

Scheininteressenten frühzeitig erkennen

Ihre Immobilie wurde gerade inseriert und schon steht Ihr Telefon nicht mehr still und das E-Mail-Postfach quillt über. Aber woher wissen Sie, ob diese zahllosen Interessenten Ihre Immobilie wirklich kaufen wollen und nicht nur Besichtigungstouristen sind? Kaum ein Verkäufer möchte Zeit an unnötige Besichtigungen verschwenden.

Nicht alle, die eine Immobilie besichtigen, haben die Absicht diese auch zu kaufen. Nicht nur die sogenannten Besichtigungstouristen: Menschen die in Ihrer Freizeit gerne Immobilien besichtigen. Sondern auch die mangelnde Kreditwürdigkeit oder Kaufkraft der Interessenten verzögern oft den Verkauf einer Immobilie. Immobilienexperten geben zu, dass diese sogenannten Scheininteressenten, selbst mit geschultem Auge schwer zu erkennen sind. Allerdings gibt es einige Tricks, um die wirklichen Interessenten von den Scheininteressenten zu unterscheiden.

Exposé entlarvt Scheininteressenten

Ein exzellentes Exposé hilft bereits dabei die Interessengruppe zu verkleinern. Denn, je mehr Fragen dieses Exposé beantwortet, desto leichter können die Interessenten entscheiden, ob die Immobilie ihren Wünschen entspricht, oder nicht. Bekommen Interessenten durch ungenaue Fotos einen falschen Eindruck, so kann es passieren, dass Sie Besichtigungen durchführen, bei denen Interessenten sagen werden: „Das habe ich mir anders vorgestellt."

Eine andere Möglichkeit sind die 360-Grad-Touren. Hier haben Sie die Möglichkeit ein Zimmer, zum Beispiel das Wohnzimmer, für den Interessenten freizuschalten. Möchte er einen Rundgang durch die gesamte Immobilie erleben, muss er die anderen Räume durch Angabe seiner E-Mail-Adresse freischalten. Besichtigungstouristen möchten das in der Regel nicht.

Mit den richtigen Fragen Scheininteressenten erkennen

Mit Hilfe der E-Mail-Adresse können Sie bereits durch klärende Fragen einen ersten Eindruck davon gewinnen, wie ernst der Interessent an der Immobilie interessiert ist. Fragen Sie zum Beispiel danach, wie seine Wunschimmobilie aussieht, wie lange er schon sucht, oder ob die Finanzierung schon steht. Je klarer die Antworten, desto eindeutiger ist auch das Interesse. Profi-Makler fühlen auch in einem Telefonat dem Interessenten auf den Zahn und erkennen, ob er wirklich interessiert ist.

Da Besichtigungstouristen ihr Hobby gerne auf den freien Tag legen, ist das Wochenende ihr beliebtester Zeitraum. In der Woche nehmen Sie sich selten Zeit. Bei ernsthaften Interessenten ist das anders. Sie versuchen ihre Besichtigungstermine auch unter der Woche wahrzunehmen und schaufeln sich dafür frei. Besichtigungstouristen, denen keine Termine am Wochenende angeboten werden, springen hier meistens ab. In Ausnahmefällen, wenn Interessenten beispielsweise extra aus einer weit entfernten Stadt anreisen, können Sie Termine auch am Wochenende vereinbaren.

Profi-Makler haben durch ihre langjährige Erfahrung ein Gefühl dafür entwickelt, wer ernsthaftes Interesse bekundet und wer nicht. Sie wissen aber auch, dass es besser ist, einem Besichtigungstouristen das Haus zu zeigen, als einen Käufer zu verlieren.

Sie wollen Ihre Zeit nicht mit Scheininteressenten vergeuden?

Wir helfen Ihnen, tatsächliche Kaufinteressenten zu erkennen.