

Wo soll ich inserieren?

Wer früher ein Haus verkaufen oder vermieten wollte, der hat ganz einfach ein Inserat in die Zeitung gesetzt. Heute läuft das anders ab. Immobilienportale, Facebook-Anzeigen und -Gruppen sind die modernen Wege, um die eigene Immobilie an den Mann oder die Frau zu bringen. Aber welche dieser zahlreichen Plattformen eignet sich für Sie am besten?

Immobilienscout24 ist wohl das bekannteste der Immobilienportale im Internet. Dementsprechend sind hier auch die meisten Mieter und Käufer unterwegs. Das hat seine Vor- und Nachteile. In Zeiten, in denen die Nachfrage sehr viel höher ist als das Angebot, kann die Wahl eines weniger bekannten Portals zu einer gewoll-

ten Selektion führen. Hinzukommt, dass verschiedene Plattformen unterschiedliche Preise für eine Anzeige nehmen. Bevor Sie sich für eine entscheiden, lohnt es sich also Preise zu vergleichen. Welches Portal letztendlich das beste Preis-Leistungsverhältnis bietet hängt auch von der Laufzeit der Anzeige und weiteren gebotenen

Services ab. Interessante Alternativen zu Immoscout sind unter anderem ImmoWelt, Immonet und eBay Kleinanzeigen.

Bei der Vermietung reicht es gerade in den Ballungsgebieten aus, nur auf einem Portal zu inserieren, für Verkäufer hingegen ist es ratsam, das Angebot auf

mehreren Seiten zu streuen. Schließlich ist der Hauskauf eine Angelegenheit, die Interessenten sich gut überlegen. Aus unzähligen Anfragen ist am Ende somit oft nur ein Bruchteil tatsächlich an der Immobilie interessiert.

Eine interessante Alternative zu den speziell auf Immobilien fokussierten Portalen können Facebook-Anzeigen und Posts in Gruppen sein. Der Post in einer passenden Gruppe ist sogar kostenlos. In dem sozialen Netzwerk gibt es viele Gruppen, die genau für diesen Zweck gemacht sind. Diese Art des Inserierens

eignet sich vor allem dann, wenn Sie vermieten wollen besonders gut. Wenn Sie Ihre Immobilie hingegen verkaufen, dann ist eine Facebook-Anzeige vermutlich die interessantere Version. Hierbei müssen Sie kein hohes Budget aufwenden und können eine spezifische Zielgruppe definieren, indem Sie zum Beispiel nach Interessen filtern. Nach Alter, Herkunft oder Geschlecht dürfen Sie hierbei allerdings nicht segmentieren. Damit möchte Facebook Diskriminierung vorbeugen.

Wenn Sie sich für das Vermieten oder Verkaufen mit Makler entschieden ha-

ben, kann dieser das Bewerben Ihrer Immobilie auf Facebook für Sie übernehmen. So erhalten Sie auch keine unzähligen Anfragen auf Ihr privates Profil. Der Makler wird Ihr Angebot außerdem auf seiner eigenen Webseite und Facebook-Seite teilen und so zusätzliche Interessenten erreichen.

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten und wissen nicht, welche Plattform für Sie die beste ist? Wir beraten Sie gerne und übernehmen die Vermarktung für Sie.