



## Käufer in Sicht: Warum Sie den anderen Interessenten lieber nicht absagen sollten

Private Immobilienverkäufer tendieren häufig zu einem Fehler: Sie sind zu optimistisch. Das beginnt dabei, dass Sie den Aufwand eines Verkaufs unterschätzen und endet nicht selten darin, dass Sie sich zu schnell auf einen Käufer festlegen. Kein Problem, wenn dieser auch tatsächlich zahlungsfähig ist und am Ende keine kalten Füße bekommt. Oft sieht das jedoch ganz anders aus.

Die Liste an Gründen, warum ein Kaufinteressent im letzten Moment noch abspringen könnte, ist lang. Wir wollen Ihnen an dieser Stelle zwei typische Beispiele nennen.

### Beispiel 1: Die Finanzierung steht noch nicht

Es ist der Klassiker: Ihr Kaufinteressent taucht zu den Besichtigungsterminen gut

gekleidet auf, er erzählt von seinem sicheren und gut bezahlten Job und behauptet, dass mit der Bank eigentlich schon alles abgesprochen ist. Was soll da also noch schief gehen? Sie versprechen ihm die Immobilie und sagen den anderen Interessenten schon mal ab. Warum soll man Sie unnötig auf die Folter spannen und ständig auf neue Besichtigungsanfragen reagie-

ren? Dann kommt die Nachricht des Käufers. Die Bank hat die Finanzierung leider doch nicht bewilligt. Ihr Käufer hat einen Schufa-Eintrag, weil er seinen Studienkredit nie zurückgezahlt hat oder nicht genug Eigenkapital, um einen Kredit zu erhalten.

Die Lektion daraus: Prüfen Sie erst die Finanzierung Ihrer Interessenten, bevor

Sie anderen absagen. Den Kontakt mit mehreren potenziellen Käufern zu halten, mag auf die Dauer anstrengend sein – nur so stellen Sie jedoch sicher, am Ende einen passenden Käufer zu haben.

### Beispiel 2: Lieber doch kein gemeinsames Eigenheim

Auch Beispiel 2, kommt häufiger vor als man denkt: Sie entscheiden sich, Ihre Immobilie an ein Pärchen zu verkaufen, das Ihnen auf den ersten Blick sympathisch ist. Die beiden wissen schon ganz genau, wie Sie das Kinderzimmer einrichten wollen und sind sich sicher, dass ihr Hund den großen Garten lieben wird. Und plötzlich kommt der Rückzieher –

kurz vor dem Notartermin. Die beiden haben noch mal nachgedacht und das Haus passt doch nicht so optimal zu ihrer jetzigen Lebenssituation. Oder anders gesagt: Sie haben sich getrennt.

Die Lektion daraus: Käufer können noch so entschlossen wirken – bevor der Kaufvertrag unterzeichnet ist, können Sie noch immer einen Rückzieher machen.

Auch wenn es nicht die einfachste Lösung ist: Es ist sinnvoll, mit weiteren Kaufinteressenten Kontakt zu halten, nachdem Sie sich bereits für einen Käufer entschieden haben. Hier zahlt sich die Zusammenarbeit mit einem Makler

gleich in mehreren Punkten aus: Sie selbst haben nicht den Aufwand, mit allen Interessenten in Kontakt zu bleiben. Außerdem fühlen sich die Interessenten auf diese Weise nicht hingehalten. Schließlich kann der Makler Ihnen bei einer Absage noch weitere Objekte zeigen. Hinzukommt, dass ein Makler die Bonität ihrer Interessenten schon im Vorab prüft und ihnen somit böse Überraschungen erspart.

**Sie haben nicht die Zeit, um alle Kaufinteressenten zu betreuen, Verhandlungen zu führen und Finanzierungen zu prüfen? Kontaktieren Sie uns jetzt, wir helfen Ihnen gerne beim Verkauf Ihrer Immobilie.**