilienanbieter ist hier das Media-Ticket von Immoticket24.de: Damit können Verkäufer und Vermieter auf den 5 Top-Portalen Immobilienscout24, Immonet, Immowelt, Immopool und Kalaydo ihre Anzeige veröffentlichen.

Durch die große Reichweite von fast 9 Millionen Besuchern pro Monat auf den 5 Portalen zusammen, erhalten Anbieter mehr Nachfrage und können möglicherweise entsprechend schneller verkaufen oder vermieten - das alles zu einem Bruchteil der normalen Anzeigenkosten.

3. Wie spricht man die richtige Zielgruppe an:

Einer Studie zur Folge erfolgen 2 von 3 Immobilienkäufen auf Grund von emotionalen Hintergründen. Das bedeutet für Immobilienverkäufer, dass die Ansprache in der Werbung entsprechend emotional zu erfolgen hat. Beispiele für emotionale Ansprachen erkennen Sie vor allen Dingen bei folgenden Headlines bei der Vermarktung eines Bauernhauses: "Entdecken Sie ein Stück Freiheit" (emotional) klingt für den Leser doch ansprechender als "Bauernhaus für wenig Geld zu verkaufen" (rational).

Zahlreiche Beispiele für emotionale Ansprachen finden Sie im kostenlosen Report "Tipps und Tricks zur erfolgreichen Immobilienvermarktung". Einfach downloaden und die besten Bausteine für die entsprechende Anzeige übernehmen. So sparen sich Anbieter die Zeit, Anzeigen mühevoll selber zu formulieren.

4. Wie lange dauert ein Verkauf?

Die Erfahrung zeigt folgende Richtwerte:

Bei einem Immobilienpreis bis 50.000,- EUR kann der Verkauf schon einmal innerhalb von einem Monat über die Bühne gehen. Bei einem Verkaufspreis zwischen 50.000,- und 100.000,- EUR sollten ein bis drei Monate einkalkuliert werden.

Preise zwischen 100.000,- EUR und 200.000,- EUR können mit Zeiträumen zwischen drei und sechst Monaten rechnen,

während alles weitere entsprechend längere Zeiten in Anspruch nimmt. Von daher ist hier Geduld das A und O beim Verkauf.

Portrait

Bei Immoticket24.de können Immobilienanbieter Ihre Immobilien gleichzeitig auf den 5 Top-Portalen Immobilienscout24, Immonet, Immowelt, Immopool und Kalaydo zu einem Bruchteil der normalen Anzeigengebühren veröffentlichen.

Dabei brauchen Anbieter Ihre Anzeige nur einmal über die Webseite von Immoticket24.de einzugeben und diese wird dann innerhalb von 36 Stunden auf den 5 Portalen automatisch veröffentlicht. So erhalten Anbieter durch die große Reichweite mehr Nachfrage und können möglicherweise schneller verkaufen bzw. vermieten.

News-ID: 442842 • Views: 2433 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/442842/Immobilienverkauf-privat.html>