

Tipps für Privatverkäufer:

Die optimale Besichtigung

Die ersten Hürden sind geschafft: Ihr Interessent hat „angebissen“ und möchte Ihr Objekt besichtigen. Jetzt folgt für den Verkäufer eine schwierige Prüfung: Die Besichtigung – die erste Stunde der Wahrheit!

Die Besichtigung sorgfältig vorbereiten

Bei Besichtigungen zeigt sich, ob Sie Ihr Angebot sorgfältig vorbereitet haben und wie gut dabei das Objekt dargestellt wurde. Finden die Interessenten die Angaben in der Verkaufsaufgabe und ihre Vorstellungen bestätigt oder sind sie im besten Fall sogar angenehm überrascht, werden die Besichtigungen entspannt und positiv verlaufen. Fühlen sie sich jedoch durch falsche oder überzogene Angaben angelockt, reagieren sie enttäuscht. Die Besichtigung endet dann häufig angespannt und unbefriedigend.

Der erste Eindruck ist entscheidend. Oft sind es nur kleine Mängel, die von vornherein den Gesamteindruck des Angebotes negativ beeinflussen, denn solche vermeintlichen Kleinigkeiten lassen schnell auf einen allgemein schlechten Pflegezustand schließen. Ist ein Garten vorhanden, sollte dieser gepflegt, zumindest aufgeräumt sein.

Helligkeit und frische Luft in den Räumen können den positiven Gesamteindruck ebenfalls unterstützen. Soweit notwendig, sollte eine künstliche Beleuchtung bereits vor dem Eintreffen der Interessenten eingeschaltet und gegebenenfalls Rollläden hochgezogen sein.

Was während der Besichtigung zählt

Beachten Sie während der Besichtigung einfache Spielregeln im Umgang mit Ihren Interessenten. Plump anmutende Vertrautheit ist ebenso wenig angebracht wie übertriebene Lässigkeit. Viele Verkäufer verspüren den Drang, nicht nur die Immobilie in allen Einzelheiten zeigen zu wollen, was durchaus richtig sein kann. Sie bewerten auch in ihrem Sinne die Vor- und Nachteile des Objektes sowie der Lage, was gefährlich ist.

Die Interessenten werden häufig mit subjektiven Bewertungen und Attributen überhäuft. Nicht selten geht dies so weit, dass sie den Eindruck bekommen, hier soll von Nachteilen abgelenkt werden. So entsteht bei den Interessenten häufig völlig unbegründet eine negative Grundhaltung gegenüber dem Objekt und dem Verkäufer.

...

Seite 2

Potenzielle Käufer gehen bei übertriebenen Objektbeschreibungen davon aus, dass diese vermeintlichen Vorteile bei der Preisfindung mit eingeflossen sind. Sind derlei Eigenschaften für sie nicht erkennbar oder nachvollziehbar, werden sie nicht bereit sein, dafür zu bezahlen. Dies gilt auch dann, wenn Interessenten merken, dass Sie als Verkäufer ganz besonders an Ihrem Objekt hängen und eigentlich gar nicht so gern verkaufen wollen.

Letztlich kommt es darauf an, dass Ihr Objekt mit Ihrem Angebot übereinstimmt und Sie als Verkäufer dabei glaubwürdig wirken.

Wolfgang Philipp
Inhaber von philipp Immobilien

Tel. 040 413050-11, Fax: 040 413050-41
E-Mail: w.philipp@philippImmo.de

September 2009