



Keine Chance für schwarze Immobilienschafe

Die Käuferqualifizierung trennt Immobilitouristen zuverlässig von echten Interessenten

"Zu uns kommen oft Eigentümer, die zunächst auf eigene Faust versucht haben, ihre Immobilie zu verkaufen", erzählt Sascha Rückert, langjähriger Immobilienexperte und professioneller Immobilienmakler. "Dann bekommen wir die skurrilsten Geschichten zu hören, was den Eigentümern im Laufe der Zeit so alles passiert ist." Das reicht von sogenannten Immobilitouristen, die nur mal schauen wollen, wie andere so leben bis hin zu vermeintlichen Käufern, die sich das Haus oder die Wohnung aber gar nicht leisten können. Im schlimmsten Fall nutzen sogar finstere Gestalten die Gelegenheit, um auszuspähen, was es eventuell zu holen gibt. "Eine gute Menschenkenntnis ist Voraussetzung, wenn man die eigene Immobilie erfolgreich verkaufen will, reicht aber längst nicht aus, um sich vor finanziellen Verlusten zu schützen", so Sascha Rückert. Deshalb setzen er und sein Team auf bewährte ausführliche Befragungen und bewährte Prüfmechanismen, die zuverlässig und vor allem frühzeitig die schwarzen Schafe herausfiltern. So kommen zur Besichtigung dann nur echte potenzielle Käufer.

Die Käuferqualifizierung beginnt bei Rückert Immobilien mit einer detaillierten Bedarfsanalyse des Interessenten, wenn dieser sich auf ein Immobilienangebot meldet. Dabei wird zum Beispiel auch geprüft, ob für den geplanten Immobilienkauf zumindest schon ein finanzieller Rahmen in Finanzierungsgesprächen abgesteckt wurde. Das ist zum Beispiel durch eine allgemeine Finanzierungsbestätigung möglich, bei der die Bank zwar noch keine konkrete Zusage macht, aber die Verhandlungen bestätigt. "Wer wirklich an einer Immobilie interessiert ist, kann das nachvollziehen, denn immerhin erlauben die Eigentümer den Interessenten ja auch Einblicke in ihre Privatsphäre", weiß Sascha Rückert aus Erfahrung.

Durch Aufnahme der Kontaktdaten des Interessenten erhält das Team von Rückert Immobilien - und damit auch der Verkäufer - weitere Sicherheit. Ein virtueller Rundgang erhöht diesen Sicherheitsgrad noch zusätzlich. Dazu wird eine realistische 3D-Tour von der Immobilie angefertigt. Den virtuellen Schlüssel für eine Besichtigung vom PC, Tablet oder Smartphone aus gibt es für Interessenten nur gegen Hinterlegung der korrekten Kontaktdaten. So wissen Sascha Rückert und seine Kollegen jederzeit genau, wer die Immobilie wie oft virtuell besichtigt und somit ernsthaftes Interesse hat, können dranbleiben und nachfassen. Die Zahl der tatsächlichen Besichtigungen reduziert sich laut Sascha Rückert so auf die Personen, die eine ernsthafte Kaufabsicht hegen und auch zahlen können. "Selbst, wenn schließlich nur fünf echte Besichtigungen stattfinden, so ist darunter dann in 99 Prozent der Fälle garantiert der Käufer."

Mehr Details zu den Leistungen von Rückert Immobilien für Verkäufer und Themen wie Immobilienmakler Rheingau , Immobilienmakler Eltville oder Haus verkaufen Wiesbaden sind auf <https://www.rueckert-immobilien.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Rückert Immobilien

Herr Sascha Rückert
Stiftstraße 29
65183 Wiesbaden

<https://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 "Hobymaklern", 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.