<h1>Die Immobilienbesichtigung als wichtigste Phase innerhalb des Immobilienverkaufs</h1>

<p>Eine umfassende <strong>Objektbesichtigung</strong> ist an sich schon eine ziemliche Herausforderung – sowohl für den potenziellen Käufer, als auch für den Verkäufer selbst. Da es sich hier um eine wichtige Angelegenheit handelt, bei der das zu verkaufende Objekt verkaufswirksam präsentiert werden soll, muss hierfür natürlich eine entsprechende Vorarbeit geleistet werden. Denn nur, wer sich im Vorfeld wirklich schlau über die eigene Immobilie macht, der kann beim potenziellen Käufer auch einen bleibenden Eindruck über diese hinterlassen. Sowohl obligatorische <strong>Dokumenten und Unterlagen</strong>, also auch objektspezifische <strong>Exposés</strong>, <strong>Fotos</strong> und sonstige, verkaufsförderliche Unterlagen sollten während der Objektbesichtigung dem Kaufinteressenten ausgehändigt werden, damit sich dieser einen guten Überblick über die zum Verkauf stehende Immobilie machen kann. Ferner gibt es zahlreiche Möglichkeiten wie zum Beispiel <strong>Home-Staging</strong>, mit denen das zum Verkauf stehende Objekt noch verkaufswirksamer inszeniert werden kann. Innerhalb der nun folgenden Abschnitte soll dem Leser daher einmal eine <strong>Checkliste Immobilienbesichtigung</strong> aufgezeigt werden, die sämtliche <strong>Fragen Immobilienbesichtigung</strong> beantwortet. Weiterhin sollen zahlreiche Tipps und Tricks erläutert werden, mit denen die individuellen Immobilienbesichtigungen und damit der tatsächliche <strong>Immobilienverkauf</strong> zum Erfolg werden.</p>

<h2>Eine kleine Checkliste zur Vorbereitung einer Immobilienbesichtigung</h2>

<p>Um dem potenziellen Verkäufer die <strong>Vorbereitung</strong> von anstehenden Objektbesichtigungen entschieden zu erleichtern, sollen alle Aufgaben, die im Vorfeld einer Immobilienbesichtigung bestehen einmal übersichtlich anhand einer Checkliste aufgezeigt werden.</p>

<h3>Punkt 1: Schriftliche Unterlagen zusammensuchen</h3>

<p>Die schriftlichen Unterlagen werden vom potenziellen Kaufinteressenten dafür benötigt, sich vor Ort einen Eindruck von Ihrer Immobilie zu verschaffen. Ferner können diesem jene Unterlagen im Anschluss an die Besichtigung auch problemlos zur Ansicht mitgegeben werden. Es ist daher ratsam, die folgenden Unterlagen zunächst parat, idealerweise aber noch in Form vieler Kopien vorhanden zu haben:</p>

<ul>

<li><strong>Exposé</strong> über Immobilie</li>

<li>Auszug aus dem <strong>Lageplan</strong></li>

<li><strong>Grundrissplan</strong> mit Angabe der Wohnfläche in Quadratmeter</li>

<li>eine kleine Objektbeschreibung (von Ihnen erstellt)</li>

<li><strong>Energieausweis</strong> zu Ihrer Immobilie</li>

<li>Kopie von <strong>Grundbuchauszug</strong> (beglaubigt)</li>

<li><strong>Bebauungsplan</strong></li>

<li>Nachweise über <strong>Reparatur-</strong> und <strong>Instandhaltungsrechnungen</strong></li>

<li><strong>Fotos</strong> zum Objekt (von allen Innen- und Außenbereichen)</li>

<li><strong>Teilungserklärung</strong> der Gemeinschaftsordnung</li>

</ul>

<h3>Punkt 2: Ausstattung des Objekts niederschreiben</h3>

<p>Im nächsten Schritt sollten Sie sich zunächst <strong>zusätzliche Notizen</strong> über die entsprechende <strong>Ausstattung</strong> Ihres Objekts machen. Hierbei ist es ratsam, sämtliche Dinge wie beispielsweise die eingebaute <strong>Heizungsanlage</strong>, das Vorhandensein einer <strong>Wärmedämmung</strong>, welche <strong>Fenster</strong> verbaut sind sowie weitere Ausstattungsmerkmale oder Eigenschaften wie zum Beispiel das <strong>Baujahr</strong> niederzuschreiben. Eine derartige Übersicht können Sie dem potenziellen Kaufinteressenten zudem aushändigen, damit dieser eine Liste in den Händen hält, die Kriterien für einen Kauf beinhaltet. An dieser Stelle ist es auch ratsam, sämtliche <strong>Reparaturen</strong>, die Sie innerhalb der vergangenen Jahre am Objekt durchgeführt haben, niederzuschreiben. Diese erhöhen den potenziellen Verkaufspreis zusätzlich.</p>

<h3>Schritt 3: Wertermittlung für die Immobilienbesichtigung durchführen</h3>

<p>Für die anstehende <strong>Hausbesichtigung</strong> benötigen Sie als Verkäufer natürlich noch den von Ihnen angestrebten <strong>Verkaufspreis</strong>. Um bei diesem nicht über das Ziel hinauszuschießen oder diesen sogar zu niedrig anzusetzen, sollten Sie hier eine professionelle <strong>Immobilienbewertung</strong> durchführen lassen – diese lässt sich zum Beispiel <strong>schnell</strong> und <strong>unkompliziert</strong> bei einem Immobilienmakler realisieren. Ferner können Sie sich auch selbst auf die Suche in puncto „Wie berechne ich den Wert einer Immobilie?“ machen, was aber deutlich zeitintensiver ist und eine Gefahr für fehlerhafte Verkaufspreise erhöht.</p>

<h3>Schritt 4: Objekt für den Verkauf gründlich reinigen oder stagen</h3>

<p>Unsere Immobilienbesichtigung Checkliste wird dadurch abgeschlossen, dass Sie das zum Verkauf stehende Objekt zudem rein physisch noch auf den besten Stand bringen, den dieses zu bieten hat. Wir empfehlen Ihnen daher im Vorfeld an die jeweiligen <strong>Besichtigungstermine</strong>, Ihre Verkaufsimmobilie <strong>gründlich zu reinigen</strong> und idealerweise alle <strong>persönlichen Einrichtungsgegenstände</strong> wie beispielsweise Bilder oder Ähnliches zu entfernen. Weiterhin kann durch Aktivitäten wie beispielsweise <strong>Home-Staging</strong> eine behagliche Atmosphäre geschaffen werden, die den Kaufinteressenten zum Kauf inspirieren kann.</p>

<h2>Fragen bei Immobilienbesichtigung gekonnt beantworten können</h2>

<p>Damit Sie bei der späteren Hausbesichtigung als potenzieller Verkäufer nicht aus allen Wolken fallen, wenn einige, detaillierte Fragen seitens des Kaufinteressenten aufkommen, haben wir Ihnen zudem folgende <strong>Checkliste an Fragen Immobilienbesichtigung</strong> erstellt, auf Sie vorbereitet sein sollten:</p>

<ul>

<li>was bieten die Lage und die Umgebung? (Ortslage, Infrastruktur, Lärmpegel, Einkaufsmöglichkeiten, Parkplätze, Nachbarschaft usw.)</li>

<li>welche Eckdaten weist die Immobilie auf? (Anschrift, Baujahr, Wohn- und Grundstücksfläche, Zimmeraufteilung, Raumgrößen, Heizungsart, Nebenkosten und Betriebskosten wie zum Beispiel Heizkosten, frühestmöglicher Bezugstermin)</li>

<li>welchen Zustand weist die Immobilie auf? (und zwar in puncto Küche, Bad und Wohnräume sowie anschlusstechnisch in Form von TV-Anschlüssen, Internetanschlüssen, Hausfassade)</li>

<li>welche Altlasten weist die Immobilie auf? (zum Beispiel schädliche Altstoffe in Form von Asbest oder Bodenkontaminierungen usw.)</li>

<li>sind Haustiere erlaubt?</li>

<li>können Sie den allgemeinen Zustand erklären? (Feuchtigkeit in Wänden, Bausubstanz, Geruch in Immobilie, Dachzustand, Wasserleitungen)</li>

<li>welche Zahlungsmöglichkeiten offerieren Sie dem Käufer? (Barzahlung, Kauf in Raten, Rentenkauf mit Wohnnutzungsrecht usw.)</li>

</ul>

<p>Es ist hierbei wichtig, dass Sie so gut wie möglich auf potenzielle Fragen seitens des Kaufinteressenten eingehen können und diese zufriedenstellend beantworten. Daher sollten Sie die genannten Punkte der Checkliste zunächst <strong>überprüfen</strong> und sich detaillierte Informationen darüber einholen.</p>

<h2>Den Einsatz eines Immobilienmaklers in puncto Immobilienbesichtigung in Erwägung ziehen</h2>

<p>Eine Immobilienbesichtigung ist Teil des umfassenden <strong>Leistungsspektrums</strong> eines erfahrenen und fachkompetenten <strong>Immobilienmaklers</strong>. Lassen Sie diesbezüglich Ihre anstehenden Objektbesichtigungen von einem Immobilienmakler abwickeln und sparen Sie dadurch nicht nur jede Menge Zeit, sondern realisieren Sie im Schnitt auch deutlich schneller einen Verkauf, indem Sie einen Makler für den Immobilienverkauf einschalten. Ein Immobilienmakler übernimmt für Sie zusammenfassend also:</p>

<li>

<li>das Zusammentragen sämtliche Unterlagen für die Objektbesichtigung (beantragt diese bei Behörden, erstellt diese und fasst diese zusammen)</li>

<li>dieser erstellt im Vorfeld <strong>Objektfotos</strong>, <strong>Exposés</strong> und <strong>Inserate</strong></li>

<li>dieser bietet eine kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung</li>

<li>er kalkuliert alle Kosten des Objekts und stellt diese dem Kaufinteressenten anschaulich zusammen</li>

<li>er setzt verkaufsförderliche Aktivitäten wie zum Beispiel <strong>Home-Staging</strong> um</li>

<li>übernimmt die Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen mit privaten und gewerblichen Kunden</li>

<li>verfügt über ein ausgezeichnetes Netzwerk an Kaufkontakten</li>

<li>führt erfolgreiche Verkaufsverhandlungen für Sie (und holt im Schnitt bis zu 10 Prozent mehr Verkaufspreis für Sie heraus)</li>

<li>auf Grundlage der durchgeführten Besichtigungstermine erstellt dieser rechtssichere Kaufverträge</li>

<li>sowie steht Ihnen dieser gern kostenlos und unverbindlich mit Rat und Tat in puncto Fragen Immobilienbesichtigung zur Seite</li>

</ol>

<h2>Jetzt nicht länger zögern und am besten heute noch Kontakt aufnehmen</h2>

<p>Sie planen den Verkauf Ihrer Wohnung, Ihres Einfamilien- oder Mehrfamilienhauses, Wohnhauses oder gewerblichen Objekts in <strong>Hannover</strong> oder dessen unmittelbaren Umgebung? Oder stehen die ersten Besichtigungstermine an und Sie wissen nicht genau, was es hierzu zu beachten gilt? Wenden Sie sich daher am besten heute noch an einen <strong>erfahrenen</strong> und <strong>fachkompetenten Immobilienmakler</strong> mit umfassender Marktkenntnis. Dieser berät Sie vielseitig, führt Immobilienbewertungen nach anerkannten Wertermittlungsverfahren durch und steht Ihnen auch sonst hinsichtlich der Organisation und Durchführung sowie Vor- und Nachbereitung von Besichtigungsterminen zur Seite. Warum Immobilienmakler und nicht allein? Weil es Zeit spart, mehr Verkaufserlös bringt und Sie rechtlich auf der sicheren Seite sind sowie nur seriöse Kaufinteressenten vom Immobilienmakler zu den Besichtigungsterminen eingeladen werden. Nehmen Sie daher am besten heute noch Kontakt mit dem freundlichen Team der Immobilienmakler Hannover auf! Lassen Sie sich darüber hinaus auch gern hinsichtlich der Punkte „Was ist ein Maklervertrag?“ und „Widerrufsrecht Maklervertrag“ bei potenziell bereits bestehenden Maklerverträgen aufklären.</p>