



” Unter Umständen müssen Verkäufer sogar während der Arbeit erreichbar sein. “

Foto: © jossdim

Immobilienverkauf: Wie erreichbar muss ich sein?

Ständig klingelt das Telefon? Ihr E-Mail-Postfach quillt über? Die Nachfrage am Immobilienmarkt ist weiterhin hoch. Bereits kurz nach der Veröffentlichung ihrer Anzeige können sich Immobilienverkäufer vor Anfragen oft kaum noch retten. Damit Verkäufern kein gutes Angebot durch die Lappen geht, müssen sie fast immer erreichbar sein. Und das etwa drei Monate lang. Denn solange dauert es in der Regel, eine Immobilie zu verkaufen. Lesen Sie hier ein paar Tipps, wie Sie das schaffen können.

Immobilienverkäufer stehen meistens vor der Frage: Habe ich nach der Arbeit noch Zeit und Kraft, mich um den Hausverkauf zu kümmern oder opfere ich meine wenige Freizeit an den Wochenenden dafür? Unter Umständen müssen Verkäufer sogar während der Arbeit erreichbar sein. Um sich also viel Zeit zu sparen, benötigen Sie einen genauen Plan.

Es empfiehlt sich, die Anrufe von Interessenten persönlich anzunehmen. Denn nur so wirken Sie auf den Interessenten mit dem besten Angebot am se-

riösesten. Wenn ein Interessent Sie mehrmals nicht erreicht, wird er schnell aufgeben und nach einer anderen Immobilie suchen. Auf einen Anrufbeantworter kann ganz verzichtet werden. Oder sprechen Sie gern darauf? Wenn Sie dagegen eine Vertrauensperson haben aus Ihrer Familie oder Ihrem Freundeskreis, zu der Sie Anrufe weiterleiten können, ist das eine bessere Option. Falls diese Möglichkeiten für Sie nicht in Frage kommen, dann überlassen Sie das lieber einem erfahrenen Immobilienprofi, der es gewohnt ist, Interessenten zu managen.

Wenn Sie sich doch selbst darum kümmern möchten, können Sie sich auch ein preiswertes Zweit-Handy mit einer Prepaid-Karte zulegen. Allerdings kommt hier hinzu, dass Sie sich dafür mit Ausweis registrieren müssen. Dann aber können Sie die Nummer in Ihrer Anzeige angeben und wenn dieses Telefon klingelt, wissen Sie, dass es nur ein Interessent sein kann. Zudem hat es den Vorteil, dass Sie Ihre private Telefonnummer nicht verraten. Bei dem Zweithandy können Sie auch Ihre Mailbox besprechen und Interessenten darum bitten, über das Formular Ihrer Onlineanzeige oder per E-Mail mit Ihnen Kontakt aufzunehmen. Versichern Sie, dass Sie sich umgehend zurückmelden werden – was Sie in Ihrem eigenen Interesse natürlich auch tun. Schließlich möchten Sie ja einen zahlungskräftigen Kaufinteressenten nicht verlieren.

Wer nicht ständig telefonisch erreichbar sein kann, dem bleibt natürlich noch die elektronische Post. Hier ist es nicht verkehrt, wenn Sie sich extra eine E-Mail-Adresse für den Verkauf Ihrer Immobilie einrichten. Zum Beispiel „Hausverkauf@xymail.de“. Auch das hat den Vorteil wie beim Prepaid-Handy,

dass Sie nicht Ihre private E-Mail-Adresse preisgeben müssen. Zudem verschwinden dann auch keine Interessenten unter Ihren anderen privaten oder geschäftlichen Mails. Aus der Masse an Anfragen gilt es dann, den besten Käufer zu finden und ernstgemeinte von weniger interessierten zu unterscheiden. Das macht viel Arbeit. Ein Immobilienprofi hilft Ihnen zu selektieren. Er führt auch Bonitätsprüfungen durch.

Wenn Sie die E-Mails auch mit Outlook, Thunderbird oder einem anderen E-Mail-Programm verwalten, können Sie die Interessenten auch mit dem jeweils dazugehörigen Kalender verknüpfen und in separaten Ordnern speichern. So behalten Sie den Überblick über den jeweiligen Schriftverkehr, die Kontaktdaten und die verabredeten Termine. Das erweist sich als besonders nützlich, wenn Sie mit den jeweiligen Interessenten Besichtigungstermine vereinbaren.

Fehlt Ihnen die Zeit, um sich optimal um den Verkauf Ihrer Immobilie zu kümmern? Kontaktieren Sie uns! Wir übernehmen das für Sie.