

IMPULSE FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF



HAUSVERWALTUNG MICHAEL SPECHT E.K.
Haslangstraße 58 | 85049 Ingolstadt
Telefon 0841 - 485320
www.hausverwaltung-specht.de

UNSERE TIPPS FÜR EIGENTÜMER

AMBIENTE

**Raum für
den Käufer**

› Seite 2

BESICHTIGUNG

**Ein kleines
Theaterstück**

› Seite 3

OPEN HOUSE

**Eine Gartenparty
für den Verkauf**

› Seite 4



Michael Specht

*Heute wird jede zweite
Immobilie über das
Internet verkauft. Wo-
rauf Sie achten sollten*

Ein Interessent sucht bei den Immobilienplattformen sein neues Zuhause, zum Beispiel bei ImmoScout24.de, bei Immonet.de oder Immowelt.de. Mit ein paar Klicks erhält er eine Ergebnisliste seiner Suche: Und die kann viele Seiten lang sein! Ob er nun gerade Ihre Immobilie anklickt und damit mehr Informationen erhält, entscheiden nur zwei Faktoren: **die Überschrift** und das so genannte „**Vorschaubild**“. Gestalten Sie Ihre Überschrift deshalb auffällig.

Verwenden Sie zum Beispiel Großbuchstaben und Sonderzeichen wie Sterne oder Kreuze. Beispiel: *****Haus mit riesiger SONNENTerrasse +++ offener KAMIN +++ GARTENhäuschen +++ 2 BÄDER & Gäste-WC +++** Packen Sie die wichtigsten

Highlights in diese Headline, benutzen Sie kurze, ansprechende Wörter. Laut Umfragen sind besonders kaufentscheidend die Themen Wellness (Bad), Kochen (Küche), Sonne (Garten, Terrasse) und – hätten Sie's gedacht: Parken. Das Vorschaubild ist klein, gerade mal daumengroß. Zeigen Sie hier emotionale Bilder, die auch klein etwas hermachen. Zum Beispiel ein Kind, wenn das Objekt für Familien geeignet ist; den schönen Kamin oder ein hübsches Wohndetail. Dazu kann man auch Fotos bei Bilddatenbanken kaufen, wie z.B. 123rf.com ■



Fotos: Colourbox

Witzige Headline-Vorschläge, die Klicks machen, erhalten Sie kostenlos bei www.headlinemaker.de. Benutzername: Specht | Passwort: 20KMeg9910.

Richtig werben im Internet

Home Staging: Raum für den Interessenten schaffen

Ein eher unpersönlicher „Hotel-Look“ lässt Ihrem möglichen Käufer Raum für sein eigenes Lebensgefühl. Und das ist alles, was am Tag Ihrer Besichtigung zählt. Hier erfahren Sie, wie es funktioniert



Foto: Colourbox

Zuerst müssen Sie PLATZ SCHAFFEN. Sie verkaufen keine Möbel, sondern Lebensraum. Viele Kleinmöbel machen die Räume nur kleiner! Mieten Sie also ein Zwischenlager bei der Spedition und ziehen Sie damit auch gedanklich aus. Danach ENTPERSONALISIEREN Sie: Räumen Sie alle persönlichen Dinge wie Fotos, Nippes oder Postkarten weg. Nun folgt der gründliche HAUSPUTZ: Dazu gehören auch Fußleisten, Ecken und Türen – besonders Ihre Fenster müssen strahlen: Sie sind die Seele Ihrer Immobilie. Wichtig ist, dass die Räume gutes LICHT haben. Kaufen Sie Lampen, die nach oben strahlen: Baumelnde Glühbirnen von der Decke sind nicht verkaufsfördernd. Mit ein paar ACCESSOIRES wie Blumen, bunten Handtüchern im Bad und ein wenig Obst in der Küche schaffen Sie frische Farbakzente.

Reparaturen im Herbst

Jetzt, wenn der Herbst den Garten eh' ein wenig trostlos macht, ist es umso wichtiger, dass er bei der Besichtigung einen soliden Eindruck macht. Also: Gartenzaun in weiß oder einem kräftigen Blau oder Grün streichen. Die kleinen Gartenmauern ausbessern und das Gartenhäuschen noch einmal putzen, dass es einladend wirkt. Vor allem müssen Sie regelmäßig das Laub entsorgen und die Terrasse vom Unkraut befreien.

Kaufmarkt in Ingolstadt

Ingolstadt zählt zu den dynamischen Wirtschaftsstandorten in Deutschland. Die Großstadt mit ihren derzeit ca. 127.000 Einwohnern ist in Bayern die am schnellsten wachsende Großstadt mit exzellenten Zukunftsaussichten und hoher Kaufkraft.

Eine rege Wohnraumnachfrage und positive Miet- und Preisentwicklung in fast allen Marktsegmenten kennzeichnen den Woh-

nungsmarkt der wirtschaftsstarken Zuzugsregion in den letzten Monaten. Die vielen Zuzüge in die Region sind begründet vor allem durch die gute wirtschaftliche

Situation der großen Arbeitgeber, wie z.B. AUDI, die zahlreichen Zulieferbetriebe und Konstruktionsfirmen für AUDI, MEDIA-SATURN, FOC, Pionierschule sowie der EADS.



Karte: Google Earth Pro/TeleAtlas

Dieser hohe Nachfragedruck führt auf dem Mietmarkt zu steigenden Mieten in allen Preissegmenten. Dank der positiven Rahmenbedingungen sind aber auch gut ausgestattete Eigentumswohnungen rege nachgefragt ■

Ihre Immobilie ist die Bühne und Sie ihr Regisseur! Mit welchem Raum beginnen Sie? Gehen Sie nicht nach dem Grundriss vor, niemand muss zuerst das Gäste-WC sehen. Starten Sie mit einem kleinen Highlight – vielleicht der Küche – und zeigen Sie den schönsten Raum zum Schluss: den Balkon mit der tollen Aussicht. Der letzte Eindruck bleibt haften! Zur Dramaturgie gehört der richtige Zeitpunkt. Wenn Sie ein Haus verkaufen wollen, das einen schönen Garten hat, ist ein Regentag ein No-go, also Termin versetzen. Manchmal lohnt es sich sogar, die gesamte Vermarktung vom Winter in das Frühjahr zu verschieben. Hören Sie dem Interessenten zu: Reden ist Silber, zuhören Gold. Zeigen Sie Interesse an Ihrem Gegenüber, denn dem Interessenten ist eines am wichtigsten: er selbst. Bieten Sie ihm zum Schluss noch ein Getränk an und lassen Sie Ihre Gäste kurz alleine. „Genießen Sie ein paar Minuten die Atmosphäre und besprechen Sie sich. Dann haben wir noch Zeit für eventuelle Fragen“ ■



Fotos: colourbox.com, DAS WEISSE BUERO



DIE BESICHTIGUNG

Sie ist wie ein kleines Theaterstück: gut geplant und spannend inszeniert.

DAS EXPOSÉ

Die Visitenkarte Ihrer Immobilie

Nennen Sie in einer Tabelle die Fakten als Übersicht: Immobilienart, Ort, Größe und Zimmer, Anzahl und Art der Bäder, Balkon und Terrassen plus Ausrichtung, Heizungsart, Energiewerte und mögliche Kamine. Dazu Angaben zum Parken (Garage, Stellplatz) und welcher Bus/Bahn in der Nähe hält. Dann können Sie Ihre Immobilie ruhig sehr persönlich beschreiben. Wie die Räume wirken, was sie ausstrahlen. Dieser emotionale Part muss ja nicht lang sein! In der Ausstattung listen Sie hintereinander auf: Teppichböden +++ Eichenparkett im Wohnzimmer +++ Dusche, Wanne und zwei Waschbecken im Bad plus Gäste-WC +++ und so weiter +++ Zum Schluss gehört noch ein Lagetext hinein. Hier sind Sie doch kundig: Wo ist der nächste Bäcker, Fleischer, Lebensmittelladen. Welches (Lieblings-)restaurant empfehlen Sie, was kann

man überhaupt in der Freizeit tun. Wichtig sind auch Angaben zu Schulen, Kindergärten und Spielplätzen. Bei den Fotos gilt eine einfache Regel: Nur ein schönes Bild gehört ins Exposé. Dazu ein Trick: Ein Gäste-WC lässt sich fast nie schön fotografieren. Da zeigen Sie besser als „Symbolbild“ eine hübsche Seife neben dem kleinen Handtuch. Mehr zum Thema Foto in der nächsten Ausgabe ■



Wir verkaufen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis!

Unsere Serviceleistungen:

- ✓ Wertgutachten & Marktspiegel
- ✓ ind. Vermarktungsstrategie
- ✓ Home Staging-Vorschläge
- ✓ emotionale Profi-Fotos
- ✓ Top-Exposé
- ✓ Online-Marketing
- ✓ Printanzeigen
- ✓ Besichtigungskonzept
- ✓ Energieausweis
- ✓ Notarservice
- ✓ Übergabeservice

www.hausverwaltung-specht.de



IMPRESSUM

„Unsere Tipps für Eigentümer“ erscheint 4 x im Jahr und wird kostenlos verteilt. V.S.I.P: Michael Specht, Haslangstr. 58, 85049 Ingolstadt, Tel. 0841 - 485320 | info@hv-specht.de | Verlag: Franck Winnig's DAS WEISSE BUERO, Neuer Wall 80, 20354 Hamburg, www.dasweissebuero.de | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Verlag. Veröffentlichung – auch Auszugsweise – in anderen Print-, Offline und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Hamburg.

Eine Gartenparty für den Hausverkauf

Eine neue Vermarktungsidee sind sogenannte Open House-Veranstaltungen – eine offene Besichtigung für jedermann

Mit freundlicher Empfehlung von:

ART I NUM
SERVICE FOR MUSEUM & AUSSTELLUNG
SCHREINEREI
Ihr Schreiner
für Bau- und Möbelschreinerarbeiten
Reparaturarbeiten aller Art
Tel. 0171 - 3664432

Bodenbeläge
Hans-J. Söder

Kork Parkett Polstererei
PVC-Beläge Kettenservice
Teppichbeläge Insektenschutz
Gardinen Näherei

Friedrichshofener Str. 86
85049 Ingolstadt
Telefon [08 41] 4 31 47

PFLÜGER
BAUTECHNIK
www.robertpflueger.com

Rudolf Santelmann
RS Kanalsanierung
Sanitär Heizung GmbH

- Kanalsanierung
- TV Untersuchung
- Rohrreinigung
- Inlinertechnik
- Heizungsbau
- Gas- und Wasserinstallation

Unterer Graben 13
85049 Ingolstadt
rudolf@santelmann-online.de
www.santelmann-online.de

Lutz
Ihr zuverlässiger und preiswerter Maler
Tel. 0172 - 8824963

ELEKTRO SEBER!
...ELEKTROTECHNIK SEIT 1966

- Zukunftsorientierte Elektroinstallation
- Photovoltaik und Wärmepumpen
- DB-Bus Konfort

Im Hüttental 7 • 85125 Kinding/Haunstetten
Tel. 08467 80108-0 • info@elektro-seber.de



Vorteil Open House: Käufer sind heute wie Gäste, können in aller Ruhe besichtigen. Jetzt soll nicht gleich gekauft, sondern kennen gelernt werden. Ernsthaft Interessierte vereinbaren dann einen Zweittermin alleine, dann geht es um die Details. Manche wollen nur gucken: Macht nix, sie verhelfen Ihrem Objekt zur größeren Aufmerksamkeit.

Foto: DAS WEISSE BUERO

Offene Besichtigungen sind eine relativ neue Idee, eine Immobilie einem größeren Interessentenkreis vorzustellen. Das macht man sinnvollerweise zum Vermarktungsstart. Bei einer offenen Besichtigung („Open-House“) kommen gleich mehrere Interessenten zu einem festgelegten Termin, um das Objekt gemeinsam zu besichtigen. Das geht natürlich am besten bei leer stehenden Immobilien. Bewohnte Immobilie: Bei einem bewohnten Objekt warten die

anderen solange im Garten oder vor der Tür und werden in Gruppen durchgeführt. **Anzeigen:** Man lädt zum Open-House am besten über lokale Zeitungsanzeigen und über die Onlineplattformen ein. Darin stehen Tag, Datum und eine feste Uhrzeit. Bei leer stehenden Immobilien können Sie die Adresse angeben, ansonsten bitten Sie um telefonische Voranmeldung. **Flyer:** Profis werden Flyer einsetzen und sie im Ort oder Stadtteil verteilen. Als Privatverkäufer können Sie das mit einem netten Brief tun, den Sie in

den Straßen der Umgebung verteilen. **Termin:** Am Wochenende, zum Beispiel Sonntagnachmittag 15 Uhr. Achten Sie darauf, dass heute keine wichtigen Events stattfinden. **Inszenierung:** Wichtig ist eine lockere Atmosphäre, vielleicht bieten Sie ein Glas Sekt an, verteilen überall ein paar Süßigkeiten, im Hintergrund leise Musik. **Idee:** Heute ist die PR-Veranstaltung für Ihren Verkauf, viele werden das weiter erzählen. Und Sie lernen die Stärken und Schwächen Ihres Objekts besser kennen ■