

# Besichtigungen erfolgreich durchführen



**Sie haben Ihre Immobilie bereits inseriert und damit die ersten Schritte zum Verkauf vorbereitet? Jetzt gilt es die Besichtigungen optimal zu planen und durchzuführen, damit der Verkaufsprozess weiterhin zügig vorstattengehen kann. Aber was muss der Verkäufer beim Thema Besichtigungen alles beachten, um sie auch ideal zu organisieren?**

Ein gepflegter Eindruck der Immobilie ist bei Besichtigungen das A und O. Hier sollten sowohl das Objekt selbst als auch das Grundstück auf Vordermann gebracht werden. Der Vorteil einer optimal präsentierten Immobilie ist, dass Sie einen bis zu 15 Prozent höheren Verkaufspreis erzielen können. Es lohnt sich also vor einer Besichtigung noch einmal alles zu entrümpeln, den Garten herzurichten, Schönheitsreparaturen durchzuführen und die Innenräume gründlich zu reinigen.

Bevor es aber zu den ersten Besichtigungen kommt, werden Sie nach dem Inserat je nach Objekt mit unzähligen E-Mails und Anrufen von Interessenten konfrontiert werden. Gerade neben einer Vollzeitbeschäftigung ist es kaum möglich, all diese Anfragen auch zeitnah zu beantworten und die meisten Menschen fühlen sich damit überfordert, das Bewerbungsmanagement zu meistern. Hier ist die Unterstützung durch einen Profi-Makler besonders sinnvoll, da er sowohl zeitlich für alle Anfragen zur Verfügung stehen kann als auch schon vor der ersten Besichtigung herausfiltern wird, bei welchem Interessenten ein Termin zur Besichtigung auch Erfolg verspricht. Ein Profi-Makler wird im Vorfeld das Kaufinteresse der potenziellen Käufer prüfen und mit gezielten Fragen herausfiltern, wer nur zu den so genannten

Besichtigungstouristen gehört. So können ziellose Massenbesichtigungen vermieden werden.

Hinsichtlich der Mängel Ihrer Immobilie empfiehlt es sich immer, ehrlich und offen mit Interessenten darüber zu kommunizieren. Käufer werden nicht angesprochene Mängel dazu nutzen den Kaufpreis zu drücken. Wenn Sie die Mängel Ihrer Immobilie von sich aus ansprechen, können Sie die Interessenten auch wissen lassen, dass die Makel der Immobilie bereits in Ihrem Angebotspreis Berücksichtigung gefunden haben. Ein Profi-Makler versteht es am besten, während der Besichtigungen die besonderen Vorzüge Ihrer Immobilie hervorzuheben, damit der Fokus der Interessenten nicht überwiegend auf den Mängeln haften bleibt.

Schließlich gibt es wichtige Unterlagen, die sie immer zur Hand haben sollten. Hierzu zählen unter anderem Grundriss, Energiepass, Flächenangaben und die Höhe der Neben- und Heizkosten. Wenn Sie mit allen erforderlichen Unterlagen ausgestattet sind, ist dies auch die beste Vorbereitung auf kritische Nachfragen, die die Interessenten mit Sicherheit stellen werden. Im besten Fall wenden Sie sich an einen Profi-Makler, der durch seine langjährige Erfahrung schon weiß, mit welchen Fragen Verkäufer bei der Besichtigung häufig konfrontiert werden und der ein Repertoire an zufriedenstellenden Antworten besitzt. Zusätzlich wird ein Immobilienprofi durch seine Expertise wissen, wie man das Verhandlungsgespräch bei der Besichtigung geschickt führt. Außerdem kann er durch gezielte Fragen herausfinden, welcher Besichtigungsteilnehmer als ernsthafter Käufer in Betracht kommt.

**Suchen Sie Unterstützung, um Ihre Immobilie ideal zu präsentieren und den Verkaufsprozess damit zu beschleunigen? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne.**

**Rechtlicher Hinweis:** Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

Foto: © Goodluz/Depositphotos.com