

A photograph of two young women with long brown hair, smiling warmly. The woman in the foreground is holding a large, dark metal key. They are standing in front of a blurred background of a building with windows. The overall mood is positive and professional.

Checkliste

für erfolgreiche
Immobilien-Inserate

www.alles-schreiben-lassen.de

Erstellt von Marion Schanné Kontakt schriftlich per Whatsapp +49 (0)15111153614 email: support@marion-schanne.de

Checkliste:

Erfolgreiches Immobilieninserat in unserer Facebookgruppe erstellen

www.haus-kaufen-in-ungarn.de



Texten Sie optimal und verkaufen sie zum fairen, besten Preis.

1. **Attraktive Überschrift:** Verwende eine aussagekräftige und prägnante Überschrift, um das Interesse der potenziellen Käufer zu wecken.
2. **Beschreibung der Immobilie:** Gib einen detaillierten Überblick über die wichtigsten Merkmale der Immobilie, wie z. B. Größe, Zimmeranzahl, Ausstattung, Zustand und besondere Highlights. Nutze dabei eine ansprechende Sprache, um die Vorzüge der Immobilie hervorzuheben.
3. **Zielgruppe identifizieren:** Beschreibe klar, für welche Art von Käufern die Immobilie besonders interessant ist, z. B. junge Familien, Paare oder Investoren.
4. **Standortvorteile:** Stelle die Vorteile der Lage heraus, z. B. Nähe zu Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, öffentlichen Verkehrsmitteln oder Freizeiteinrichtungen.
5. **Hochwertige Bilder:** Füge aussagekräftige und hochwertige Bilder der Immobilie hinzu. Fotos von verschiedenen Räumen, dem Außenbereich und besonderen Merkmalen können das Interesse der potenziellen Käufer steigern.
6. **Besondere Merkmale hervorheben:** Betone einzigartige Eigenschaften der Immobilie wie einen Pool, einen Garten, eine Terrasse oder eine besondere Architektur.
7. **Preisinformationen:** Nenne den Preis der Immobilie, um potenziellen Käufern eine konkrete Vorstellung zu geben. Falls der Preis verhandelbar ist, weise darauf hin.

8. **Kontaktinformationen:** Stelle sicher, dass potenzielle Käufer wissen, wie sie dich erreichen können. Gib deine Kontaktinformationen, wie Telefonnummer oder E-Mail-Adresse, gut sichtbar an.
9. **Erwähnung von Finanzierungsmöglichkeiten:** Falls spezielle Finanzierungsoptionen verfügbar sind, wie z. B. günstige Kreditprogramme oder Förderungen, weise auch darauf hin.
10. **Ablauf des Verkaufsprozesses:** Gibt eine klare und präzise Beschreibung des Verkaufsprozesses, z.B. ob eine Besichtigung vereinbart werden muss, ob eine Reservierung erforderlich ist oder ob ein Notar zur Beurkundung des Verkaufs hinzugezogen wird.
11. **Einzigartiges Alleinstellungsmerkmal:** Hebe ein besonderes Alleinstellungsmerkmal der Immobilie hervor, das sie von anderen vergleichbaren Angeboten abhebt, z.B. eine herrliche Aussicht, besondere Architektur oder ein außergewöhnlicher Grundriss.



12. **Begründung für den Verkauf:** Falls vorhanden, erkläre den Grund für den Verkauf der Immobilie. Dies kann das Vertrauen der potenziellen Käufer stärken, wenn sie wissen, dass es keine verborgenen Mängel oder Probleme gibt.
13. **Auszeichnungen oder Zertifikate:** Falls die Immobilie Auszeichnungen oder Zertifikate erhalten hat, wie z.B. ein Energieeffizienz-Zertifikat oder ein Denkmalschutz-Status, solltest du dies erwähnen, um das Vertrauen der potenziellen Käufer zu steigern.
14. **Fristen für Angebote oder Verhandlungen:** Wenn es Fristen gibt, innerhalb derer Interessenten ein Angebot abgeben oder Verhandlungen führen können, solltest du diese klar kommunizieren, um potenzielle Käufer dazu zu motivieren, schnell zu handeln.
15. **Emotionalen Nutzen betonen:** Kommuniziere, welchen emotionalen Mehrwert die Immobilie bieten kann, z.B. ein gemütliches Zuhause für die Familie, ein entspanntes Lebensumfeld oder eine innovative und stilvolle Einrichtung.
16. **Kontaktaufnahme anregen:** Bitte die Leser des Inserats, sich bei Interesse an der Immobilie bei dir zu melden. Erwähne, dass du gerne weitere Informationen bereitstellst oder eine Besichtigung arrangierst.

17. **Serviceangebote:** Erwähne etwaige Serviceangebote, die du potenziellen Käufern zur Verfügung stellst, wie z.B. Unterstützung bei der Finanzierung, Hilfe bei der Organisation des Umzugs oder Empfehlungen für Handwerker und Renovierungsarbeiten.
18. **Vertrauenswürdigkeit hervorheben:** Betone deine Erfahrung und Expertise im Immobilienmarkt, um das Vertrauen potenzieller Käufer zu gewinnen. Verwende EHRliche Begriffe wie "professionell", "vertrauensvoll" oder "zuverlässig". Oder Anfänger, wenn du ein Start-up bist.
19. **Kontaktaufnahme erleichtern:** Biete verschiedene Möglichkeiten an, wie potenzielle Käufer dich erreichen können, wie Telefon, E-Mail oder direkte Nachrichten in der Facebookgruppe. Stelle sicher, dass du zeitnah auf Anfragen antwortest.
20. **Positive Kundenbewertungen oder Referenzen:** Wenn du bereits positive Bewertungen oder Referenzen von zufriedenen Kunden hast, kannst du diese ebenfalls erwähnen, um das Vertrauen potenzieller Käufer zu stärken.

Denke daran, dass das Inserat in einer Facebookgruppe veröffentlicht wird, daher sollte der Text kurz und prägnant sein.



Nutze ehrliche, emotionale und überzeugende Sprache, um die Aufmerksamkeit der Leser zu gewinnen und ihr Interesse an der Immobilie zu wecken.

Damit ein Inserat veröffentlicht werden kann, muß es folgende Basisangaben enthalten:

Ort, Wohnfläche, Grundstücksgröße, min. 5 Fotos, ca. Preis - Kontaktmöglichkeit.

Externe Links können aus Wettberbsgründen nicht veröffentlicht werden.



**Wir wünschen allen Maklern,
Vermittlern und
privaten Immobilienverkäufern
in unserer Facebook Gruppe
www.haus-kaufen-in-ungarn.de
maximale Erfolge.**