

So finden Sie den richtigen Käufer

Artikel 3

Verfasser

CLEVER HAUSVERKAUF
Arno Hänisch
Willbecker Straße 74 A
40699 Erkrath

Telefon: 0 21 04 - 80 01 30
Telefax: 0 21 04 - 80 01 39
Mobil: 01 72 - 64 18 84 8

E-Mail: kontakt@clever-hausverkauf.de
Internet: www.clever-hausverkauf.de

Stand: Mai 2020

Inhalt

17. So erkennen Sie unseriöse Anfragen - Damit Sie keinen Betrügern auf den Leim gehen
18. So ziehen Sie den höchsten Nutzen aus Ihren Besichtigungen - Lernen Sie Ihre Kaufinteressenten kennen
19. So erkennen Sie „Besichtigungstouristen“ - Machen Sie Ihr Haus nicht zum Freizeitziel
20. So selektieren Sie echte Kaufinteressenten - Jetzt wird es ernst

Liebe Eigentümerin, lieber Eigentümer,

die Vorbereitungen für Ihren Hausverkauf sind nun abgeschlossen.

Jetzt ist es daran, aus den wirkenden Werbemaßnahmen den richtigen Käufer zu finden.

Erfahren Sie deshalb nun, wie Sie unseriöse Anfragen erkennen, den besten Nutzen aus Ihren Besichtigungen ziehen, „Besichtigungstouristen“ erkennen und ernsthafte Kaufinteressenten selektieren.

Wir wünschen Ihnen auch hierbei gutes Gelingen.

Bei Fragen nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf.

Herzliche Grüße

Ihr Arno Hänisch
CLEVER HAUSVERKAUF



Online-Ratgeberbereich:
<https://www.clever-hausverkauf.de/hausverkauf-ohne-makler/>

17. So erkennen Sie unseriöse Anfragen

Damit Sie keinen Betrügern auf den Leim gehen

So nutzbringend sie auch sind, müssen Sie gerade bei den Immobilienportalen auch auf unseriöse Anfragen gefasst sein. Seien Sie insbesondere in folgenden Fällen vorsichtig:

- Betrügerische E-Mail-Anfragen erkennen Sie häufig an englischsprachigen oder offensichtlich mit einem Übersetzungsprogramm verfassten Texten.
- Seien Sie auch vorsichtig, wenn angebliche Interessenten Ihnen nicht ihre vollständigen Kontaktdaten nennen und damit ggf. ihre Identität verschleiern möchten. Echte Kaufinteressenten werden damit kein Problem haben. Leider gibt es Betrüger, die Besichtigungen, gerade Sammelbesichtigungen, für Diebstähle nutzen möchten.
- Öffnen Sie keine E-Mail-Anhänge oder Links, da Betrüger diese z.B. für Pishing nutzen, um an Ihre Daten oder Ihr Geld zu gelangen.
- Werden Sie auf Bargeldzahlungen angesprochen, lassen Sie sich nicht dazu überreden. Dies hat entweder Falschgeld, Schwarzgeld oder Geldwäsche als Hintergrund. Außerdem: Wenn an notariellen Kaufverträgen vorbei mit Bargeld operiert wird, besteht die Gefahr, dass der ganze Kaufvertrag nichtig ist.
- Sie werden von einem „Interessenten“ freundlich angeschrieben oder angesprochen, der Ihre Immobilie schnell, ohne Besichtigung, zum ausgeschriebenen oder gar höheren Preis kaufen möchte. Glauben Sie uns: Das gibt es nicht. Hier besteht die Gefahr eines sog. Rip-Deals, bei der die Betrüger Sie dann mit einem Ködergeschäft (meist in ein nobles Hotel) ins Ausland locken möchten.

18. So ziehen Sie den höchsten Nutzen aus Ihren Besichtigungen

Lernen Sie Ihre Kaufinteressenten kennen

In den vergangenen Abschnitten hatten wir Ihnen ausführlich berichtet, wie Sie Ihre Immobilie und den Verkaufsprozess

perfekt vorbereiten können. Mit den Besichtigungen ist Ihre Immobilie nun für Kaufinteressenten „live“ geschaltet.

Ihr Ziel sollte sein, aus den Besichtigungen so viel ernsthafte Kaufinteressenten wie möglich zu generieren. Denn Sie wissen ja: Je höher die Nachfrage, desto höher der Kaufpreis und desto kürzer die Vermarktungsdauer.

Dazu folgende Tipps:

- Machen Sie sich vorab nochmal klar, dass Ihre Immobilie jetzt ein reines Verkaufsobjekt ist und nicht mehr Ihr Zuhause. Nehmen Sie negative Bemerkungen nicht persönlich.
- Wirken Sie nicht nervös. Bleiben Sie locker, offen und souverän.
- Stellen Sie bei der Präsentation Ihrer Immobilie deren Vorzüge für die Zielgruppe in den Vordergrund.
- Beantworten Sie alle Fragen von Kaufinteressenten ausführlich. Durch die Unterlagen-Aufbereitung und „Mögliche (kritischen) Fragen von Kaufinteressenten“ sind Sie darauf bestens vorbereitet. Sollte dennoch eine Frage dabei sein, die Sie nicht beantworten können, notieren Sie sie und beantworten Sie sie umgehend.
- Reagieren Sie auch auf kritische Fragen und Anmerkungen von Kaufinteressenten ruhig, sachlich und freundlich.
- Verschweigen Sie keine Mängel, sondern gehen Sie offen damit um, auch wenn Sie nicht danach gefragt werden. Dies schafft Vertrauen. Darunter fallen z.B.:
 - Setzrisse in den Wänden
 - Feuchtigkeitsschäden
 - Mangelhafte Kellerabdichtung
 - Mängel der Elektroinstallation
 - Mängel der Heizungsanlage
 - Altlastenverdacht
 - Asbest
 - Pilzbefall
 - Hausschwamm
 - Hausbock
 - Hochwassergefahr
 - Geruchsbelästigung durch eine Kläranlage
 - Schwarzbau (fehlende Baugenehmigung für das Gebäude oder Teile davon, fehlende Nutzungsgenehmigung)
 - Unbekannte Miet- oder Pachtverträge
- Falls Kaufinteressenten eine zweite Besichtigung unter Hinzuziehung eines Gutachters wünschen, stimmen Sie in jedem Fall zu. Dies kann eine Chance, aber auch ein Risiko für Sie sein. Wenn keine bisher unbekanntenen Mängel zu

Tage treten, haben Sie damit vielleicht Ihren Käufer gefunden. Zeigt der Gutachter aber gravierende Mängel auf, kann dies zur Absage führen. Bleiben Sie auch dann sachlich und lassen Sie sich die Mängel sowie die Möglichkeiten der Beseitigung incl. Kosten genau erklären. Seien Sie offen für einen Nachlass beim Kaufpreis. Bedenken Sie dabei, dass diese Mängel auch bei anderen Kaufinteressenten nicht verschwiegen werden dürfen. Ziehen Sie im Zweifel auch einen eigenen Gutachter hinzu.

- Stellen Sie auch von sich aus aktiv Fragen, damit Sie sich ein Bild von den Kaufinteressenten machen können und gezielt auf sie eingehen können, z.B.:
 - Mit wie vielen Personen würden Sie denn einziehen? (Single, Paar, Familien mit X Kindern)
 - Haben Sie Kinder? Wenn ja, wie alt sind sie?
 - Ziehen Sie von außerhalb hierhin oder wohnen Sie bereits hier im Ort?
 - Was machen Sie beruflich?
 - Haben Sie schon mal grundsätzlich wegen einer Finanzierung mit Ihrer Bank oder Sparkasse gesprochen? Mit wieviel Eigenkapital werden Sie finanzieren?
 - Haben Sie ein oder mehrere Autos?
 - Wohnen Sie derzeit zur Miete oder im Eigentum? Wollen Sie Eigentum vorher verkaufen oder zukünftig vermieten?
 - Wie lange suchen Sie schon eine Immobilie?
 - Wie sind denn Ihre zeitlichen Vorstellungen hinsichtlich der Übergabe für den Fall, dass Sie diese Immobilie kaufen möchten?
- Seien Sie nach Äußerungen und Verhaltensweisen Ihrer Kaufinteressenten weder hoffnungsvoll noch enttäuscht. Alles ist möglich. Euphorische Bemerkungen gehören genauso zur Tagesordnung wie unverbindliche Äußerungen oder desinteressiertes Verhalten. In dieser Phase ist das völlig normal.

Fazit: Die Besichtigung dient nicht nur dem Zweck, dass Kaufinteressenten Ihre Immobilie kennen lernen, sondern auch dem Zweck, dass Sie so viel wie möglich über Ihre Kaufinteressenten erfahren. Umso besser können Sie sich später für einen entscheiden.

19. So erkennen Sie „Besichtigungstouristen“

Machen Sie Ihr Haus nicht zum Freizeitziel

Reine Besichtigungstouristen sind Menschen, die einfach zum Zeitvertreib, Spaß und aus reiner Neugier Einblick in die Wohnsituation anderer Menschen haben oder sehen möchten, wie luxuriöse Immobilien ausgestattet sind, ohne selbst Kaufabsichten zu hegen.

Im weiteren Sinne lassen sich auch Menschen hierzu zählen, die zwar irgendwann Eigentum erwerben möchten, die

Kaufabsicht aber momentan noch unkonkret ist, sich aber jetzt schon mal einfach umschauchen möchten.

Von beiden Kategorien haben Sie also nicht viel zu erwarten, nur dass sie Ihre Zeit stehlen.

Sie haben in den ersten Mails gesehen, dass wir sehr viel Wert auf eine perfekte Vorbereitung legen, die Ihre Immobilie in jeder Hinsicht transparent und offen darstellt. Damit halten Sie schon mal einige Besichtigungstouristen fern, denn mit den hochwertigen Innenfotos dürfte die Neugier einiger Leute bereits befriedigt sein, wie es wohl bei ihnen aussieht.

Doch wie erkennen Sie Besichtigungstouristen, die sich bei Ihnen melden oder sich vielleicht doch schon in der Besichtigung befinden? Das ist leider nicht ganz einfach, aber es gibt ein paar Tipps, wie Sie sich vor diesem Phänomen schützen können:

Vor der Besichtigung:

Bereits in der Kommunikation vor der Besichtigung (z.B. Anfrage zu Ihrem Inserat) sind Besichtigungstouristen häufig unkonkret. Nicht vollständige Kontaktdaten, aber auch die Nutzung lediglich von vorgegebenen Standardantworten wie „Besichtigung erwünscht“ ohne individuellen Text deuten nicht unbedingt auf ein ernsthaftes Interesse hin.

Damit Sie Schreibfaule allerdings nicht sofort in die Schublade „Besichtigungstourist“ stecken (es könnte ja doch ein ernsthafter Interessent sein, z.B. ein Unternehmer, der einfach wenig Zeit hat), empfehlen wir Ihnen, vor der Besichtigung mit ihnen zu telefonieren und sie mit einigen Fragen aus dem vorhergehenden Abschnitt zu „löchern“.

Besichtigungstouristen mögen für ihre Freizeitgestaltung gerne bequeme Zeiten wie z.B. den Sonntagnachmittag. Durch die Terminierung auf etwas „unbequemere“ Zeiten, die natürlich auch den Anforderungen an gutes Tageslicht entsprechen sollten, kommt es schnell dazu, dass der ein oder andere von der Besichtigung Abstand nimmt. Ernsthafte Kaufinteressenten hingegen sind da meist deutlich flexibler.

Während der Besichtigung:

Haben Sie erstmal einen Besichtigungstouristen im Haus, erkennen Sie ihn meist daran, dass er „nur mal so“ schaut, irgendwie desinteressiert wirkt oder allenfalls oberflächliche Fragen stellt. Es kann natürlich auch sein, dass er mit ernstem Absichten gekommen ist, aber in der Besichtigung festgestellt hat, dass die Immobilie aus irgendwelchen Gründen doch nichts für ihn ist.

So bedauerlich die verschwendete Zeit auch ist, zeigen Sie dem mutmaßlichen Touristen dann dennoch geduldig und freundlich Haus oder Wohnung anstatt ihn zu vergraulen, denn: Ganz auf der sicheren Seite, ob ernsthaftes Interesse besteht oder nicht, kann man natürlich nie sein.

20. So selektieren Sie echte Kaufinteressenten

Jetzt wird es ernst

Mit den Besichtigungen wird es nun ganz konkret und die „heiße Phase“ beginnt.

Kaufinteressenten ist in der Regel bewusst, dass Kaufentscheidungen gerade bei begehrten Immobilien nicht lange auf sich warten lassen dürfen.

Ernsthafte Kaufinteressenten können Sie (meist) daran erkennen:

- Die Kommunikation (Telefon, E-Mail, persönliches Gespräch) ist durchgängig offen und positiv.
- Bei der Besichtigung werden alle Bereiche Ihrer Immobilie intensiv und mit Interesse angeschaut.
- Es wird, sofern Selbstnutzung vorgesehen ist, schon mal für bestimmte Einrichtungen wie Kleiderschrank Maß genommen.
- Es werden viele Fragen gestellt, durchaus auch kritische.
- Kaufinteressenten bringen in der ersten oder vielleicht zweiten Besichtigung einen Baugutachter mit. Dies würden Sie nicht tun, wenn kein Interesse bestünde.
- Manche Kaufinteressenten bekunden während der Besichtigung ernsthaftes Interesse, erbitten von sich aus aber um ein paar Tage Bedenkzeit und geben einen Zeitpunkt an, bis wann sie sich melden. Fassen Sie hier ggf. nochmal nach, wenn die Zeit verstrichen ist.
- Manche Kaufinteressenten äußern vielleicht sogar bereits während der Besichtigung, dass sie Ihre Immobilie gern kaufen würden.

Leute, die nach Ihrer Einschätzung positive Interessenssignale gegeben haben, aber sich bisher nicht konkret geäußert haben, können Sie durchaus mit z.B. folgenden Fragen ansprechen:

- Und wie ist denn so Ihr erster Eindruck?
- Sind Sie an einer weiteren Prüfung der Immobilie interessiert?
- Wie ist denn so die erste Tendenz?
- Wie weit sind Sie denn mit Ihrer Entscheidungsfindung?

Je nach Situation können Sie derartige Fragen gegen Ende oder im Nachgang der Besichtigung anbringen.

Tipp:

Wenn Sie einen wirklich ernsthaften Kaufinteressenten identifiziert haben, hat er Sie auch möglicherweise von sich aus schon auf die Unterlagen angesprochen. Falls nein, sprechen Sie ihn aktiv darauf an, ob er diese zur weiteren Prüfung von Ihnen haben möchte.

Gut, dass Sie hierfür bereits alles im Vorfeld perfekt vorbereitet und organisiert haben.

Ende Artikel 3