Wenn die Interessenten die Bude einrennen

Das Verkäuferportal Darmstadt berät zum Thema Immobilienbesichtigungen und zur Vermeidung von Besichtigungstourismus

Für einen Immobilienverkauf sind die Besichtigungstermine ein wichtiger Bestandteil. Doch wie kann ein Verkäufer herausfinden, dass ein potentieller Käufer wirklich interessiert ist? Das Verkäuferportal Darmstadt bietet dabei wertvolle Hilfestellung und vermittelt Immobilienexperten, die wissen worauf es bei einer erfolgreichen Besichtigung ankommt.

Der Darmstädter Immobilienmarkt ist angespannt. Wenn ein Haus oder eine Wohnung verkauft werden sollen und dies öffentlich gemacht wird, meldet sich oftmals eine Flut an Interessenten. Daher stehen Immobilieneigentümer schnell vor der Frage, wer ein wirkliches Kaufinteresse hat und als Käufer in Frage kommt. Die Experten vom Verkäuferportal Darmstadt raten dazu, dass der Verkäufer bereits am Telefon gezielte Fragen an den potentiellen Käufer richtet.

Wie viele Personen werden in das Haus einziehen? Wie viele Zimmer werden benötigt? Gab es schon ein Beratungsgespräch über die Finanzierungsmöglichkeiten? Wann soll der Umzug stattfinden? Diese und andere Fragen helfen dabei festzustellen, ob sich der Interessent über seine Wünsche und Vorstellungen im Klaren ist oder evtl. einfach nur mal gucken möchte.

Denn die langjährige Erfahrung zeigt, dass es tatsächlich Menschen gibt, die sogenannten Besichtigungstouristen, die in ihrer Freizeit Immobilien anschauen ohne konkrete Kaufabsicht. Um unnötige Termine zur Besichtigung zu vermeiden und damit wertvolle Zeit zu sparen, ist es daher wichtig sich schon vorab das Kaufinteresse bestätigen zu lassen.

Auch beim Besichtigungstermin selbst gibt es Hinweise, die erkennen lassen, ob ein Haus vielleicht nur aus Neugierde besichtigt wird oder nicht. Macht beispielsweise ein Interessent extra früher Feierabend, um pünktlich zur Besichtigung zu erscheinen, ist dies ein Anzeichen für das wirkliche Interesse. Auch hat sich ein potentieller Käufer bereits vorab intensiv mit dem Objekt und den Eckdaten auseinandergesetzt, so dass er von den Räumlichkeiten in der Regel nicht überrascht werden sollte und sich auf Detailfragen kümmern kann.
Das Verkäuferportal Darmstadt vermittelt auf Wunsch qualifizierte und erfahrene Immobilienmakler, die den Darmstädter Immobilienmarkt genau kennen und wissen, welche Leistungen für einen erfolgreichen Immobilienverkauf erforderlich sind. Sie stehen ihren Kunden über den gesamten Prozess zur Verfügung und bieten umfassenden Service, der von der Bewertung, über die Vermarktung bis hin zur Objektübergabe reicht. Außerdem organisieren und koordinieren sie die Besichtigungstermine, führen diese nur mit geprüften Interessenten durch und finden dadurch schnell und zielgerichtet den passenden Käufer.

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Grundstück zu verkaufen , Bewertung von Immobilien , Sachverständiger Immobilien und mehr finden Interessierte auf www.verkaeuferportal-darmstadt.de.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Seit 1998 macht wavepoint die Werbewelt ein bisschen besser. Als Full-Service Werbeagentur für Web, Print und Kommunikation bietet wavepoint daher ein breites Spektrum professioneller Dienstleistungen und Produkte in allen Bereichen der Werbung. Von der professionell gestalteten Website mit komplexen Datenbanksystem über ein kreatives Corporate Design bietet wavepoint schnelle und unkomplizierte Lösungen bis hin zur fertigen Auslieferung.