

So stehen Sie Rede und Antwort

Vorab ein Tipp

Betrachten Sie (kritische) Fragen von Kaufinteressenten auf keinen Fall als lästig.

Vielmehr können Sie sie meist als Signal von echtem Kaufinteresse interpretieren.

Deshalb sind Fragen von Kaufinteressenten etwas sehr Positives. Aber natürlich gibt es auch Kaufinteressenten, die kritische Fragen nur deshalb stellen, um den Preis zu drücken.

... und noch ein Hinweis

Viele Antworten auf häufige Fragen haben Sie durch die intensive Handhabung der Unterlagen und des Exposés natürlich ohnehin parat. Diese haben wir deshalb nicht nochmal zusätzlich in diesen Katalog aufgenommen.

Hier geht es insbesondere um Fragen, die darüber hinaus oft gestellt werden.



1. Allgemeine Fragen

- Warum möchten Sie verkaufen?

2. Fragen zur Lage / Umgebung

- Wo sind die nächsten Einkaufsmöglichkeiten des täglichen Bedarfs?
- Wo befinden sich die nächsten Kindergärten, Schulen?
- Wo ist die nächste Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr?
- Wie ist das Verhältnis zur Nachbarschaft? (bei Eigentumswohnungen: auch innerhalb des Hauses)
- Wie ist die Bewohnerstruktur im Umfeld? (bei Eigentumswohnungen: auch innerhalb des Hauses; auch Aufteilung Selbstnutzer/Mieter)
- Wo gibt es weitere Parkmöglichkeiten?
- Gibt es tagsüber/nachts Geräusch- oder Geruchsbelästigungen (z.B. Fahrzeuge, Flugzeuge, Bahn, Gewerbebetriebe)? bei Eigentumswohnungen: Gibt es Bewohner im Haus, die es mit der Ruhe nicht so genau nehmen?
- Wie ist der Sonnenstand, wie sind die Lichtverhältnisse zu unterschiedlichen Tages- und Jahreszeiten?
- Wie ist die Sicherheit in der Gegend, wurde hier schon öfters eingebrochen?
- Wie gut ist der Standort aktuell und in der Zukunft? (Bevölkerungsentwicklung, Wirtschaftskraft, Arbeitsplätze etc.)
- Wie hoch ist die Arbeitslosigkeit in der Region?
- Werden in der Nähe aktuell Projekte wie Autobahnen, Hochspannungsmasten, Windräder, Mülldeponien oder Kraftwerke geplant oder umgesetzt?

3. Fragen zum Gebäude

- Wie alt ist und wie ist der Zustand von: Heizung, Elektroinstallation, Wasserleitungen (Material), Abwasserleitungen, Dach, Fenster?
- Wie ist das Gebäude gedämmt (Dach/Außenwände)?
- Ist der Keller trocken? Gab es hier schon mal Probleme?
- Gibt es Probleme mit Grundwasser?
- Gab es schon mal einen Wasserschaden?
- Gibt es Risse in den Wänden?
- Gibt es versteckte Mängel?
- Gibt es Probleme mit Schimmelpilz/Schwamm/Hausbock?
- Welche Reparaturen stehen aktuell und welche Modernisierungen in den nächsten Jahren an? (Beim Gemeinschaftseigentum von Eigentumswohnungen: Reicht die Instandhaltungsrücklage oder stehen Sonderumlagen an?)
- Kann der Grundriss verändert werden? Welche Wände sind tragend bzw. nichttragend?
- Kann man anbauen bzw. ausbauen (z.B. Dachgeschoss, Anbau, Wintergarten, Balkon, Dachgaube, Garage/Carport)?

4. Fragen zum Grundstück

- Gibt es Belastungen auf dem Grundstück (z.B. Altlasten, Baulasten, Dienstbarkeiten, Grundschulden) => Die Antworten gehen zwar auch aus den Unterlagen hervor, da diese Fragestellung aber häufig gestellt wird, haben wir sie hier nochmals aufgeführt?

5. Fragen im Falle der (Teil-)Vermietung

- Gibt es Probleme mit dem oder den Mietern?

Nutzen Sie unseren Profi-Makler-Service

CLEVER HAUSVERKAUF Arno Hänisch

Inhaber: Arno Hänisch

Willbecker Straße 74A
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

