



Die Kunst der Besichtigung

Wie Immobilienverkäufer herausfinden, wer es wirklich ernst mit ihrer Immobilie meint

Wer eine Immobilie verkauft, freut sich, wenn sich viele Interessenten melden. Doch welche sind echte Käufer und welche wollen nur mal schauen, wie andere Menschen wohnen? Und wie bringt man neben Beruf und Familie später die ganzen Besichtigungen möglichst reibungslos unter einen Hut? Sylvia Gairing, verantwortlich für den Vertrieb der Neubau- und Bestandsimmobilien bei Marquardt Immobilien in Herrenberg erklärt, wie Eigentümer die Spreu vom Weizen trennen und worauf sie bei Besichtigungsterminen achten sollten.

"Was viele Eigentümer nicht vermuten, nicht jeder Interessent plant auch wirklich einen Immobilienkauf", weiß Sylvia Gairing. "In unserer Branche hat sich längst der Begriff Immobilientouristen etabliert, weil es tatsächlich viele gibt, die nur mal sehen möchten, wie andere leben oder Inspirationen für die Einrichtung des eigenen Zuhauses suchen." Auf solche angeblichen Interessenten kann natürlich jeder Eigentümer gern verzichten, denn wer lässt schon gern wildfremde Menschen in die eigenen vier Wände oder hat Zeit zu verschenken.

Doch das ist längst nicht einzige Grund, warum Sylvia Gairing davon abrät, eine Immobilie ohne das entsprechende Fachwissen zu verkaufen. "Selbst, wenn es sich um echte potenzielle Käufer handelt, wie soll ein Laie denn in Erfahrung bringen, ob sie sich die Immobilie auch wirklich leisten können?", fragt sie. "Mal ganz davon abgesehen, dass die wenigsten Privatverkäufer überhaupt nicht die Zeit haben, Besichtigungstermine zu vereinbaren und diese so geschickt miteinander zu kombinieren, dass die Zeit optimal genutzt wird, die Interessenten sich aber trotzdem bestens beraten und gut aufgehoben fühlen.

Erfahrene Profis wie Sylvia Gairing und ihr Team wissen, worauf es bei Besichtigungen ankommt und wie sie sich optimal für alle Beteiligten umsetzen lassen. Zunächst versuchen sie zum Beispiel, bereits am Telefon so viele Informationen über die Interessenten zu erhalten, wie möglich. Dabei werden unter anderem wichtige Daten abgefragt und anschließend über verschiedene Wege verifiziert, um die Seriosität der Interessenten zu prüfen. Auch eine umfassende Bonitätsprüfung potenzieller Käufer gehört zum umfangreichen Leistungsportfolio der Herrenberger Immobilienexperten.

Nicht zu vergessen ist auch die Festlegung der richtigen Tageszeit für Besichtigungen. "Eine Terrasse im nachmittäglichen Sonnenschein hinterlässt immer einen besseren Eindruck, als beispielsweise ein Wohnzimmer, in das gerade bei geöffnetem Fenster der Berufsverkehr dröhnt", so Sylvia Gairing. "Von unordentlichen, schlecht gelüfteten Räumen oder auch Tierhaaren auf dem Teppich mal ganz zu schweigen." Für ihre Kunden hat die erfahrene Immobilienspezialistin viele nützliche Tipps für die richtige Besichtigungsvorbereitung, damit sich Interessenten gleich von Anfang an wie zuhause fühlen.

Dazu gehört nicht nur die offene, professionelle Beantwortung aller Fragen der Interessenten oder die Aushändigung eines Exposé. "Es kommt auch sehr auf Menschenkenntnis, Respekt und sogar Psychologie an", verrät sie. Wenn es zum Beispiel Räume gibt, die weniger attraktiv sind, als der Rest der Immobilie, sollte die Besichtigung dort anfangen. "Denn letztendlich ist es wie im restlichen Leben auch: Das Beste kommt zum Schluss und mit unserer Hilfe dann in Form des bestmöglichen Verkaufserlöses."

Weitere Infos dazu oder auch zu Immobilienverkauf Böblingen , Wohnungsverkauf Böblingen , Immobilienmakler Böblingen etc. sind auf <https://www.immobilien-marquardt.de> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Marquardt Immobilien GmbH + Co.KG

Frau Sylvia Gairing
Spitalgasse 4
71083 Herrenberg

<https://immobilien-marquardt.de/>
willkommen@immobilien-marquardt.de

Seit 1993 bietet Marquardt BPI Projektentwicklung, Baudienstleistungen und Immobilien in Herrenberg und der gesamten Region Böblingen an und blickt damit auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück. Auf dieser Grundlage setzt sich der Geschäftsbereich von Marquardt Immobilien für den Verkauf von attraktiven Neubau- und Bestandsimmobilien ein.

Die Experten von Marquardt Immobilien unterstützen ihre Kunden mit großem Know-How und einem Rundum-Sorglos-Service vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, also dem Verkauf einer Immobilie. Dazu stehen die Mitarbeiter von Marquardt Immobilien immer in engem Kontakt mit ihren Kunden und gehen sensibel auf die individuellen Bedürfnisse ein.