

WHITE PAPER

DEINE IMMOBILIE VERKAUFT SICH NICHT?

Bleiben Anfragen aus, lohnt sich ein genauer Blick auf Preis, Präsentation und Verkaufsprozess. Hier findest du sechs mögliche Ursachen und praktische Ansatzpunkte. Welche Maßnahmen helfen, hängt von deiner Immobilie, der Nachfrage und dem örtlichen Markt ab.



1 Preis mit Plan Der Preis passt nicht zum Markt

Ein Angebotspreis oberhalb der Zahlungsbereitschaft möglicher Käufer kann die Vermarktung erschweren. Vergleiche aktuelle Marktdaten und ähnliche Objekte. Berücksichtige Lage, Zustand, Energiebedarf und Rechte am Grundstück. Prüfe den Preis zusammen mit Nachfrage und bisherigen Rückmeldungen. Ein Verkauf lässt sich dadurch nicht garantieren.

2 Picture perfect? Die Fotos machen keinen guten ersten Eindruck

Fotos prägen den ersten Eindruck. Zeige helle, aufgeräumte Räume und aussagekräftige Ansichten. Bilder sollten den tatsächlichen Zustand wiedergeben. Vermeide verzerrende Perspektiven und irreführende Bearbeitungen. Ob neue Fotos mehr Anfragen bringen, lässt sich anhand der Resonanz prüfen.

3 File Check Wichtige Unterlagen fehlen

Bereite Grundrisse, Flächenangaben und wesentliche Objektunterlagen vor. Soweit eine Pflicht besteht, muss der Energieausweis spätestens bei der Besichtigung vorliegen. Kläre offene Fragen transparent und kennzeichne fehlende oder noch ungeprüfte Angaben.

Preis, Präsentation und Unterlagen
gemeinsam prüfen. Gute Vermarktung
beginnt mit einem ehrlichen Blick auf
die Immobilie.





4 Performance matters Die Anzeige wird nicht richtig ausgespielt

Prüfe, ob Objektart, Preis, Lage und weitere Suchangaben korrekt hinterlegt sind. Beschreibe die Immobilie klar und wähle passende Vermarktungskanäle. Eine bessere Platzierung durch emotionalere Texte lässt sich nicht pauschal zusagen: Jedes Portal hat eigene Regeln.

5 Der zweite Blick Die Immobilie hat unerkannte Schwächen

Prüfe Sanierungsbedarf, rechtliche Besonderheiten und bei Wohnungen die WEG-Unterlagen. Kläre bekannte Mängel und offene Fragen vor der Vermarktung. Transparente Angaben helfen Interessenten, Aufwand und Risiken einzuschätzen.

6 Fit for sale Der Verkaufsprozess ist nicht vorbereitet

Organisiere Besichtigungen, Rückfragen und Unterlagen vorab. Antworte zeitnah und halte Absprachen fest. Frage bei ausbleibenden Rückmeldungen nach den Gründen. Ein klarer Prozess erleichtert die Kommunikation, garantiert aber keine Nachfrage oder mehrere Kaufangebote.

Dein Ansprechpartner

**Weserburg
Immobilien GmbH**

**Ansprechpartner:
Karolis Simkus**

www.weserburg-immobilien.de
simkus@weserburg-immobilien.de
0421 17 53 54 28

Am Tabakquartier 62
28197 Bremen