Wer kommt wirklich zur Besichtigung?

So trennen Immobilieneigentümer die Spreu vom Weizen und gelangen schneller ans Ziel

Auch bei Immobilienverkauf und -vermietung gilt: die Katze im Sack will niemand. Besichtigungen stehen auf der Tagesordnung und davon - je nach Vorbereitung - jede Menge. Doch wer kommt da überhaupt? Sind es ernsthafte Interessenten? Oder wollen sie nur mal schauen, wie andere Menschen leben? Können sie sich das Haus oder die Wohnung überhaupt leisten? Und nicht zu vergessen die größte Sorge eines jeden Vermieters: Handle ich mir womöglich Mietnomaden ein?

"Tatsache ist, Interessenten, die eine Immobilie kaufen wollen, informieren sich mehrere Monate lang und vergleichen", erzählt Sascha Rückert, Inhaber von Rückert Immobilien und seit vielen Jahren erfahrener Immobilienexperte für die Region Wiesbaden. "Das ist auch verständlich, denn in der Regel geht es um das größte finanzielle Geschäft ihres Lebens." Doch nicht jeder Interessent kann sich die angebotene Immobilie auch leisten und entsprechend ist nicht jeder auch ein potenzieller Käufer. Und auch im Vermietungsbereich gibt es etliche schwarze Schafe, die durch verzögerte oder gar unterlassene Mietzahlungen oder indem sie die Immobilien verwahrlosen lassen, große finanzielle Schäden für den Eigentümer verursachen können.

"Wer hier nicht über umfassende Menschenkenntnis und konkrete Prüfmechanismen verfügt, die Seriosität und Bonität der Interessenten sicherstellen, kann schnell ein böses Erwachen erleben", so Sascha Rückert. Erfahrene Immobilienmakler wie er hingegen haben zum Beispiel eine Datenbank mit vorgemerkten sowie bereits diesbezüglich geprüften Kauf- und Mietinteressenten, denen sie die Immobilie direkt anbieten können. "Und schon bei der Vermarktung kann man unechten oder ungeeigneten Interessenten vorbeugen, indem man nur die passende Zielgruppe anspricht."

Ein weiteres Instrument, um die Spreu vom Weizen zu trennen, sind virtuelle 360-Grad-Besichtigungen, wie Sascha Rückert sie anbietet. Damit können sich Interessenten Immobilien bequem am PC, Tablet oder Smartphone anschauen und so vorselektieren, welche wirklich in Frage kommt. Das spart nicht nur ihnen, sondern auch dem Eigentümer oder Noch-Mieter wertvolle Zeit. Ein weiterer wichtiger Aspekt für Verkäufer und Vermieter: Um den virtuellen Schlüssel für das Haus oder Wohnung zu bekommen, muss sich der Interessent vorab mit seinen Kontaktdaten registrieren. Sascha Rückert und sein Team wissen so zu jeder Zeit, wer sich gerade in der Immobilie umschaut, können die Daten prüfen und später auch nachfassen. "Echte Besichtigungen finden so ausschließlich mit echten Interessenten statt", erklärt Sascha Rückert. Und auch dabei erhalten er und seine Kollegen noch weitere Informationen und Auskünfte, die dem Verkäufer oder Vermieter zusätzliche Entscheidungssicherheit geben.

Weiterführende Informationen wie beispielsweise auch zu Wohnung verkaufen Wiesbaden , Immobilienverkauf Wiesbaden , Haus verkaufen Wiesbaden und mehr sind auf https://www.rueckert-immobilien.de/erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Rückert Immobilien

Herr Sascha Rückert
Stiftstraße 29
65183 Wiesbaden

rueckert-immobilien.de/
kontakt@rueckert-immobilien.de

Bereits seit 1996 ist Rückert Immobilien in der Wiesbadener Stiftstraße ansässig. Neben Beständigkeit sind Innovationskraft und ein besonders hochwertiges Marketing wichtige Merkmale der Arbeit, um sich mittels verschiedener Alleinstellungsmerkmale von "Hobbymaklern", aber auch manchen professionellen Mitbewerbern abzusetzen. Eigentümern bietet Rückert Immobilien ein strukturiertes und hocheffizientes Konzept, um das bestmögliche Ergebnis innerhalb eines überschaubaren Zeitraums zu erreichen.