



Besichtigungstermine erfolgreich gestalten

Professionelle Tipps für Immobilienverkäufer zum Thema Besichtigung

Stehen die ersten Besichtigungstermine im Zuge eines Hausverkaufs an, dann gibt es viele Fallstricke, die es zu vermeiden gilt. Ein Hausverkäufer möchte sicherlich schnellstmöglich an den passenden Interessenten verkaufen. Doch wie wird dieser am besten gefunden? Pascal Weiß von VR Immobilien gibt wichtige Hinweise zum Thema Immobilienbesichtigung.

"Aus Erfahrung weiß ich, dass es neben den wirklichen Kaufinteressenten auch Besichtigungstouristen gibt, die sich eine Immobilie einfach nur mal anschauen möchten", erklärt Pascal Weiß, der Immobilienökonom und Geschäftsführer der VR Immobilien GmbH aus Fulda. "Besonders unangenehm kann es werden, wenn dahinter böse Absichten stecken und der Termin beispielsweise genutzt wird, um Wertgegenstände zu begutachten." Daher ist es sehr wichtig, dass vor der Besichtigung eine Selektion stattfindet.

Dafür rät der Experte, in jedem Fall vorab Name und Kontaktdaten der Besichtigungsteilnehmer abzufragen und sogar durch einen Anruf zu überprüfen. Ob ein ernsthaftes Kaufinteresse besteht, können Immobilienbesitzer herausfinden, indem sie sich Auskunft über die finanziellen Möglichkeiten geben lassen oder nachfragen, ob bereits eine Finanzierungsberatung erfolgt ist. Außerdem ist es ratsam nach den Wünschen und Ansprüchen der Kaufinteressenten zu fragen, denn wer darüber nachdenkt, eine Immobilie zu kaufen, der hat meist schon ganz konkrete Vorstellungen. "Sonst kann es passieren, dass wertvolle Zeit aufgewendet wird, um nachher zu hören, dass ein Zimmer oder eine Gästetoilette fehlt oder der Garten einfach zu klein ist", weiß Pascal Weiß.

Für das Vorgehen bei der Besichtigung rät der Experte zunächst die Räumlichkeiten und die Außenanlagen entsprechend herzurichten. "Konkret heißt das: Rollläden hoch ziehen, entrümpeln, aufräumen und säubern und ggf. neu dekorieren sowie den Vorgarten und die Terrasse hübsch gestalten", äußert sich Pascal Weiß zu den Vorbereitungsmaßnahmen einer Besichtigung. "Und ganz wichtig ist die Entpersonalisierung, um eine möglichst breite Käuferschicht anzusprechen. Wer zu eng emotional mit der Immobilie verbunden ist oder an einer Beschleunigung des Verkaufszeitraums sowie einer Erhöhung des Kaufpreises interessiert ist, sollte sich am besten einen Experten in Sachen Immobilienvermarktung an die Seite holen."

Bei der Besichtigung selbst ist es ein verbreiteter Irrglaube, dass die schönsten Räume zuerst gezeigt werden sollten, weil der erste Eindruck zählt. Allerdings wird dieser bereits vor dem Objekt von außen oder spätestens im Eingangsbereich gewonnen. "Am besten ist natürlich eine bedürfnisorientierte Besichtigung, welche zum Schluss wieder im für den Interessenten wichtigsten Zimmer zu endet", rät Pascal Weiß. "Und ist das Interesse geweckt, sollten sich die Eigentümer nicht auf die Aussage verlassen, dass sich die Interessenten wieder melden. Besser ist es nach ein paar Tagen nachzufassen, denn erfahrungsgemäß melden sich 80% nicht selbst zurück und eine eigenständige Absage ist leider die Ausnahme."

Abschließend stellt sich die Frage nach den Unterlagen, die vor oder nach einer Besichtigung den potentiellen Käufern zu übergeben sind. Die Experten von VR Immobilien beraten und betreuen Verkäufer nicht nur im Bereich der Vermarktung und bei den Besichtigungen, sondern stellen auch die geforderten Dokumente zusammen und optimieren diese für den Verkauf. So werden Kunden bis zum erfolgreichen Abschluss umfassend begleitet.

Auf <http://www.v-r-immobilien.de> sind weitere Informationen zu Themen wie Verkauf Haus Fulda, Fulda Haus verkaufen, Haus Verkauf Fulda und vielen mehr zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

VR Immobilien GmbH

Herr Pascal Weiß
Bahnhofstraße 1
36037 Fulda

v-r-immobilien.de
info@v-r-immobilien.de

Als Immobilienexperten mit langjähriger Marktkenntnis und umfassendem Know-how in allen Bereichen der Immobilienvermittlung zählt die VR Immobilien GmbH zu den führenden Immobilienunternehmen in der Region Fulda und Ostthessen. Die professionellen Immobilienmakler unterstützen Käufer und Verkäufer zielorientiert sowie mit maßgeschneiderten Beratungs- und Serviceangeboten zuverlässig bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Immobiliengeschäfte zum bestmöglichen Preis.