

# Immotipp der Woche (317)

## Risiken beim privaten Immobilienverkauf (10)

Die Werbung hat begonnen, Sie sind gut erreichbar, das Telefon steht nicht still und alle verlangen nach einem Termin für eine Besichtigung. Doch wollen Sie wirklich mit jedem, der sich bei Ihnen meldet, eine Rundtour durch Ihr Haus machen? Bei einer lukrativen Immobilie können das ganz schnell 50 Termine oder mehr sein. Und natürlich wollen auch die Nachbarn mal schauen, wie Sie bisher gewohnt haben, aber gar nicht kaufen. Letzteres ist Besichtigungstourismus.

Entscheidend für einen Schutz vor Neugierigen und zur Reduzierung des Aufwandes ist es, am Telefon sehr schnell ernsthafte Kaufinteressenten anhand weniger Fragen herauszufinden. Deshalb sollten Sie sich im Vorfeld überlegen, wer für Sie als Käufer in Frage kommt. Ist es das ältere Ehepaar, welches die nachbarschaftlichen Verhältnisse gut beachtet oder eher das Paar

mit Kindern, weil Sie etwas Gutes für eine Familie tun wollen? Derartige Dinge können sehr leicht am Telefon abgefragt werden und zu einer Sondierung von Interessenten dienen. Auch die Frage nach der Sicherstellung der Kaufpreiszahlung trennt sehr schnell die Spreu vom Weizen. Also: Überlegen Sie sich gut, was Sie am Telefon fragen, bevor Sie eine Besichtigung vereinbaren.

**Tipp:** Ein Maklerbüro ist geübt darin, Kaufinteressenten von Neugierigen zu unterscheiden!

**Der nächste Immotipp  
erscheint am 16.10.2019**



Mit freundlicher Empfehlung  
**Peter Vierheilig**

**Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!**



**Vierheilig & Partner**

Gesellschaft für Bank- und  
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 5481800

[www.vierheilig-immobilien.de](http://www.vierheilig-immobilien.de)

