



**IMMATION**  
REAL ESTATE

# Open House

## Step-By-Step-Anleitung



# I 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)

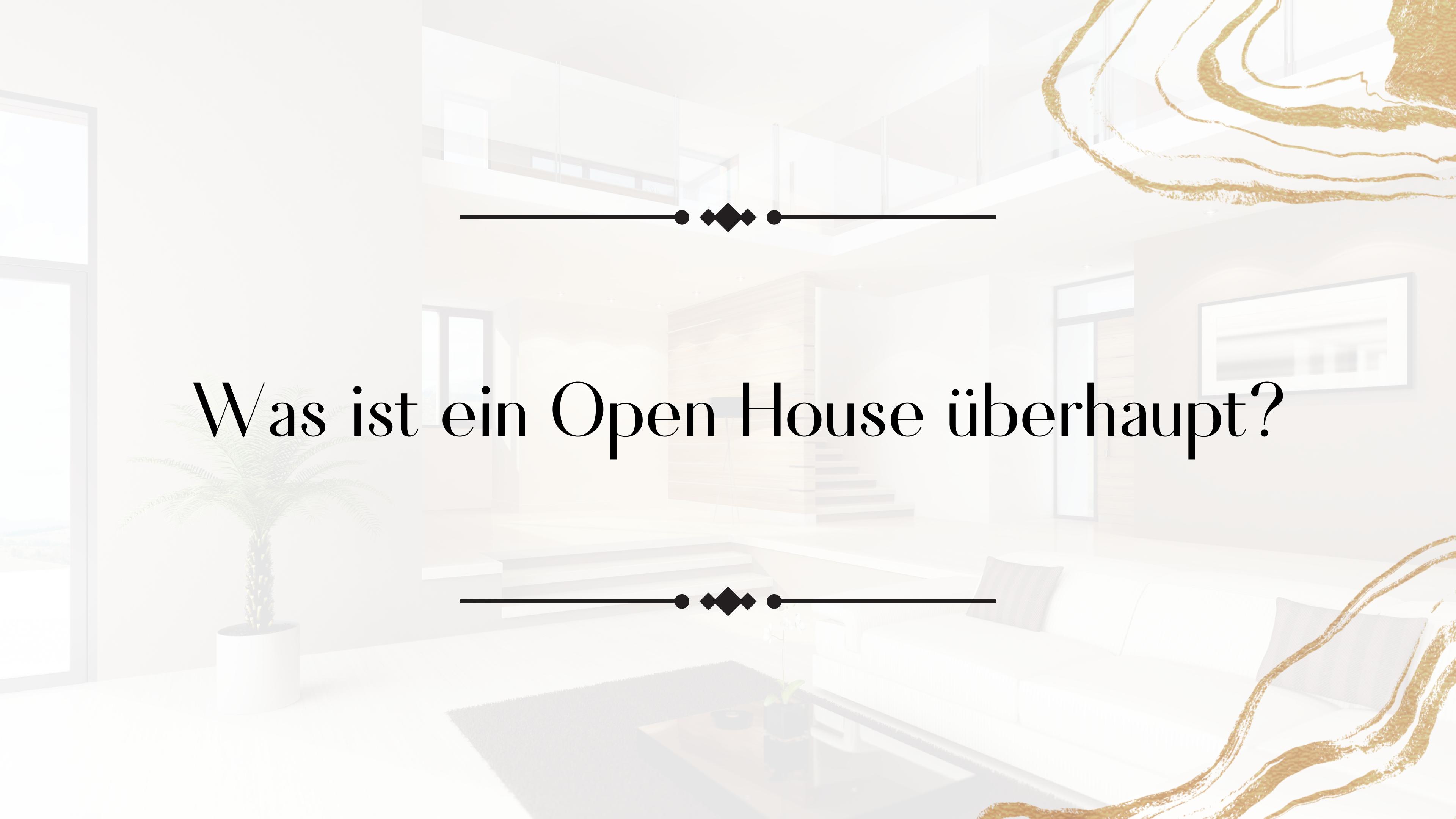


## 5 Das Open-House-Event

- 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



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

# IMMOTION

REAL ESTATE

Niklas Arvanitidis

Tel. 0174/1701910

Erich Wutzler

Tel. 0173/7837212

Uhlandstraße 2, 41352 Korschenbroich

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

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