



Schutz vor Besichtigungstourismus

Expertentipps zur Vermeidung von unnötigen Besichtigungen beim Immobilienverkauf

Wenn ein Haus verkauft werden soll, gehören Besichtigungstermine dazu. Doch wie findet ein Verkäufer heraus, welche Interessenten ein wirkliches Kaufinteresse haben? Der Immobilienökonom Pascal Weiß von VR Immobilien rät dazu, gezielte Fragen an die potentiellen Käufer zu stellen, um unnötige Besichtigungen zu vermeiden.

"Aus Erfahrung wissen wir, dass es tatsächlich einige Menschen gibt, die in ihrer Freizeit Immobilien wie Touristen besichtigen, obwohl sie gar nicht konkret am Erwerb dieses Objektes interessiert sind", erklärt Pascal Weiß, der Immobilienökonom und Geschäftsführer der VR Immobilien GmbH aus Fulda. "Wir als Makler sind geübt darin, die sogenannten Besichtigungstouristen zu entlarven, doch für Privatverkäufer ist dies schwierig."

Deshalb rät Pascal Weiß Eigentümern, sich auf die wesentlichen Interessenten und Verkaufsabläufe zu beschränken und damit die eigene Zeit und die Immobilie zu schonen. Doch wie genau lässt sich das realisieren? "Zunächst sollte der Verkäufer dem Interessenten am besten schon am Telefon viele Fragen stellen", erklärt Pascal Weiß. Wie viele Personen werden einziehen? Wie viele Zimmer werden benötigt? Wann soll der Umzugstermin sein? Gab es schon eine Finanzierungsberatung? Diese und andere Fragen helfen dabei, das Kaufinteresse zu prüfen, die Flut der Anfragen einzudämmen und unnötige Besichtigungstermine schon frühzeitig abzuwenden. Denn ernstzunehmende Interessenten wissen, was Sie suchen und sollten sich möglichst im Vorfeld um die Finanzierungsmöglichkeiten kümmern.

Aber auch bei einem Besichtigungstermin vor Ort gibt es Anzeichen, die darauf hindeuten, dass die Immobilie nur aus Neugierde angesehen wird. "Interessenten, die wirklich auf der Suche sind, sind beispielsweise bereit für die Besichtigung früher Feierabend zu machen. Und wenn sie sich einen Umzug in die Immobilie vorstellen können, dann zerreden potentielle Käufer diese in der Regel nicht und suchen nicht nach fadenscheinigen Gründen, warum die Immobilie nicht passt", weiß Pascal Weiß aus Erfahrung.

Die Immobilienexperten von VR Immobilien stehen für Immobilienbesitzer bei Fragen zum Verkaufsablauf zur Verfügung und unterstützen auf Wunsch bei allen relevanten Aufgaben von der Vermarktung, über die Besichtigungen, den Notartermin bis zur Objektübergabe.

Auf <http://www.v-r-immobilien.de> sind weitere Informationen zu Themen wie Hausverkauf Fulda , Immobilien Fulda , Verkauf Haus Hünfeld 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 Osthessen. Die professionellen Immobilienmakler unterstützen Käufer und Verkäufer zielorientiert sowie mit maßgeschneiderten Beratungs- und Serviceangeboten zuverlässig bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Immobiliengeschäfte zum bestmöglichen Preis.