

Checkliste von immoflux

zur Organisation von Besichtigungen



Wie gehe ich mit Interessenten um und Besichtigungen. Unsere Tipps findest du im nachfolgenden Artikel.

Wie gehe ich mit Besichtigungen um?

So gehst du als Privatperson richtig mit Besichtigungen bei einem Immobilienverkauf um

Der Verkauf einer Immobilie ist immer ein großes Unterfangen, bei dem viele Aspekte beachtet werden müssen – besonders, wenn es um Besichtigungen geht. Als Privatperson möchtest du den besten Eindruck hinterlassen und gleichzeitig sicherstellen, dass der Prozess reibungslos abläuft. Hier sind einige wichtige Tipps, wie du mit Besichtigungen geschickt umgehen kannst.

1. Bereite deine Immobilie gut vor

Der erste Eindruck zählt – sowohl für dich als Verkäufer als auch für die potenziellen Käufer. Stelle sicher, dass deine Immobilie sauber und ordentlich ist. Räume, in denen es dunkel oder eng wirkt, sollten gut ausgeleuchtet und aufgeräumt sein. Achte auf Details, wie:

- Fenster putzen und Vorhänge richtig anordnen
- Unnötige Möbelstücke entfernen, um den Raum größer wirken zu lassen
- Gerüche neutralisieren (z. B. durch Lüften oder dezente Raumdüfte)
- Reparaturen vorab erledigen, um Mängel zu vermeiden

Diese kleinen Schritte können den Unterschied ausmachen und den Besichtigungsprozess erleichtern.

2. Setze einen klaren Besichtigungstermin

Es ist wichtig, für die Besichtigungen feste Termine zu vereinbaren. Du solltest nicht nur den potenziellen Käufern, sondern auch dir selbst genug Zeit einräumen, um die Immobilie vorzubereiten. Kommuniziere den Zeitpunkt der Besichtigung klar und sei pünktlich. Wenn möglich, plane auch Pufferzeiten ein, falls die Besichtigungen länger dauern als erwartet.

3. Verhalte dich professionell während der Besichtigung

Auch wenn du als Privatperson verkaufst, ist es wichtig, während der Besichtigung einen professionellen Eindruck zu machen. Vermeide es, dich während der Besichtigung zu stark emotional zu zeigen oder zu sehr ins Detail zu gehen. Käufer möchten sich den Raum selbst vorstellen können. Gib nur die wichtigsten Informationen und beantworte Fragen sachlich und ehrlich.

Wenn du den Eindruck hast, dass der Käufer interessiert ist, kannst du auf besondere Merkmale der Immobilie hinweisen – etwa Renovierungen, die durchgeführt wurden, oder Besonderheiten, die nicht sofort sichtbar sind.

4. Sei vorbereitet auf Fragen

Interessierte Käufer werden Fragen zu allen Aspekten der Immobilie haben, und du solltest bereit sein, diese zu beantworten. Hier sind einige häufige Fragen, die du vorab klären solltest:

- Wie alt ist das Gebäude und wie alt sind die wichtigsten Installationen (z. B. Heizung, Elektrik)?
- Gibt es kürzlich durchgeführte Renovierungen oder Reparaturen?
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Gibt es bekannte Mängel oder Schäden?
- Warum verkaufst du die Immobilie?

Sei ehrlich und transparent, aber vermeide es, die Schwächen der Immobilie unnötig zu betonen. Käufer möchten ein gutes Gefühl haben, aber gleichzeitig schätzen sie ehrliche Informationen.

5. Vermeide es, zu persönlich zu werden

Auch wenn du eine emotionale Bindung zu deinem Zuhause hast, ist es wichtig, diese während der Besichtigung außen vor zu lassen. Potenzielle Käufer suchen nach einer Immobilie, die ihren eigenen Bedürfnissen und Vorstellungen entspricht. Wenn du zu persönlich oder emotional wirst, kann das den Käufer möglicherweise abschrecken, da er sich dadurch unter Druck gesetzt fühlen könnte.

6. Bleibe flexibel bei den Besichtigungsterminen

Nicht jeder Interessent kann zu einem bestimmten Zeitpunkt kommen. Versuche, flexibel zu bleiben und den potenziellen Käufern mehrere Termine anzubieten, vor allem, wenn die Nachfrage hoch ist. Wenn du auf Anfragen schnell reagierst und alternative Termine anbietest, zeigst du Professionalität und Offenheit.

7. Setze auf eine klare Kommunikation

Halte nach der Besichtigung engen Kontakt zu den Interessenten. Wenn du mit einem Makler zusammenarbeitest, sorgt dieser in der Regel für die Kommunikation, aber auch als Privatperson solltest du den Dialog pflegen. Achte darauf, dass alle Vereinbarungen und eventuellen Angebote schriftlich festgehalten werden, um Missverständnisse zu vermeiden.

8. Verhandlungsbereitschaft zeigen

Bei einer Besichtigung wird oft auch das Thema Preis zur Sprache kommen. Sei bereit, über den Preis zu verhandeln, falls du ein ernsthaftes Angebot erhältst. Zeige dich offen für Verhandlungen, aber setze dir vorher eine Preisgrenze, unter der du nicht gehen möchtest. Eine faire Preisgestaltung ist entscheidend, um eine Einigung zu erzielen.

Fazit

Besichtigungen sind ein entscheidender Bestandteil des Verkaufsprozesses einer Immobilie. Mit der richtigen Vorbereitung, einem professionellen Auftreten und einer flexiblen Haltung kannst du sicherstellen, dass die Besichtigungen erfolgreich verlaufen und dir eine schnelle und faire Transaktion ermöglicht wird. Denk daran, dass ein guter Eindruck, transparente Kommunikation und Flexibilität oft den Ausschlag geben können!