

Tipps für den erfolgreichen Immobilienverkauf oder die Vermietung

Egal, ob Sie Ihre Immobilie verkaufen, vermieten oder eine*n Nachmieter*in suchen: Mit diesen Tipps zeigen wir Ihnen, worauf Sie achten sollten und wie Sie erfolgreich potenzielle Interessent*innen ansprechen.

Es wird grundsätzlich empfohlen, im Inserat möglichst umfassende Angaben zu machen. Dadurch erreichen Sie Interessenten, die tatsächlich an Ihrem Objekt interessiert sind.

Ihr Inserat sollte die folgenden Angaben enthalten:

- Titel
- Vollständige Adresse der Immobilie
- Preis
- Beschreibung der Immobilie
- Bilder
- Grundrisse und Dokumentationen
- Kontaktaufnahme

1. TITEL

Ein überzeugender Titel zieht das Interesse potenzieller Käufer oder Mieter auf sich, fokussiert die Aufmerksamkeit auf das Objekt und vermittelt gleichzeitig zentrale Informationen zur Immobilie – so schaffen Sie einen ersten positiven Eindruck. Bitte beachten Sie, dass die Anzahl Zimmer und Objektart in einem separaten Obertitel für die Suchenden bereits automatisch vorhanden sind.

2. ADRESSE

Geben Sie die genaue und vollständige Adresse in Ihrem Inserat an, damit Ihre Immobilie korrekt auf der Karte angezeigt werden kann. Falls Sie Anonymität suchen und keinen genauen Standort geben möchten, können Sie die Adresse weglassen. Auf der Karte wird nur die Ortschaft angezeigt, ohne einen genauen Standort.

3. PREISANGABE

Mietobjekte:

Geben Sie bitte genaue Preisangaben an, damit interessierte Personen die Kosten für sich durchrechnen können. Am besten teilen Sie die Bruttomiete in Nettomiete und Nebenkosten auf.

Zum Beispiel:

Bruttomiete: 2'300 CHF pro Monat
Nettomiete: 2'000 CHF pro Monat
Nebenkosten: 300 CHF pro Monat

Welche Folgen hat das Fehlen eines Preises?

- Weniger Anfragen, weil das Objekt in den Suchkriterien am Schluss erscheint, dies gilt für Miet- und Verkaufsobjekte.
- Der Preis wird “Auf Anfrage” angezeigt.

Wann kann es sinnvoll sein, den Preis “auf Anfrage” anzugeben:

- Für sehr exklusive Objekte
- Komplexe Preisstrukturen (Verkauf)
- Wenn ein Verhandlungsspielraum gegeben ist (Verkauf)

4. BESCHREIBUNG

Um Ihre Immobilie attraktiv zu präsentieren, halten Sie die Beschreibung klar, prägnant und vermeiden Sie Wiederholungen. So bleibt sie für Interessierte ansprechend. Folgende Ergänzungen in der Beschreibung sind für Suchende hilfreich.

- Ausstattung der Küche und dem Bad: Geschirrspüler, Glaskeramikherd, Waschmaschine, etc.
- Wohnungsaufteilung: Dusche/WC separat, Bad/WC, Reduit etc.
- Grösse der Zimmer in m²
- Bodenbeläge: z. B. Parkett, Teppich, Laminat etc.
- Wohngefühl und Stil (hell, modern, renoviert ...)
- Zielgruppe (z. B. ideal für Paare oder WG)
- Weitere Besonderheiten wie Terrasse, Garten, etc.
- Was gibt es in der Umgebung: ÖV, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, etc.
- Besondere Eigenschaften des Objekts, wie z.B. Liefert, Tierhaltung gestattet oder kinderfreundlich, können in den zusätzlichen Eigenschaften ausgewählt werden.
- Möglichst alle Distanzangaben erfassen, diese sind für den Suchenden eine wichtige Information

Bei einem Mietobjekt sollten Sie zusätzlich angeben, ob ein Parkplatz oder eine Garage im Mietzins inbegriffen ist oder zu welchem Preis eine Parkmöglichkeit zusätzlich gemietet werden kann.

5. BILDER

Um Ihr Objekt erfolgreich zu vermieten oder zu verkaufen, sollten Sie aussagekräftige Bilder hochladen. Nachfolgend finden Sie unsere Empfehlungen, wie Sie Fotos in hoher Qualität hochladen können.

- Verwenden Sie aktuelle Fotos aller Räume
- Beseitigen von persönlichen Elementen und räumen Sie die Wohnung auf, bevor die Fotos gemacht werden.
- Auf gute Lichtverhältnisse, natürliches Licht & Bildqualität achten
- Falls keine guten Bilder vorhanden sind, überlegen Sie sich, professionelle Bilder erstellen zu lassen
- Schaffen Sie einen visuellen Gesamteindruck von der Immobilie durch die Bilder
- Wählen Sie das Titelbild gut aus. Das ist das wichtigste Element des Inserats und wird auf der Trefferliste als Erstes angezeigt.
- Die optimale Upload-Grösse für die Bilder ist:
- 1200x800px oder 1600x800px

6. GRUNDRISS

- Erleichtert die Orientierung und zum Abgleich der eigenen Bedürfnisse der Suchenden
- Achten Sie darauf, keine sensiblen Informationen zu veröffentlichen

7. DOKUMENTE

Ergänzung der relevanten Unterlagen wie Energieausweis, Baubeschrieb oder der Katasterplan bei Verkaufsobjekten erhöhen die Seriosität des Objektes

8. VIDEOS UND VIRTUELLE RUNDGÄNGE

Einfügen von Videos und virtuellen Rundgängen (professionell erstellt) mit einem externen Link zum Beispiel auf YouTube.

9. KONTAKTAUFNAHME

- Sind Sie bereit, mit den Interessenten in Kontakt zu treten? Überlegen Sie sich, wie und wann Sie kontaktiert werden möchten. Stellen Sie sicher, dass Sie während der Laufzeit des Inserats per Mail oder per Telefon verfügbar sind, um Besichtigungsanfragen oder weitere Fragen zur Immobilie zu beantworten. Fügen Sie zusätzliche Informationen zur Verfügbarkeit hinzu, zum Beispiel, um welche Uhrzeit Sie kontaktiert, werden möchten. Auch wenn Sie eine grosse Menge an Antworten erhalten, ist es fair, dass die Interessen zeitnah eine Rückmeldung von Ihnen erhalten.
- Wenn Sie Ihre Privatsphäre besonders schützen möchten, publizieren Sie das Inserat anonym. Sie werden nur über unser Kontaktformular kontaktiert und ihre persönlichen Angaben sind nicht sichtbar.
- Im Hinweissfeld zur Besichtigung kann bei Bedarf auch ein Besichtigungslink eingefügt werden.