



IMMOTION  
REAL ESTATE

# Open House

Step-By-Step-Anleitung







# 1 Erstgespräch & Immobilienanalyse

- gemeinsames Kennenlernen
- Einschätzung der Immobilie & Zielgruppe
- Entscheidung: Ist ein Open House das richtige Format?

## 2 Wertermittlung & Strategie

- Marktgerechte Wertermittlung
- Festlegung der Vermarktungsstrategie
- Definition von Zielgruppe, Positionierung & Story der Immobilie




## 3 Vorbereitung & Staging

- Checkliste: Was sollte vorbereitet werden?
- Optional: Home-Staging (Möbel, Deko, Licht, Duft)
- Professionelle Fotos und ggf. Video/360° für die Einladung

## 4 Eventplanung & Einladung

- Festlegung von Datum & Uhrzeit
- Einladung vorqualifizierter Interessenten (z.B. aus unserem Netzwerk, Portalen, Social Media)
- Kommunikation: Was erwartet die Gäste? (Buffet, Beratung, Ablauf)





## 5 Das Open-House-Event

- Begrüßung der Gäste
- Geführte oder freie Besichtigung mit Ansprechpartner vor Ort
- Zeit für Fragen, Austausch & individuelle Gespräche
- Auf Wunsch: Direkt erste Rückmeldungen & Preisindikationen

## 6 Nachbereitung & Auswertung

- Sammlung aller Rückmeldungen & Interessentenprofile
- Auswertung: Wer ist ernsthaft interessiert?
- Besprechung mit dem Eigentümer über nächste Schritte & Angebote



A modern, open-plan living room with a white sofa, a coffee table, and a large potted plant. The room features large windows and a staircase in the background. The image is overlaid with a semi-transparent white layer and decorative gold-colored wavy lines in the top right and bottom right corners. Two horizontal black lines with diamond-shaped ornaments are positioned above and below the text.


Was ist ein Open House überhaupt?



---

Was ist ein Open House überhaupt?

---



Grundsätzlich eignen sich vor allem Immobilien, die einen starken ersten Eindruck machen (z. B. Einfamilienhäuser, Wohnungen mit besonderem Schnitt, hochwertige Objekte) eine klare Zielgruppe haben (Familie, Paare, Kapitalanleger etc.) und sich in einer lage- und verkehrstechnisch gut erreichbaren Gegend befinden sowie einen ordentlichen, präsentierbaren Zustand besitzen (ggf. mit Home-Staging optimiert)

Immotion prüft im Vorgespräch, ob die Immobilie für ein Open House sinnvoll ist – und empfiehlt ehrlich, ob sich das Format lohnt.





Entstehen für mich Zusatzkosten?



Ob und in welcher Höhe Zusatzkosten entstehen, hängt vom vereinbarten Leistungspaket ab (z. B. Event, Catering, Staging, Marketing).

Typischerweise können Zusatzleistungen sein:

- kleines Buffet / Snacks & Getränke
- Home-Staging (Möbel, Deko, Styling) zusätzliche Werbemaßnahmen (Social Media Kampagnen, Druckmaterialien, spezielle Anzeigen)



---

Wer übernimmt die Planung?

---

Die komplette Planung übernimmt Immotion Real Estate:

Konzeption des Open-House-Events

Festlegung von Datum & Uhrzeit

Einladung & Vorqualifizierung der Interessenten

Koordination von Catering, Staging & Technik

Ablaufplanung am Veranstaltungstag

Nachbereitung, Feedback & Auswertung







Ist das ein seriöses Event?



Ein Open House bei Immotion ist kein "Tag der offenen Tür" mit Laufpublikum, sondern ein bewusst gesteuertes, hochwertiges Event:

Ausgewählte Interessenten statt wildem Publikumsverkehr

Begleitete Besichtigungen mit Ansprechpartnern vor Ort

Strukturierter Ablauf statt Chaos

Datenschutz & Diskretion werden eingehalten

Immobilie + Eigentümer werden respektvoll präsentiert





Niklas Arvanitidis      Erich Wutzler  
Tel. 0174/1701910      Tel. 0173/7837212

Uhlandstraße 2, 41352 Korschenbroich

[www.immotionrealestate.com](http://www.immotionrealestate.com)

[info@immotionrealestate.com](mailto:info@immotionrealestate.com)