

» Auch wenn der erste Eindruck sehr wichtig ist: Käufer verlassen sich nicht rein auf das, was sie sehen. «

Hausverkauf: 3 Tipps für die Besichtigung

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, muss früher oder später Fremde in die (noch) eigenen vier Wände lassen. Damit Sie dabei schnell den richtigen Käufer finden und nicht zahlreiche Interessenten durchs Haus führen, die am Ende doch einen Rückzieher machen, helfen Ihnen diese drei Tipps.

Anfragen aussieben

Die Nachfrage nach Immobilien ist groß. Das gilt besonders für die großen Städte, aber auch immer stärker für ländliche Regionen. Dementsprechend viele Anfragen erhalten die meisten Immobilienbesitzer auf ihr Inserat. Um Besichtigungstourismus vorzubeugen und keine Zeit mit Scheininteressenten zu verschwenden, bietet es sich daher an, schon vor der ersten Besichtigung auszusieben. Ein „Open House“, bei dem jeder der mag vorbeikommen kann, sieht vielleicht in amerikanischen Filmen nach einer guten Idee aus, im realen Leben kann das

jedoch schnell chaotisch werden. Profi-Makler setzen in Ihren Inseraten deshalb zum einen auf gute und aussagekräftige Fotos und Beschreibungen, zum anderen laden Sie jedoch auch nur potenzielle Käufer ein, die bereit sind einen Interessentenfragebogen auszufüllen.

Die Immobilie im besten Licht präsentieren
Der zweite Tipp versteht sich für viele wahrscheinlich von selbst, ist aber dennoch wichtig zu erwähnen. Denn viele Leute unterschätzen, wie wichtig der erste Eindruck einer Immobilie für die Kaufentscheidung und den letztendlichen Verkaufspreis ist. Der Immobilienkauf ist

keine rein rationale Sache. Interessenten haken keine Liste an Ausstattungsmerkmalen im Kopf ab, sondern fragen sich: Kann ich mir vorstellen hier zu leben? Die Immobilie sollte bei der Besichtigung deshalb möglichst frei von Ihren eigenen persönlichen Gegenständen sein. Räumen Sie nicht nur oberflächlich aus, sondern verstauen Sie alles, was von der eigentlichen Immobilie ablenkt in Schränken. Wenn die letzte Renovierung schon ein Weilchen her ist, kann es sich sogar lohnen, vor dem Verkauf noch einmal in einen frischen Anstrich oder andere Schönheitsreparaturen zu investieren. Wenn Sie zum Verkaufszeitpunkt gar nicht mehr selbst in der Immobilie wohnen, ist außerdem ein professionelles Homestaging eine gute Idee.

Gute Vorbereitung ist das A und O

Auch wenn der erste Eindruck sehr wichtig ist: Käufer verlassen sich nicht rein auf das, was sie sehen. Stellen Sie sich darauf ein, mit Fragen zur Immobilie und zur Umgebung gelöchert zu werden. Vom Baujahr über die nächstgelegte

ne Kita kann alles kommen. Grundsätzlich ist es nicht schlimm, eine Antwort nicht zu kennen, doch wenn Interessenten das Gefühl haben, Sie weichen Fragen aus, macht sie das schnell skeptisch. Wichtig ist es auch, dass Sie die vermeintlichen Mängel ihrer Immobilie kennen. Denn die nutzen Käufer häufig, um den Preis zu drücken. Machen Sie also klar, dass alle Schwachstellen schon in den Angebotspreis einberechnet sind – Voraussetzung hierfür ist selbstverständlich eine professionelle Wertermittlung.

Häufig haben Verkäufer keine Zeit, Interessenten auszusieben, die Immobilie für den Verkauf herzurichten und zahlreiche Besichtigungen durchzuführen. Ein Immobilienmakler kann hier eine große Unterstützung sein. Und er bringt gleich noch einen Vorteil mit sich: Er ist ein echter Verkaufsprofi, der mit der nötigen Distanz an die Verkaufsverhandlungen heran geht.

Sie haben keine Zeit, sich um die Besichtigungen zu kümmern? Kontaktieren Sie uns jetzt, wir unterstützen Sie gerne.