



Immobilienverkauf Wer sein Haus oder seine Wohnung selbst verkaufen möchte, hat zahlreiche Besichtigungstermine zu vereinbaren, ohne dass es eine Garantie für den Erfolg gibt. Fotos: Rainer Sturm, Jörg Siebauer, pixelio.de/SHUTTERSTOCK



Viel Interesse, kein Käufer

Aktuell. Manche Haus- oder Wohnungsbesitzer kennen das: Sie preisen eine Immobilie an, das Angebot führt auch zu vielen Anfragen.



Der Makler organisiert Besichtigungen meistens viel zielgerichteter.

CHRISTOPH GERINGER, IMMOTEA7, DORNBIRN

Höflich wird jeder Terminvorschlag der Interessenten akzeptiert, unabhängig von Wochentag und Tageszeit. Die Treffen verlaufen dann zumeist auch locker und fröhlich, die Immobilie wird dabei auch überschwänglich gelobt und bewundert. Doch die erste Euphorie weicht rasch der Frustration, wenn die vielen vermeintlich begeisterten Interessenten absagen oder sich einfach nicht mehr melden. Die Hoffnung, einen guten Preis zu erzielen, schwindet.

„Das Problem liegt darin, dass die Interessenten einem Eigentümer gegenüber meist nicht ehrlich sind. Werden aber Probleme nicht angesprochen, kann nicht darauf reagiert werden“, weiß Immobilienberater Christoph Geringer von ImmoTeam7 in Dornbirn.

Die richtigen Fragen stellen

Dem Immobilienmakler gegenüber sind Interessenten hingegen offener und ehrlich. Er ist ja nicht der Eigentümer und er versteht es, die richtigen

Fragen zu stellen. So kann er auf die Wünsche und Vorstellungen eingehen. Jahrelange Erfahrung und ein Netzwerk von Sachverständigen helfen dem Profi, bei rechtlichen Problemen bis hin zu baulichen Adaptierungen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Christoph Geringer: „Der Interessent muss von Anfang an die Lösungen sehen und nicht die Probleme, die mit dem Immobilienkauf verbunden sind. Denn wer kauft sich schon gerne Probleme ein?“

Weiter sondiert der Immobilienmakler schon bei der Anfrage die Wünsche von Interessenten und besichtigt daher viel zielgerichteter: „Wer ein Haus sucht, will doch keine Wohnung anschauen.“ Auch Menschen, die nur aus Neugierde besichtigen wollen, werden so im Vorfeld schon ausgesiebt.

⚠ In „Immobilien aktuell“ geben die VN in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer Tipps für den Immobilienbereich.



Der Makler weiß, ob der Kunde auch ein Sanierungsobjekt sucht.



Wonach wird konkret gesucht?



Der Makler kennt schon bei der Anfrage die Wünsche der Interessenten.