

MERKBLATT BESICHTIGUNG

So präsentieren Sie Ihre Immobilie optimal



1. Richten Sie Ihre Liegenschaft so her, dass diese einen guten Gesamteindruck macht. Stellen Sie sicher, dass vor dem Start der Besichtigung der Wohnraum gut gelüftet ist, bei leerstehenden Objekten notfalls die Toilette benützt werden könnte, sämtliche Läden und Vorhänge offen sind und die Beleuchtung fensterloser Räume funktioniert.

Bewohnte Liegenschaften sollten möglichst aufgeräumt und sauber sein. Küchenschränke und Einbaumöbel sollten nach Möglichkeit geöffnet werden dürfen. Sie gehören, wenn nicht anders vereinbart, zur Liegenschaft.



2. Wissen Sie wann wer kommt, die Besichtigungen können sonst schnell sehr stressig werden.

myhausverkauf.ch kann die Termine für Sie organisieren. Wichtig ist eine klare und vollständige Kommunikation (Wer? Wann? Wo?), damit die Interessenten pünktlich erscheinen.



3. Die ersten Minuten sind entscheidend für eine gelungene Besichtigung. Halten Sie sich an folgende drei Punkte:

- a) Heissen Sie die Leute willkommen, bestmöglich mit Namen.
- b) Erklären Sie kurz das Ziel der Besichtigung: Dass die Interessenten sich ein möglichst umfassendes Bild von der Liegenschaft machen können. Fragen, welche nicht direkt durch Sie beantwortet werden können sollen die Interessenten an die für Ihre Liegenschaft eingerichtete myhausverkauf-Mailbox senden.
- c) Damit es nicht vergessen geht erklären Sie am besten auch gleich zu Beginn der Besichtigung nach der Begrüssung und der Zieldefinition, dass allfälliges weiteres Interesse in den folgenden Tagen bitte angemeldet werden soll. Sobald die Phase der Besichtigungen abgeschlossen ist, werden die weiterhin Interessierten über das weitere Vorgehen informiert.



4. Zeigen Sie nun Ihre Liegenschaft vollständig und nutzen Sie die Zeit, Ihre potentiellen Käufer kennen zu lernen, damit Sie eine Beurteilung allfälliger qualitativer Kriterien erreichen. Vollständig bedeutet, dass Sie auch den ganzen Garten zeigen, die Garagen- und Kellerräume sowie den Estrich.



5. Überlegen Sie sich eine ansprechende Tour durch die Liegenschaft. Bewährt hat sich die Orientierung an folgenden Merkpunkten:

- a) Starten Sie mit einem Highlight und beenden Sie die Tour mit einem Highlight, also z.B. zuerst den Wohn- und Essbereich mit der ansprechenden Aussicht und am Ende der Garten mit der ansprechenden Aussicht zeigen.
- b) Öffentlich zu privat, also zuerst Eingang (Tour startet im Normalfall hier, erwähnen Sie aber explizit den Eingangsbereich), danach Wohn- und Essbereich, danach die Schlafzimmer, dann die Kellerräume und zuletzt der Garten.
- c) Vergessen Sie nicht, die Liegenschaft wie bereits erwähnt vollständig zu zeigen (z.B. auch inklusive Estrich / Unterdach, wenn diese Thematik relevant ist resp. die Besucher interessiert) und am Ende noch einmal den Hinweis zu machen, dass weiteres Interesse bitte in den nächsten Tagen angemeldet werden soll.



6. Fassen die Leute Vertrauen in Sie und haben Sie in der kurzen Zeit eine Beziehung aufbauen können, dann haben Sie alles erreicht, was im Rahmen der Besichtigungen für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Liegenschaft getan werden kann. Ehrlichkeit und Transparenz schaffen Vertrauen. Interessenten werden sich nicht weiter für Ihre Liegenschaft interessieren, wenn Sie nicht ehrlich sind. Sie dürfen die Stärken der Liegenschaft hervorheben, jedoch dürfen Sie bestehende, wesentliche Mängel nicht verschweigen.

Zögern Sie nicht, wenn Interessenten die Liegenschaft ein zweites Mal besichtigen wollen oder eine Zweitmeinung von einem Bau-Sachverständigen einholen wollen. Diese Leute interessieren sich echt für Ihre Liegenschaft, prüfen die Sache ordentlich und werden dafür weniger offene Fragen haben, wenn es darum geht den Verkauf erfolgreich abzuschliessen.



7. Interessenten, die die Liegenschaft ausführlich besichtigt haben und im Nachgang zur Besichtigung das weitere Interesse bestätigt haben, sind die potentiellen Käufer. Das weitere Vorgehen zur Findung richtigen Käuferschaft kann unterschiedlich angegangen werden. Wir zeigen Ihnen in der jeweiligen Situation, abhängig von Liegenschaft und Anzahl Interessenten, das richtige weitere Vorgehen auf.