

Sie finden uns auf der Düsseldorfer Str. 15 im Dorf Saarn

0208. 883 555 66  
greens-immobilien.de

## „Warum wollen Sie denn verkaufen?“ - Wie Sie souverän auf neugierige Käufer reagieren

„So ein schönes Haus! Warum wollen Sie das denn verkaufen?“, wer eine Immobilie verkauft, muss in den Anfragen per Mail und Telefon und spätestens bei Besichtigungen mit jeder Menge neugieriger Nachfragen rechnen, die mal mehr und mal weniger angebracht sind. Wir verraten, wie Sie darauf souverän reagieren.

### „Wohnen Sie aktuell noch in der Immobilie?“

Das wichtigste gleich vorweg: In Mails und per Telefon ist es besser, mit Informationen, die sich nicht unmittelbar auf die Immobilie beziehen zurückhaltend zu sein. Verweisen Sie lieber darauf, dass Sie auf weitere Fragen bei der Besichtigung eingehen. Stellen Sie auch unbedingt sicher, dass es sich um ei-

nen ernsthaften Interessenten handelt, bevor Sie die genaue Adresse und ihre private Telefonnummer herausgeben. Sollten die vermeintlichen Interessenten Fragen dazu stellen, ob Sie aktuell noch in der Immobilie wohnen oder wie ihre Arbeitszeiten sind, ist Vorsicht angesagt, denn immer wieder kommt es vor, dass Einbrecher die Inserate auf Immobilienportalen nutzen, um auszukundschaften, wann eine Immobilie leer steht.

### „Warum wollen Sie denn verkaufen?“

Wenn dann bei der Besichtigung die ersten neugierigen Nachfragen eintrudeln, ist es ratsam, locker zu bleiben. Hinter der Frage „Warum wollen Sie denn verkaufen?“, versteckt sich meist nur der Wunsch, unkomplizierten Smalltalk zu betreiben und nicht der geschickte Versuch, eventuelle Mängel aufzudecken. Sie müssen also keine Angst haben,

etwas Falsches zu sagen. Wenn Sie wegen einer Scheidung, finanziellen Problemen oder aus sonstigen Gründen, über die Sie nicht gerne reden möchten, verkaufen, ist es auch völlig legitim nur auf „private Gründe“ zu verweisen. So zeigen Sie höflich, dass Sie nicht über ihren Verkaufsgrund sprechen möchten, er aber nichts mit der Immobilie selbst zutun hat.

### „Und mit drei Kindern war Ihnen das nicht zu eng?“

Manchmal kann es sein, dass Interessenten durch ihre Nachfragen und Aussagen unbewusst Ihren Geschmack oder Ihren Lebensstil hinterfragen. Dann ist es wichtig, sich nicht persönlich angegriffen zu fühlen. Bleiben Sie

ruhig und rechtfertigen Sie sich nicht. Häufig wollen Interessenten sich durch solche Fragen ein besseres Bild davon machen, wie es ist, in der Immobilie zu leben. Auch wenn Käufer danach fragen, ob der Lärm von der Straße nicht stört oder ob die Nachbarkinder immer so laut sind, ist es das Beste, ehrlich zu sein und zum Beispiel darauf hinzuweisen, dass die Geräusche zwar da sind, man sich aber schnell an sie gewöhnt.

### „Muss hier im Winter viel geheizt werden und gibt es irgendwo Schimmel?“

Besonders bei Fragen nach möglichen Mängeln, ist Ehrlichkeit besonders wichtig. Gesetzlich sind Sie nämlich dazu verpflichtet, auch über nicht sofort er-

sichtliche Mängel aufzuklären. Sollte später herauskommen, dass sie bewusst gelogen oder Mängel verschwiegen haben, können Sie dafür haftbar gemacht werden.

Experten raten übrigens dazu, dass Verkäufer bei den Besichtigungen selbst gar nicht anwesend sind. So müssen Sie auch keine lästigen Fragen nach ihrem Privatleben beantworten und können die Aufklärung über mögliche Mängel dem Makler überlassen.

**Sie wollen sich den Stress des Besichtigungsmanagements nicht antun? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne beim Verkauf Ihrer Immobilie.**