Foto: © shironosov

8 Tipps für eine erfolgreiche Besichtigung

Interessenten für Immobilien gibt es derzeit viele. Weil die Nachfrage stark ist, mehren sich die Anfragen. Doch um keine Massenbesichtigungen machen zu müssen, gilt es einerseits die richtigen Kandidaten für die Besichtigung einzuladen und andererseits die Besichtigung perfekt vorzubereiten. Makler wissen, was zu tun ist: Lesen Sie hier 8 Tipps von den Profis.

Von Julia Ceitlina

Die ersten Schritte sind bereits getan: Sie haben das Interesse von potenziellen Käufern geweckt. Bevor es zu einem Besichtigungstermin kommt, sollten Sie allerdings genau filtern, wer sich ernsthaft für Ihr Objekt interessiert, um keine Zeit mit aussichtslosen Interessenten zu vergeuden. Umso wichtiger ist es, wie Sie jetzt vorgehen.

1. Stellen Sie die richtigen Fragen

Am Telefon können Sie eigentlich relativ schnell feststellen, wer es wirklich ernst meint. Fragen Sie, ob die Finanzierung schon steht oder ob die Bank eine Voranfrage positiv bestätigt hat. Ein Kandidat der wirkliches Interesse hat, sollte nicht zögern Ihnen diese Infos zu geben. Im Gespräch können Sie außerdem erfragen, welche Anforderungen der Interessent an die Wunschimmobilie hat. Daran lässt sich oft schon erkennen, ob die Immobilie überhaupt passt. Die Selektion der passenden Interessenten gehört zur Kernkompetenz vieler Makler. Wer unsicher ist, sollte auf jeden Fall auf einen Profi setzen.

Wenn Sie die richtigen Kandidaten herausgefiltert haben, können Sie sich auf den Besichtigungstermin vorbereiten.

2. Planen Sie den Rundgang

Bevor Sie mit Ihren Interessenten einen Rundgang durch Ihr Objekt machen, sollten Sie planen, wie Sie vorgehen möchten. Welches Zimmer soll als erstes vorgeführt werden und haben Sie vielleicht Besonderheiten, die Sie hervorheben wollen? Es ist daher ratsam, einen Weg festzulegen und sich das Highlight Ihrer Immobilie zum Schluss aufzusparen, weil die letzten Eindrücke besonders im Gedächtnis bleiben. Ein Immobilienexperte kann Ihnen dabei helfen die Besichtigung professionell und optimal durchzuführen.

3. Räume vorbereiten

Am Tag der Besichtigung ist ein gepflegter Zustand Ihrer Immobilie das A und O. Bringen Sie daher den Außenbereich- sowie den Innenbereich auf Vordermann. Achten Sie darauf, dass alle Räume aufgeräumt und sauber sind. In manchen Fällen lohnt es sich sogar, die Wände farblich aufzufrischen.

Bei der Dekoration gilt: Weniger ist mehr. Schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre, ohne dass die Räume zu voll gestellt aussehen. Persönliche Gegenstände wie Fotos oder jahreszeitliche Dekorationen sollten entfernt werden.

Kleiner Tipp: Eine behagliche Atmosphäre schaffen Sie auch über Duft und angenehme Gerüche, wenn Sie frischen Kaffee kochen oder frisches Brot in der Brotmaschine haben.

4. Mängel offen kommunizieren

Der Kauf einer Immobilie ist für viele Menschen eine schwerwiegende Entscheidung. Umso wichtiger ist es, dass Sie ehrlich mit den potenziellen Käufern umgehen und Mängel offen kommunizieren. Ist Ihre Immobilie beispielsweise von Schimmelbefall oder einem feuchten Keller betroffen, dann sollten Sie das auch preisgeben und am besten auch im Kaufvertrag mit aufnehmen.

5. Vorsicht ist besser als Nachsicht

Sie sollten auf keinen Fall voller Misstrauen in die Wohnungsbesichtigung gehen, aber halten Sie sich vor Augen, dass Sie fremde Menschen in Ihre Wohnung lassen. Getreu dem Motto „Vorsicht ist besser als Nachsicht" empfiehlt es sich daher, Wertsachen an einem sicheren Ort zu verstauen.

6. Persönlicher Kundenkontakt

Außerdem ist es wichtig, dass Sie persönlich bei der Besichtigung anwesend sind. Schließlich kennen Sie Ihre Immobilie am besten und können Interessenten Fragen persönlich beantworten. Das hinterlässt einen positiven Eindruck. Es ist daher wichtig, sich für den Besichtigungstermin persönlich Zeit für Ihre Kunden zu nehmen und vor Ort zu sein. Aber können Sie das auch leisten? Wenn Sie sich die Arbeit ersparen wollen, sollten Sie sich an einen Makler wenden. Dieser kümmert sich dann um die Interessenten bei der Besichtigung und verhandelt für Sie.

7. Unterlagen vorbereiten

Zu jeder guten Besichtigung gehört auch die Aushändigung aller wesentlichen Unterlagen. Zu diesen zählen:

- Grundrisse vom Haus oder der Wohnung
- ein Lageplan
- Dokumente zum Grundstück
- Nebenkostenabrechnungen
- Energieausweis
- Informationen zu den letzten Sanierungen
- ausgedrucktes Exposé zur Mitnahme für Interessenten

Bereiten Sie sich außerdem auf zahlreiche Fragen der Interessenten zum Abschluss der Besichtigung vor. Beliebt sind vor allem Fragen zur Nachbarschaft und über die Umgebung. Ihren persönlichen Verkaufsgrund können Sie getrost für sich behalten, denn das ist allein Ihre Angelegenheit.

8. Zeit zum Umschauen

Wenn Sie Ihre Tour beendet haben, können Sie den Besuchern ruhig die Möglichkeit geben, sich noch einmal selbst umzuschauen. Bleiben Sie dabei allerdings in der Nähe, so können auch Fragen beantwortet werden und Sie sind auf der sicheren Seite. Die meisten Interessenten brauchen am Ende der Besichtigung etwas Bedenkzeit. Einigen Sie sich auf einen konkreten Zeitraum. So müssen Sie auch nicht unnötig Zeit verstreichen lassen und wissen genau woran Sie sind.

Benötigen Sie Unterstützung bei dem Verkauf Ihrer Immobilie? Gerne können Sie uns kontaktieren.

+49(221)1680710 **www.immobilien-profi.de** **berghaus@inmedia-verlag.de**