



IHR IMMOBILIEN-
PARTNER IN DER
METROPOLREGION:
STEFAN UND NICOLE
SAGRALOFF



PARTNERSCHAFTLICH. EHRlich. STARK.

**IMMOPARTNER IST NÜRNBERGS FÜHRENDER PARTNER RUND UM
DIE VERMITTLUNG VON WOHN- UND GEWERBEIMMOBILIEN.**

IMMOPARTNER hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2003 bei unseren Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch den lokalen Fokus des Immobilienunternehmens profitieren unsere Kunden von einer intensiven Beratung, einer ausgezeichneten Marktkennntnis, einem gepflegten Netzwerk und zeitnahen Vermittlungserfolgen. Unser Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über eine intensive persönliche Beratung bis hin zur professionellen Vermarktungs- und Vertriebsleistung. Dazu kommen ein umfassender After-sales-Service und mit dem neuen Bestellerprinzip auch ein maßgeschneidertes Angebot für Vermieter.

Kapitalanleger und institutionelle Bestandshalter vertrauen der vorausschauenden Beratung der Makler von IMMOPARTNER Nürnberg ebenso wie Bauträger oder internationale Investoren, welche die sorgfältig erstellten, realistischen Expertisen der Immobilienprofis als fundierte Entscheidungsgrundlage für ihre Projektplanung verwenden. Die Mitgliedschaft im Immobilienverband IVD gibt unseren Kunden außerdem die Sicherheit, mit IMMOPARTNER Nürnberg auf überprüfte Seriosität und Kompetenz zu setzen.



FÄRBERSTR. 5 (HEFNERSPLATZ)
90402 NÜRNBERG

☎ (0911) 477760 – 13
✉ TEAM@IMMOPARTNER.DE
f WWW.FACEBOOK.COM/IMMOPARTNER.NUERNBERG
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

OHNE HINDERNISSE
EMPFEHLUNGEN
MARKTWERT
FINANZIERUNG
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
VERHANDLUNG
KAUFVERTRAG
MIETNOMADE
ENERGIEAUSWEIS



BESICHTIGUNG

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

WWW.WERTERMITTLUNG-NBG.DE

BESICHTIGUNGSTERMINE RICHTIG VEREINBAREN,
VORBEREITEN UND DURCHFÜHREN.

AUS INTERESSENTEN WERDEN KÄUFER ...

Der erste Besichtigungstermin mit einem Kaufinteressenten ist eine Herausforderung. Denn wer keine Erfahrung hat, welcher Ton und welches Verhalten in dieser Situation angebracht ist, wird schnell unsicher und nervös. Damit Sie sich optimal vorbereiten und dann durch Ruhe und Besonnenheit glänzen, haben wir für Sie diese Broschüre zusammengestellt.

DIE TERMINVEREINBARUNG

Versuchen Sie bereits am Telefon, möglichst viele Informationen über den Interessenten zu erhalten! Vereinbaren Sie nur dann einen Besichtigungstermin, wenn Sie den Eindruck gewinnen, dass Ihre Immobilie die Anforderungen des potenziellen Käufers auch erfüllen kann. Lassen Sie sich immer Name, Adresse und Telefonnummer geben und überprüfen Sie diese Angaben nach Möglichkeit im Telefonbuch oder Internet. Überlegen Sie sich bereits vor den ersten zu erwartenden Anrufen, wann Sie Besichtigungen durchführen können und welche Termine am vorteilhaftesten sind:

- Zu welchen Tageszeiten zeigt sich Ihre Immobilie von der besten Seite?
Beispiel: Wenn die Sonne am Nachmittag schön auf die Terrasse scheint?
- Gibt es ungünstige Zeiten? Vielleicht bei starkem Berufsverkehr?
- Wann haben Sie Zeit? Ja nach Größe Ihrer Immobilie kann eine Besichtigung leicht 1 ½ Stunden dauern. Hinzu kommt Ihre Vorbereitung – z. B. das Bereitlegen von Unterlagen oder das Durchlüften der Räume.

DIE VORBEREITUNG

Die erste Besichtigung ist der erfolgsentscheidende Schritt im Verkaufsprozess und sollte dementsprechend sorgfältig vorbereitet sein. Innerhalb kurzer Zeit macht sich Ihr Gast ein Bild von Ihrem Angebot, das Sie später kaum mehr korrigieren können. Nur wenn es Ihnen gelingt, bei einer Führung durch Ihr Objekt echtes Interesse zu wecken, wird sich der potenzielle Käufer weiter mit Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung befassen. Beherzigen Sie folgende 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 auch im Winter für eine angenehme Temperatur.
- Lassen Sie Licht herein! Aufgezugene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken besser.
- Sorgen Sie dafür, dass sich der Interessent Ihr Objekt ungestört und in aller Ruhe ansehen kann. Sind zu viele Personen anwesend, könnte er

DER ERSTE EINDRUCK ENTSCHIEDET.

- sich gestört fühlen – speziell dann, wenn diese nicht glücklich über Ihre Verkaufsabsichten sind. Wenn Sie Kinder haben, lassen Sie die Kleinen vielleicht bei den Nachbarn.
- Sorgen Sie für eine schöne Stimmung. Der Garten oder Balkon sollte gepflegt und mit Blumen geschmückt sein. Fegen Sie den Eingang und den Weg zu Ihrer Immobilie, damit schon beim Eintreten ein vorteilhafter Eindruck entsteht.
 - 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, ist die Besichtigung bereits vorüber, bevor sie richtig begonnen hat.

DER UMGANG MIT INTERESSENTEN

Wenn Sie Besuch bekommen, sind Sie es gewohnt, als guter Gastgeber einen Sitzplatz und etwas zu Trinken anzubieten. Ein Kaufinteressent möchte zunächst aber nur Ihre Immobilie besichtigen! Deshalb sollten Sie nach einer freundlichen Begrüßung gleich mit der Führung beginnen!

Versuchen Sie auf keinen Fall, Ihre Immobilie anzupreisen! Der Kaufinteressent wird sich bedrängt fühlen! Halten Sie sich einfach im Hintergrund und beantworten Sie alle Fragen vollständig und korrekt, aber erzählen Sie nicht zu viel darüber hinaus. Geben Sie keine persönlichen Erlebnisse zum Besten (z. B. wie Sie vor zehn Jahren mit Ihrer Frau die Fliesen ausgesucht haben). Der Interessent möchte sich sein eigenes Bild machen.

Beginnen Sie die Besichtigung in den weniger attraktiven Räumen. 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. Wechseln Sie hierzu in die Rolle des perfekten Gastgebers, der einen Kaffee oder ein Glas Wasser anbietet (aber natürlich niemals aufdrängt).

UNTERLAGEN

In der Regel werden Sie für den ersten Termin nicht viele Unterlagen benötigen. Trotzdem sollten Sie gut vorbereitet sein, um bei starkem Interesse gleich 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 eine tatsächliche Kaufabsicht besteht und die Verhandlungen schon weiter fortgeschritten sind.

PREISVERHANDLUNGEN

Preisverhandlungen sind während des ersten Besichtigungstermins in fast

allen Fällen nicht angebracht. Hierfür ist es noch zu früh. Trotzdem werden Sie häufig mit der Frage konfrontiert: „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.

ZUBEHÖR

Häufig soll mit der Immobilie auch einiges an Zubehör und Inventar den Besitzer wechseln – z. B. die Einbauküche oder ein Gartenhaus. Versuchen Sie nicht bereits beim ersten Termin, diese Dinge zu verkaufen. Bringen Sie sie erst dann ins Spiel, wenn der Interessent sich bereits entschieden hat und Ihre Immobilie kaufen will. Eine gute Strategie ist es, bei den nun anstehenden Preisverhandlungen Inventar anstatt eines Preisnachlasses anzubieten.

WENN INTERESSENTEN ZUM PROBLEM WERDEN

Es geschieht nicht häufig, kommt aber leider immer wieder vor, dass Interessenten während der Besichtigung zum Problem werden. Wie sollten Sie in einem solchen Fall handeln?

- Kritik an tatsächlichen Mängeln zu üben ist legitim. Wenn aber persönliche Kommentare zu Geschmack und Stil gemacht werden, kann dies schnell beleidigend werden. Beenden Sie die Besichtigung – Sie führen gerade keine echten Interessenten durch Ihre Immobilie!
- Natürlich soll ein Kaufinteressent Ihre Immobilie genau ansehen. Ein nicht abgesprochenes Abziehen von Tapeten, Abklopfen von Putz oder Demontieren von Paneelen aber geht definitiv zu weit!
- Sorgen Sie bei Terminen mit großen Besuchergruppen dafür, dass Sie nicht alleine sind. Ihnen sollten so viele Leute zur Seite stehen, dass die Fragen der Interessenten immer gleich an Ort und Stelle beantwortet werden können. Ihre „Mitstreiter“ müssen dazu in der Lage sein!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf!

Nicole und Stefan Sagraloff
Immopartner Stefan Sagraloff e.K.



ABSENDER

Vorname | Name
Straße | Hausnummer
PLZ | Wohnort
E-Mail
Telefon

Ob Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten oder selbst auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – wir beraten Sie gerne!

Ja, wir möchten:
☐ unsere Immobilie verkaufen
☐ eine unverbindliche Immobilienbewertung
☐ eine Immobilie kaufen
☐ eine Immobilie mieten/vermieten

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.



Leitfaden für Immobilienverkäufer_O6 Besichtigung

Immopartner Stefan Sagraloff e.K.
Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg