



Open House

Informationen zur offenen Besichtigung



RE/MAX



Open House

Open House ist der englische Begriff für offene Besichtigung

Bei einem Open House kann Ihre Immobilie für einen bestimmten Zeitraum von jedem potentiellen Interessenten besichtigt werden. Hierfür wird die Veranstaltung einige Wochen im Voraus beworben und Interessierte können spontan und unangemeldet zum Termin erscheinen.

Das RE/MAX Team empfängt die Kunden und nimmt die Kontaktdaten jedes Einzelnen auf. Die Besichtigung erfolgt im Beisein eines Maklers, damit nie ein Interessent unbeaufsichtigt in Ihrem Zuhause ist. Um dies reibungslos zu ermöglichen, ist ihr REMAX-Makler immer mit einem ganzen Team für Sie vor Ort.

Vorteil der offenen Besichtigung ist der sogenannte Verknappungseffekt. Interessenten sehen und spüren, dass es mehrere Kaufinteressenten gibt und geben so eher ein Kaufpreisangebot ab, da es zu einer gewissen „Konkurrenzsituation“ kommt.





Marketingmaßnahmen

Zunächst möchten wir Ihnen vorstellen, welche Marketingmaßnahmen Ihr RE/MAX-Makler im Vorfeld unternimmt:

- Ihre Immobilie wird auf unserer Homepage und den Immobilienportalen speziell mit dem Zusatz „Open House“ vermerkt.
- Anbringung eines „Open House“ Banners/Schildes direkt an der Immobilie (wenn möglich).
- Präsentation des Angebotes in unseren Schau- fenstern mit dem Vermerk der Veranstaltung.
- Das „Open House“ wird als Veranstaltung auf unserer Facebook-Seite veröffentlicht.
- Es wird eine Zeitungsanzeige im Südkurier (am Samstag vor der Aktion) und eine Anzeige im jeweiligen Gemeindeblatt geschaltet.
- Vor der offenen Besichtigung werden zahlreiche Flyer im Zielgebiet verteilt.

Ablauf einer offenen Besichtigung

Übrigens sind bei der „offenen Besichtigung“ immer mindestens zwei RE/MAX-Mitarbeiter vor Ort. So ist gewährleistet, dass immer nur eine Interessentenpartei durch Ihre Immobilie geführt wird und nichts gestohlen werden kann. Der zweite Mitarbeiter empfängt die Kunden an der Hauseingangstüre.

Als Hauseigentümer spielen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie eine wichtige Rolle. Wenn Sie folgende Schritte beherzigen, helfen Sie Ihrem RE/MAX-Makler, das „Open House“ erfolgreich durchzuführen.

Und was können Sie tun? Stellen Sie sich immer die Frage:

„Würden Sie sich hier wohlfühlen?“

Der Kauf einer Immobilie ist zum größten Teil eine emotionale Entscheidung. Man kann einen Menschen zum Kauf einer Immobilie schließlich nicht überreden. Sie kaufen, wenn es gefällt und ins Budget passt.

Daher ist es wichtig, dass Ihre Immobilie potentiellen Interessenten von Beginn an zusagt – vermeiden Sie daher Störfaktoren wie stickige Luft durch frühzeitiges Lüften oder helle Räume durch öffnen von Rollläden und verschiedenen warmen Lichtern.

Kleiner Insider-Tipp

Kochen Sie Kaffee vor der Besichtigung oder backen Sie einen Kuchen. Machen Sie den Schwedenofen an und stellen Sie frische Blumen auf den Tisch.

Mit diesen Kleinigkeiten schaffen Sie eine Wohlfühl-Atmosphäre und Ihr Zuhause wirkt einladend.



Vorbereitung Ihrer Immobilie

1. Gewinnen Sie durch einen ersten Eindruck!

Man bekommt nie eine 2. Chance, den ersten Eindruck zu korrigieren. Die Wichtigkeit des äußeren Bildes sollte man nicht unterschätzen - ganz besonders, wenn es um Ihr Eigenheim geht.

Potentielle Kaufinteressenten fangen mit Ihrem Entscheidungsprozess frühzeitig an, schon mit dem ersten Blick am Garagentor oder am Straßenrand.

Ein gepflegter Garten mit beschnittener Bepflanzung sowie eine auf Hochglanz polierte oder gar frisch gestrichene Haustür wirken einladend auf den Interessenten.

Je weniger Hindernisse zwischen dem Interessenten und der Anziehungskraft Ihrer Immobilie liegen, desto besser.

Also, im Herbst die Blätter zusammenfegen und im Winter die Wege frei halten.

2. Investieren Sie ein paar Stunden!

Jetzt ist die Chance richtig aufzuräumen. Im Wohnzimmer, Badezimmer und in der Küche.

Etwas frischer Lack, eventuell neue Tapeten oder kleine Dekorationsstücke können dazu beitragen, dass Ihr Zuhause an Charme und Wert gewinnt.

Bei vielen Kaufinteressenten fehlt das notwendige Vorstellungsvermögen, die Kaufentscheidung wird meistens vom „Ist“ anstatt vom „Was könnte daraus gemacht werden“ getroffen.

Versetzen Sie sich in die Lage des Interessenten.

3. Prüfen Sie alle Wasserhähne und Glühbirnen

Tropfendes Wasser erweckt Zweifel - könnte etwas mit der gesamten Wasserversorgung nicht in Ordnung sein?

Lassen Sie den Kaufinteressenten nicht im Dunkeln stehen. Lassen Sie es nicht dazu kommen, dass Kleinigkeiten vom großen Ziel ablenken.

4. Schlagen Sie die Tür vor dem Abschluss nicht zu

Quietschende oder klemmende Schrank- oder Wohnungstüren sind einfach zu reparieren, bleiben aber in der Erinnerung des Interessenten.

5. Denken Sie an Ihre Sicherheit und an die des Interessenten

Rollschuhe auf der Treppe, tief hängende Lampen, herumliegende Verlängerungsschnüre, rutschende Teppiche - das sind alles Sicherheitsgefahren.

6. Machen Sie Platz

Interessenten suchen in der Regel nicht nur bequeme Wohnraummöglichkeiten, sondern auch Platz, wo selten gebrauchte Artikel wie Hobby- oder Bastelgegenstände untergebracht werden können. Also sorgen Sie dafür, dass der Speicher und/oder die Kellerräume groß wirken. Entfernen Sie unnötige Gegenstände.

7. Badezimmer sollen blitzen

Bäder verkaufen Häuser! Alle, besonders ältere Fugen sollten gesäubert bzw. repariert werden. Hängen Sie schöne Hand- und Badetücher aus, legen Sie die passenden Badematten hin.

8. Schaffen Sie traumhafte Schlafzimmer

Kaufinteressenten sollen sich in fremden Schlafzimmern wie Zuhause fühlen, also bequem und komfortabel. Entfernen Sie unnötige Möbel, legen Sie eine farbige Bettdecke auf.





9. Achten Sie auf Haustiere

Hunde und Katzen sind gute Kameraden, aber nicht während einer Besichtigung, denn Sie haben die größere Begabung, immer unter den Füßen zu sein. Also, Hund und Katze sollten draußen bleiben.

10. Lassen Sie Tageslicht rein bzw. denken Sie am Abend an die Beleuchtung

Bei Tageslichtbesichtigungen ziehen Sie alle Vorhänge zurück, dadurch wirkt die Wohnung hell und freundlich. Bei Besichtigungen am Abend erhöhen Sie die Empfindungen durch Beleuchtung, innen sowie außen. Licht erzeugt Farbe und Wärme und heißt den Kaufinteressenten willkommen.

11. Verlassen Sie sich auf Ihren RE/MAX-Makler

Gehen Sie während des Open House einfach spazieren und lassen Sie Ihren RE/MAX-Makler die Besichtigungen durchführen. Die Interessenten sind einfach offener, wenn der Eigentümer nicht anwesend ist.

Homestaging

Sie haben keine Zeit Ihre Immobilie herzurichten oder Ihnen fehlen dekorative Ideen Ihr Zuhause zu gestalten?

Wir übernehmen Dekorations-, Gestaltungs- und Renovierungsarbeiten gerne für Sie! Es ist möglich mit einem Beleuchtungs-, einem guten Einrichtungs- und Farbkonzept eine Immobilie wesentlich ansprechender zu gestalten.

Wir übernehmen das sogenannte Homestaging gerne für Sie! Sprechen Sie uns an, wir informieren Sie gerne und unverbindlich.

Beispiele vorher und nachher:



RE/MAX bringt DAVEit!

Die faire und transparente
Online-Preisfindung für Immobilien.



Kennen Sie schon DAVEit,
das digitale Angebotsverfahren?

Neu und exklusiv nur bei RE/MAX:

Verkäufern bietet sich durch DAVEit die Möglichkeit, dass unter allen Interessenten der passende Käufer gefunden wird – weil mit DAVEit ganz einfach alle miteinbezogen werden können, die ein Kaufangebot abgeben wollen – egal ob es 5 oder 50 Interessenten für die Immobilie gibt. Die Frage „Habe ich zu günstig verkauft?“ stellt sich somit nicht mehr.

Für Immobiliensuchende ist es mit DAVEit möglich, das Kaufangebot jederzeit, im Rahmen der Angebotsfrist, bequem und sicher online von zu Hause oder auch mobil von unterwegs abzugeben. Eine häufige Befürchtung von Kaufinteressenten „Hoffentlich bezahle ich nicht zu viel.“ wird in Zukunft hinfällig, da die Angebotspreise der anderen Interessenten auf DAVEit völlig transparent, aber natürlich anonymisiert, nachvollziehbar sind.

- Die faire und transparente Preisfindung für Immobilien.
- Die Preisentwicklung ist einsehbar und jederzeit nachvollziehbar.
- Die Angebotsabgabe online von zu Hause aus oder mobil von unterwegs.
- Der Ablauf der Angebotsabgabe ist für alle Beteiligten strukturiert, einfach und fair.
- Die kauf- und entscheidungsrelevanten Unterlagen stehen online zur Verfügung.

In Kombination mit der professionellen und persönlichen Beratung von Ihrem RE/MAX Makler, ist DAVEit ein digitaler Service, das einzigartige Kundenerlebnisse schafft.

DAVEit ist innovativ, sicher, fair und begeistert bereits ab der ersten Minute die Kunden.

Erleben auch Sie die neue Welt der Immobilien bei RE/MAX.

RE/MAX

Weitere Informationen finden Sie auf remax.de/daveit

Powered by AuctionTech · Bild: © AdobeStock





Ihre Immobilienmakler für Waldshut-Tiengen und Umgebung

Bei uns kümmert sich ein ganzes Team um Ihre Anliegen.

RE/MAX Freundliche Spezialisten
Hauptstraße 12
D-79761 Waldshut-Tiengen

E freundliche.spezialisten@remax.de
T +49 (0) 7741 5556

RE/MAX

www.remax-waldshut.de

Jeder RE/MAX-Lizenznehmer und RE/MAX-Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.
Die Objektdaten beruhen auf Angaben des Auftraggebers, für die wir keine Gewähr übernehmen.

