



# Hinweise zur Objekt-Präsentation

## VOR der Besichtigung

- ✓ Schlagen Sie Ihren Interessenten einen Termin vor.
- ✓ Verabreden Sie einen genauen Treffpunkt.
- ✓ Fordern Sie eine Bestätigung des Besichtigungstermins an.
- ✓ Tauschen Sie die Kontaktdaten aus.
- ✓ Informieren Sie die Interessenten, welche Unterlagen vorzulegen sind.
- ✓ Bringen Sie am Tag der Besichtigung Hinweise an Klingelschild / Haustür an.

Überlegen Sie sich vorab folgende Punkte

- ✓ Dauer der Besichtigung pro Interessent
- ✓ die ideale Tageszeit für Besichtigungen
- ✓ erwähnenswerte Details
- ✓ Reihenfolge beim Präsentieren der Räumlichkeiten

## NACH der Besichtigung

- ✓ Lassen Sie mindestens 2 bis maximal 5 Bewerber in der engeren Auswahl.
- ✓ Überprüfen Sie die Bewerbungsunterlagen sorgfältig, fragen Sie gegebenenfalls direkt nach und lassen Sie Ihren persönlichen Eindruck bei der Besichtigung mit in die Entscheidung einfließen.
- ✓ Schließen Sie den Vertrag zeitnah zur Besichtigung ab.
- ✓ Sagen Sie den anderen Interessenten erst nach Vertragsunterzeichnung ab.

## Tipps für eine gelungene Besichtigung

- ✓ Betrachten Sie Ihre Immobilie aus der Sicht eines Interessenten.
- ✓ Bereiten Sie Ihre Immobilie so vor, dass es möglichst neutral wirkt.
- ✓ Die Immobilie sollte sauber und aufgeräumt und frei von unangenehmen Gerüchen sein.
- ✓ Kleinere Investitionen (neue Handgriffe, Lichtschalter, Badarmaturen etc.) und ein, falls geplant, neuer Anstrich können vor einer Besichtigung erledigt sein.
- ✓ Unterschätzen Sie nicht den ersten Eindruck. Zeigen Sie die schönen Bereiche zuerst.
- ✓ Sorgen Sie für Licht. Ziehen Sie Jalousien hoch. Öffnen Sie die Türen.
- ✓ Vermeiden Sie Stolperstellen, vor allem im Eingangsbereich.
- ✓ Befreien Sie die Immobilie von persönlichen Dekorationen.
- ✓ Geben Sie Interessenten ausreichend Zeit, sich in Ruhe umzuschauen.
- ✓ Stellen Sie am Ende der Besichtigung den Interessenten einige persönliche Fragen.
- ✓ Machen Sie noch keine konkreten Zusagen während der Besichtigung.