

Zubehör

Häufig soll mit der Immobilie auch einiges an Zubehör und Inventar den Besitzer wechseln. Zum Beispiel die Einbauküche oder ein Gartenhaus.

Versuchen Sie nicht bereits im ersten Termin diese Dinge zu verkaufen. Erst dann wenn jemand entschieden hat Ihre Immobilie kaufen zu wollen, sollten Sie das Zubehör anbieten.

Eine gute Strategie ist es, Inventar bei Preisverhandlungen anstatt eines Preisnachlasses anzubieten.

Wenn Interessenten zum Problem werden

Es geschieht nicht häufig, kommt aber leider immer wieder vor, dass Interessenten bei der Besichtigung zum Problem werden.

- Kritik an tatsächlichen Mängeln zu üben ist legitim. Wenn aber persönliche Kommentare zu Geschmack und Stil gemacht werden, kann dies schnell beleidigend werden. Bitten Sie die Leute zu gehen!
- Natürlich soll ein Kaufinteressent Ihre Immobilie genau ansehen. Das Abziehen von Tapeten, Abklopfen von Putz oder demontieren von Paneelen geht definitiv zu weit!
- Vorsicht bei großen Besuchergruppen! Es kommt vor, dass Trickdiebe den Besichtigungstermin als Vorwand nutzen in Ihr Haus zu gelangen. Während Sie in ein Gespräch verwickelt sind, forschen die anderen aus, was bei Ihnen „zu holen“ ist oder stecken kleinere Wertgegenstände gleich ein.

**Durch eine gut geplante Besichtigung bekommt der Interessent einen positiven Eindruck von Ihrer Immobilie. Nutzen Sie diese einmalige Chance!
Viel Erfolg!**

Lesen Sie mehr zum Thema:

Broschüre:

Nr. 1: **Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf**

Nr. 2: **Tipps der Immobilienprofis**

Nr. 3: **Der richtige Preis für meine Immobilie**

Nr. 5: **Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen**

Nr. 6: **Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!**

Nr. 7: **Banken und der Immobilienverkauf**

Nr. 8: **Was Interessenten fragen (dürfen)**

Wenn Sie Interesse haben, senden wir Ihnen gerne weiter Informationen zu!

Ein Service von:



SOB Bauträger GmbH

Langgasse 11

8700 Leoben

Telefon: +43 3842 47 0 50

e-mail: immo-leoben@sob.co.at

www.sob.co.at



**INFORMATIONEN FÜR PRIVATE
IMMOBILIENVERKÄUFER**

Broschüre Nr. 4

**Die professionelle
Besichtigung**

Der Ersttermin mit Kaufinteressenten ist eine Herausforderung für Sie als Verkäufer. Fremde Menschen sind bereit eine Menge Geld zu investieren. Wichtig ist, dass Ihre Immobilie einen positiven **ersten Eindruck** hinterlässt. Und diese Chance haben Sie nur einmal. Nutzen Sie diese!

Die Terminvereinbarung

Versuchen Sie bereits am Telefon möglichst viele Informationen vom Interessenten zu bekommen! Vereinbaren Sie nur dann einen Besichtigungstermin, wenn Sie den Eindruck gewinnen, dass Ihre Immobilie die Anforderungen des potentiellen Käufers auch erfüllen kann.

Überlegen Sie sich bereits vor den ersten eingehenden Anrufen, wann Sie Besichtigungen durchführen können und dies auch sinnvoll ist:

- Zu welchen Tageszeiten zeigt sich Ihre Immobilie von der besten Seite? Zum Beispiel wenn die Sonne am Nachmittag schön auf die Terrasse scheint?
- Gibt es ungünstige Zeiten? Vielleicht wegen des starken Berufsverkehrs?
- Wann haben Sie Zeit? Erst am Telefon laut darüber nachzudenken gibt dem Anrufer die Möglichkeit herauszufinden, wann Sie nicht zuhause sind. Vielleicht ist genau dies sein Ziel?
- Lassen Sie sich immer Name, Adresse und Telefonnummer geben und überprüfen Sie diese Angaben nach Möglichkeit.

Die Vorbereitung Ihrer Immobilie

Die erste Besichtigung mit dem Kaufinteressenten ist entscheidend. Innerhalb kurzer Zeit macht sich Ihr Gast ein Bild von Ihrem Angebot, das später kaum mehr zu verändern ist. Nur wenn Sie jetzt echtes Interesse wecken können, wird sich der potentielle Käufer überhaupt weiter mit Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung befassen. Beherzigen Sie deshalb einige wichtige Punkte:

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Haus ist attraktiv.
- Besonderes Augenmerk liegt immer auf den Bädern. Hier sollte alles blitzblank sein.
- Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie im Winter für eine angenehme Temperatur.
- Lassen Sie Licht herein! Aufgezogene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken besser.
- Sorgen Sie für Ruhe. Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die Anwesenheit von vielen Personen wirkt störend.
- Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder.
- Wenn Sie Haustiere haben, sorgen Sie dafür, dass diese während einer Besichtigung bei Nachbarn oder Freunden untergebracht sind. Wenn Ihr Gast Angst vor Hunden hat oder allergisch auf Katzenhaare reagiert, dann ist die Besichtigung schneller vorüber als Ihnen lieb ist.

Der Umgang mit Interessenten

Wenn Sie Besuch bekommen, sind Sie es gewohnt als guter Gastgeber Ihren Gästen einen Sitzplatz und etwas zu trinken anzubieten. Die Kaufinteressenten möchten zunächst aber nur Ihre Immobilie besichtigen! Deshalb sollten Sie nach einer freundlichen Begrüßung gleich mit der Besichtigung beginnen!

Versuchen Sie *nicht* Ihre Immobilie anzupreisen! Der Kaufinteressent wird sich bedrängt fühlen! Halten Sie sich einfach im Hintergrund und beantworten Sie die Fragen die Ihnen gestellt werden vollständig und korrekt, aber erzählen Sie nicht zuviel darüber hinaus.

Beginnen Sie in den weniger attraktiven Räumen mit der Besichtigung. Das Beste heben Sie sich zum Schluss auf. Zum Beispiel das große, helle Wohnzimmer. Hier können Sie jetzt alle Fragen klären, die noch offen sind.

Unterlagen

In der Regel werden Sie für den ersten Termin nicht viele Unterlagen benötigen. Trotzdem sollten Sie gut vorbereitet sein, um bei starkem Interesse auch alles zur Hand zu haben. Geben Sie den Kaufinteressenten auf jeden Fall ein aussagekräftiges Exposé mit auf den Weg.

Weitere Unterlagen zu Ihrer Immobilie sollten Sie erst dann aushändigen, wenn tatsächliches Kaufinteresse besteht, und die Verhandlungen schon weiter fortgeschritten sind.

Preisverhandlungen

Preisverhandlungen während des ersten Besichtigungstermines sind in fast allen Fällen nicht angebracht. Trotzdem werden Sie häufig mit der Frage konfrontiert werden: „*Was kann man denn am Preis noch machen?*“

Diese Frage zielt nur darauf ab, Ihre Verhandlungsbereitschaft zu testen, und signalisiert noch kein ernsthaftes Interesse. Verweisen Sie deshalb auf Ihren Angebotspreis.

Fragen Sie nach! Findet der Interessent den Preis tatsächlich zu hoch, oder will er nur pokern? Fragen Sie nach seiner Preisvorstellung.