



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
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
MIETNOMADE
UNTER FREUNDEN



BESICHTIGUNG

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERMIETER

BESICHTIGUNGSTERMINE ERFOLGREICH GESTALTEN.

AUS INTERESSENTEN WERDEN MIETER

Der erste Besichtigungstermin mit einem Mietinteressenten 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 der Mietinteressent zu Ihrer Immobilie und der Hausgemeinschaft passen könnte. 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? Je 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 Vermietungsprozess 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 Mieter weiter mit Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung befassen. Beherzigen Sie folgende Punkte:

- Nur eine aufgeräumte, geputzte und gut gelüftete Immobilie 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! Aufgezozene 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

DER ERSTE EINDRUCK ENTSCHEIDET.

- er sich gestört fühlen. Wenn Sie Kinder haben, lassen Sie die Kleinen vielleicht bei den Nachbarn.
- Sorgen Sie für ein schönes Ambiente. 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, 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 Mietinteressent 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 Mietinteressent 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 aus- gesucht haben). Der Interessent möchte sich sein eigenes Bild machen.

Beginnen Sie die Besichtigung in den weniger attraktiven Räumen. Das Beste heben Sie sich bis 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 Kaf- fee oder ein Glas Wasser anbietet (sich aber natürlich niemals aufdrängt).

UNTERLAGEN

In der Regel werden Sie für den ersten Termin nicht viele Unterlagen be- nötigen. Wichtig sind aber der Energieausweis und eine Übersicht über die Nebenkosten. Seien Sie gut vorbereitet, natürlich guckt ein Mietinte- ressent da ganz genau hin und wird gegebenenfalls auch Fragen stellen. Das Exposé hat er sicher bereits im Internet heruntergeladen, es ist aber immer gut, für alle Fälle die Eckdaten und die Grundrisse als Ausdruck dabeizuhaben. Weitere Unterlagen zu Ihrer Immobilie sollten Sie ihm erst aushändigen, wenn eine tatsächliche Mietabsicht besteht und die Ver- handlungen schon weiter fortgeschritten sind.

MIETPREISVERHANDLUNGEN

Der eine oder andere Mietinteressent wird Sie fragen: „Was kann man denn am Mietpreis noch machen?“ Diese Frage zielt nur darauf ab, Ihre Verhandlungsbereitschaft zu testen, und signalisiert kein ernsthaftes Inte- resse. Verweisen Sie deshalb auf Ihren Angebotspreis. Fragen Sie nach! Findet der Interessent den Preis tatsächlich zu hoch oder will er nur po- kern?

ZUBEHÖR

Häufig wünscht sich der Vermieter, dass der neue Mieter ihm Zubehör und Inventar abkauft – z. B. die Einbauküche, ein Flurschrank, ein Sofa oder ein Gartenhaus. Versuchen Sie nicht bereits beim ersten Termin, diese Din- ge zu verkaufen, sprechen Sie das Thema aber ruhig an. Bringen Sie sie erst dann ins Spiel, wenn der Interessent sich bereits entschieden hat und Ihre Immobilie mieten will.

WENN INTERESSENTEN ZUM PROBLEM WERDEN

Es geschieht nicht häufig, kommt aber leider immer wieder vor, dass In- teressenten 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 Mietinteressent Ihre Immobilie genau ansehen. Ein nicht abgesprochenes Abziehen von Tapeten, Abklopfen von Putz oder Demontieren von Paneelen geht aber definitiv zu weit!
- Sorgen Sie bei Terminen mit mehreren Personen dafür, dass Sie nicht alleine sind. Ihnen sollten genug Leute zur Seite stehen, sodass 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 bei Ihrer Vermietung!

Nicole und Stefan Sagraloff
Immopartner Stefan Sagraloff e.K.



ABSENDER

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

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

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

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

Deutsche Post
WERBEANTWORT

Leitfaden für Immobilienverkäufer, 03. Besichtigung

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