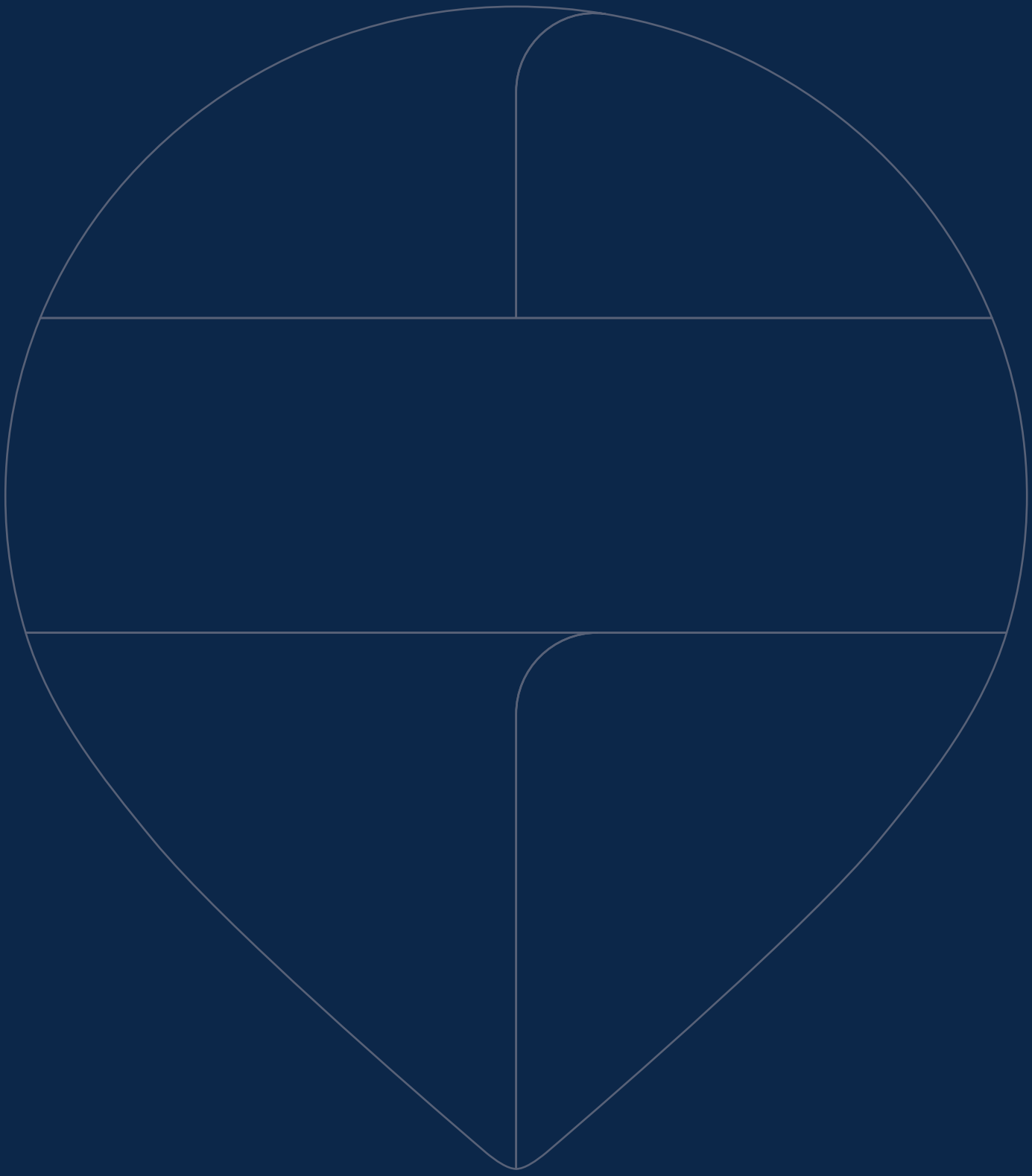


Open House

Informationen zur offenen Besichtigung

RE/MAX

Freundliche Spezialisten





GEMEINSAM FÜR SIE -
ERFAHREN SIE, WAS UNS SO BESONDERS MACHT.

Bei REMAX Freundliche Spezialisten in Waldshut-Tiengen setzen wir auf Zusammenarbeit. Jeder unserer Mitarbeiter bringt sein Fachwissen ein, um Ihren Immobilienverkauf so reibungslos und angenehm wie möglich zu gestalten. Ob ausgebildete Immobilienmakler, Marketing- und Fotografie-Profis oder unser BackOffice-Team – wir arbeiten Hand in Hand für Ihr Anliegen.

Die hohe Qualität unserer Arbeit wird durch zahlreiche Referenzen, Auszeichnungen und positive Kundenbewertungen belegt.
So wurden wir von der Zeitung „Die Welt“ zum Testsieger im Landkreis Waldshut gewählt und zählen laut Focus-Magazin seit mehreren Jahren zu den besten Immobilienmaklern. Auch im REMAX-Netzwerk gehören wir konstant zu den zehn erfolgreichsten Büros in Deutschland. Wir verstehen uns als Ihre kompetenten Ansprechpartner und „Problemlöser“.

Daher bieten wir Ihnen nicht nur persönliche Beratung, sondern auch Veranstaltungen, Informations-broschüren, Vorträge, Immobilienmessen und vieles mehr.

Als innovatives Unternehmen bringen wir kontinuierlich neue Ideen in die Region – wie beispielsweise Online-Wertermittlungen, Homestaging und das Bieterverfahren.

UNSER TEAM - Lernen Sie uns kennen



Thomas Nägele

Immobilienkaufmann, Bankfachwirt und Büroinhaber von REMAX Waldshut-Tiengen

1969 in Bad Säckingen geboren, absolvierte ich eine Ausbildung im elterlichen Bauträgerbetrieb als Immobilienkaufmann. Nach 17 Jahren als Makler und Finanzierungsberater bei einer Bank machte ich mich 2009 selbstständig und unterstütze heute als Unternehmer und Coach mein Team.



Nicole Nägele

Leitung Backoffice, Homestaging

1971 in Bad Säckingen geboren und verheiratet mit Thomas Nägele, leite ich das Backoffice und bin verantwortlich für Marketing, Fotografie, Buchhaltung und Rechnungswesen. Zudem bin ich leidenschaftlich im Homestaging tätig, um Ihre Immobilie optimal zu präsentieren.



Angela Jenne

Immobilienwirtin WAF, REMAX Ambassador

Ich bin 1992 in Stühlingen geboren und lebe in Lauchringen. Nach meiner Fachhochschulreife und einer Ausbildung zur Bürokauffrau bei REMAX 2011 habe ich die Weiterbildung zur Immobilienwirtin WAF abgeschlossen. 2023 habe ich zusätzlich das Seminar zum DEKRA zertifizierten Sachverständigen absolviert, um meinen Service weiter zu verbessern. Mein Ziel ist es, Ihnen bei der Immobilienvermittlung möglichst viel Arbeit abzunehmen.



Jochen Sarnow

Immobilienmakler IHK

Ich bin Jochen Sarnow, 1964 in Stühlingen geboren und Immobilienmakler im REMAX-Team. Mein Ziel ist es, meinen Kunden das ideale Objekt zu vermitteln und Sie während des gesamten Prozesses – von der Suche bis zur Übergabe oder dem Verkauf – zu begleiten.



Natalina Lai
Immobilienmaklerin IHK

Geboren 2000 in Stühlingen, lebe ich im Landkreis Waldshut. 2020 begann ich meine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei REMAX und schloss sie 2022 erfolgreich ab. Parallel dazu absolvierte ich die Weiterbildung zur Immobilienmaklerin IHK. Ich freue mich, auch Sie bei Ihrer Immobilienreise begleiten zu dürfen - sei es bei einem Verkauf, einem Kauf oder einer Vermietung.

Eva-Maria Baumgärtner
Immobilienmaklerin IHK, Finanzexpertin & Bankfachwirtin

Geboren 1966 in Waldshut, lebe ich seitdem im Landkreis Waldshut. Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau 1989 und der Weiterbildung zur Bankfachwirtin 2010, machte ich mich 2017 als Finanzexpertin für Immobilienfinanzierungen selbstständig. 2024 schloss ich die Ausbildung zur Immobilienmaklerin IHK ab und bin nun parallel bei REMAX tätig, um Ihnen fachkundige Betreuung zu bieten.





Sina Ebner
Backoffice, Marketing, Immobilienfotografie

Ich wurde 2003 in Bad Säckingen geboren und lebe im Landkreis Waldshut. Nach meiner kaufmännischen Ausbildung 2023 trat ich im Oktober 2024 dem REMAX-Team bei, wo ich vorallem im Marketing und in der Immobilienfotografie tätig bin.

Joana Nägele
Duale Studentin, Maklerassistentin

Ich wurde 2005 in Schaffhausen geboren und lebe seitdem in Tiengen. Nach meinem Abitur 2024 verbrachte ich ein Jahr in Neuseeland im Rahmen eines Work-and-Travel-Aufenthalts. 2025 begann ich anschließend mein duales Studium zur Immobilienwirtin. Mein Ziel ist es, meine Kollegen bestmöglich zu unterstützen und möglichst viel praktische Erfahrung zu sammeln, um später selbst als Maklerin tätig zu sein.



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 Marketing-maßnahmen Ihr RE/MAX-Makler im Vorfeld unternimmt:



- Ihre Immobilie wird auf unserer Homepage und den Immobilien-portalen speziell mit dem Zusatz "Open House" vermerkt.
- Anbringung eines "Open House" Banners/Schildes direkt an der Immobilie (wenn möglich).
- Präsentation des Angebotes in unseren Schaufenstern mit dem Vermerk der Veranstaltung.
- Das „Open House“ wird als Ver-anstaltung auf Facebook, WhatsApp und Instagram veröffentlicht.
- Es wird eine Anzeige in der Tages-zeitung und/oder dem Amtsblatt geschaltet.
- Vor der offenen Besichtigung werden zahlreiche Flyer im Zielgebiet verteilt.

Ablauf einer offenen Besichtigung

Übrigens sind bei der „offenen Besichtigung“ immer mindestens zwei REMAX-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 REMAX-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. Er kauft, 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 dunkle Räume durch Öffnen von Rollläden und Einschalten von verschiedenen warmen Lichtern.

Kleiner Insider-Tipp

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

Mit diesen Kleinigkeiten schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre und Ihr Zuhause wirkt einladend.



Vorbereitung Ihrer Immobilie

1. Gewinnen Sie durch einen ersten Eindruck!
Man bekommt nie eine zweite 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. Lass 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 Verlängerungskabel, rutschende Teppiche - das sind alles Sicherheitsgefahren, die vorab entfernt werden sollten.

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, passende Hand- und Badetücher aus, legen Sie stimmige Badematten hin.

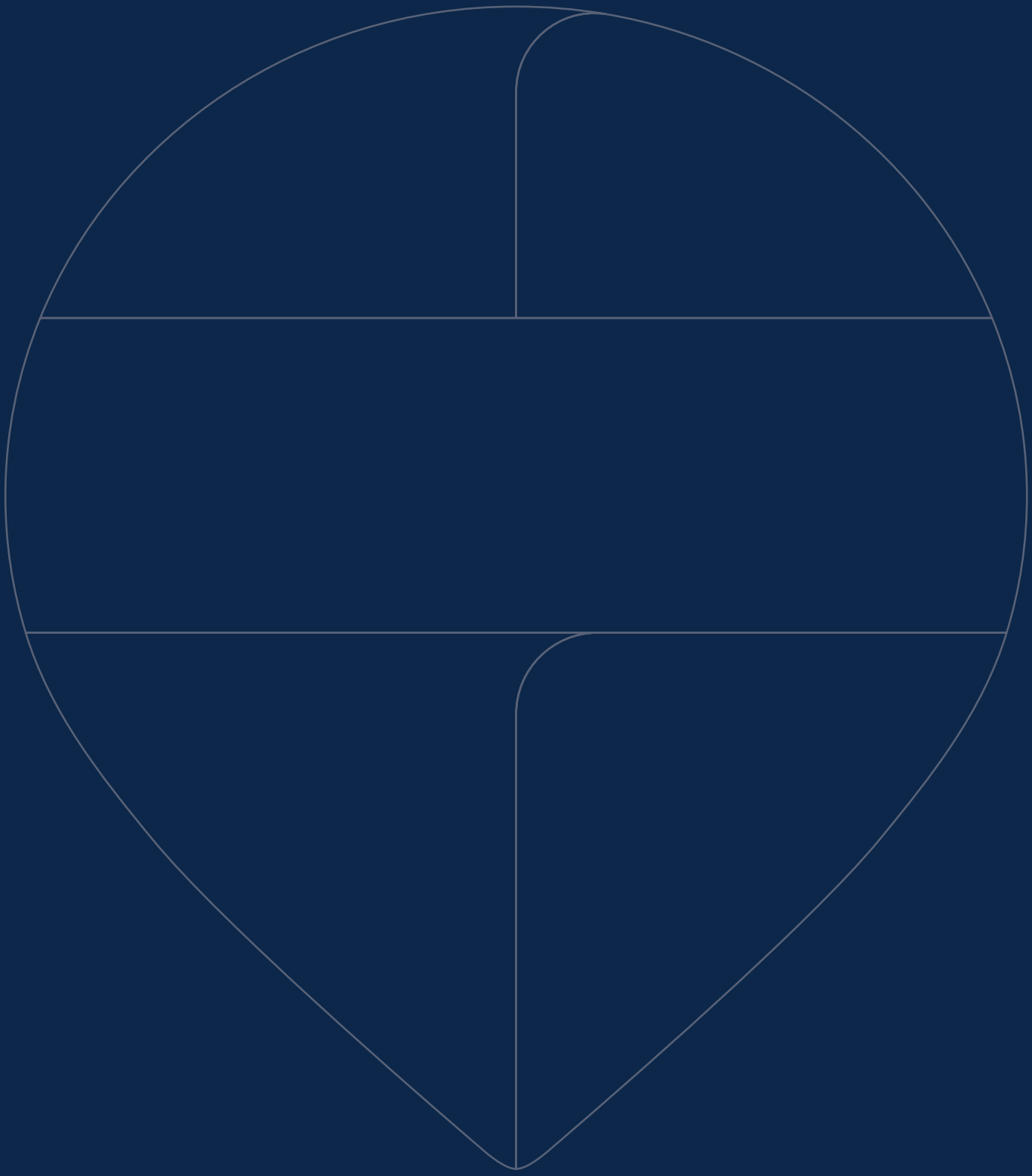
8. Schaffen Sie traumhafte Schlafzimmer
Kaufinteressenten sollen sich in fremden Schlafzimmern wie Zuhause fühlen, also bequem und komfortabel. Entfernen Sie unnötige Möbel, beziehen Sie die Betten mit der gleichen Bettwäsche und legen Sie eine Tagesdecke in einer möglichst neutralen Farbe auf das Bett.

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







Ihre Immobilienmakler für Waldshut-Tiengen und Umgebung

Bei uns kümmert sich ein ganzes Team um Ihr Anliegen.

REMAX Freundliche Spezialisten
Hauptstraße 12
D-79761 Waldshut-Tiengen

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

www.remax-waldshut.de

Jeder REMAX-Lizenznehmer und RE/MAX-Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen. Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit der Daten und Zahlen.