

Besichtigungen clever planen: So wird Ihre Immobilie überzeugend präsentiert

Eine Immobilienbesichtigung ist weit mehr als ein Rundgang durch Haus oder Wohnung. Für Miet- oder Kaufinteressenten ist sie der entscheidende Moment, in dem aus ersten Eindrücken konkrete Kauf- oder Mietabsichten entstehen können. Für Eigentümer/Vermieter bedeutet diese Phase jedoch oft viel Aufwand: Termine müssen abgestimmt, Räume vorbereitet und Fragen souverän beantwortet werden. Wer Besichtigungen strukturiert organisiert, spart Zeit, vermeidet unnötigen Stress und erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Ver- Vermietung/Kauf deutlich.



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's ChatGPT

Gute Vorbereitung schafft reibungslose Besichtigungstermine

Einzelne Besichtigungen über viele Tage zu verteilen, klingt zunächst flexibel, kann aber schnell zur Belastung werden. Eigentümer/Vermieter müssen die Immobilie immer wieder herrichten, ihren Alltag anpassen und sich jedes Mal neu auf Interessenten einstellen. Sinnvoller ist es häufig, Besichtigungstermine gebündelt zu planen und feste Zeitfenster zu nutzen. Dadurch bleibt der organisatorische Aufwand überschaubar und die Immobilie kann gezielt vorbereitet werden.

Vor jedem Termin sollten wichtige Unterlagen griffbereit sein, etwa Grundrisse, Energieausweis oder Informationen zu Modernisierungen. Auch typische Fragen zu Heizkosten, Baujahr, Ausstattung, Nachbarschaft oder Übergabetermin lassen sich im Vorfeld gut vorbereiten. Je professioneller die Besichtigung wirkt, desto mehr Vertrauen entsteht bei potenziellen Käufern oder Mietern.



NEWSLETTER INFOBLATT 24 -2026

Die Immobilie optimal präsentieren und Atmosphäre schaffen

Der erste Eindruck entsteht oft schon vor der Haustür. Ein gepflegter Eingangsbereich, saubere Fenster, helle Räume und eine angenehme Temperatur tragen dazu bei, dass sich Interessenten willkommen fühlen. Persönliche Gegenstände sollten möglichst reduziert werden, damit Besucher sich besser vorstellen können, wie sie selbst in der Immobilie leben würden.

Wichtig ist nicht, ein Haus künstlich perfekt wirken zu lassen. Vielmehr geht es darum, seine Stärken sichtbar zu machen. Ein schöner Ausblick, ein großzügiger Wohnbereich, ein gepflegter Garten oder praktische Stauraumlösungen sollten während der Besichtigung bewusst hervorgehoben werden. Kleine Mängel sollten Eigentümer nicht verschweigen, sondern sachlich einordnen. Ehrlichkeit schafft Glaubwürdigkeit und verhindert spätere Missverständnisse.

Die richtigen Interessenten auswählen und Zeit sinnvoll nutzen

Nicht jeder, der eine Immobilie besichtigen möchte, ist auch tatsächlich kmiet/aufbereit. Manche Interessenten befinden sich noch ganz am Anfang ihrer Suche, andere haben ihre Finanzierung beim Kauf noch nicht geklärt. Deshalb ist es sinnvoll, Anfragen vorab zu prüfen und gezielt zu qualifizieren. So lassen sich Besichtigungen mit Personen vereinbaren, die wirklich zum Objekt passen und ernsthaftes Interesse mitbringen.

Ein erfahrener Makler übernimmt genau diese Filterfunktion. Er beantwortet erste Fragen, prüft die Ausgangslage der Interessenten und koordiniert Termine professionell. Während der Besichtigung kann er neutral auftreten, Vorteile der Immobilie überzeugend vermitteln und zugleich auf kritische Fragen fachkundig reagieren. Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen, ohne sich um jede Besichtigung selbst kümmern zu müssen? Wir organisieren Termine, prüfen Interessenten und präsentieren Ihr Objekt professionell. Kontaktieren Sie uns!



Hinweise:

In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.