

Die drei Fragen

Drei Fragen, verteilt über die Besichtigung, reichen aus, um die offensichtlichen Fälle zu erkennen. Nehmen Sie dieses Blatt zu jedem Termin mit und füllen Sie es direkt danach aus, solange Sie die Antworten noch im Ohr haben.

INTERESSENT

OBJEKT

DATUM

1

„Haben Sie mit Ihrer Bank schon gesprochen, oder sind Sie noch am Sondieren?“

WANN

Beiläufig beim Rundgang, nicht an der Tür.

GUTES ZEICHEN

Er nennt eine Summe, eine Bank oder einen Berater.

AUFHORCHEN

„Das kriegen wir schon hin.“ Das ist keine Auskunft.

ANTWORT

2

„Wie haben Sie sich das zeitlich vorgestellt, wann würden Sie einziehen wollen?“

WANN

Wenn er anfängt, sich die Räume einzurichten.

GUTES ZEICHEN

Ein Datum und ein Grund:
Mietvertrag läuft aus, Kind kommt in die Schule.

AUFHORCHEN

„Mal schauen, wir sind flexibel.“

ANTWORT

3

„Ich sammle von allen Interessenten eine Finanzierungsbestätigung ein, bevor ich weitere Termine mache. Wäre das für Sie machbar?“

WANN

Zum Abschied, als Ausblick auf den nächsten Schritt.

GUTES ZEICHEN

„Klar, schicke ich Ihnen morgen.“

AUFHORCHEN

Ausweichen, Rückfragen nach dem Warum, oder Schweigen.

ANTWORT

Der Trick bei Frage 3: Formulieren Sie es als Regel, die für alle gilt, nicht als Misstrauen gegen diese eine Person. „Ich mache das bei jedem“ nimmt der Frage jede Schärfe. Genau davor schrecken die meisten Eigentümer zurück, und genau deshalb fragen sie nie.

SCHRITT 2

Die Finanzierungsbestätigung

Fragen sind gut, ein Papier ist besser. Danach zu fragen ist völlig üblich: jeder Makler verlangt es, bevor er einen Notartermin ansetzt. Drei Angaben müssen darin stehen.

- ☐ **Der Darlehensbetrag**, den die Bank bereit ist zu geben.
- ☐ **Die Konditionen**, also Zinssatz und Laufzeit.
- ☐ **Eine Gültigkeitsdauer**. Ohne Datum wissen Sie nicht, worauf Sie sich verlassen.
- ☐ **Das Datum ist aktuell**. Viele Banken befristen auf ein halbes Jahr. Eine Bestätigung vom Frühjahr sagt Ihnen im Herbst wenig.
- ☐ **Der Betrag deckt den Kaufpreis** plus Nebenkosten, oder der Interessent erklärt, woher der Rest kommt.

SCHRITT 3

Auf die Formulierung kommt es an

Zwei Bestätigungen können gleich aussehen und völlig verschieden viel wert sein.

GUTE ZEICHEN

- „Wir sagen zu“, „Wir stellen bereit“
- Ein konkreter Betrag und konkrete Konditionen
- Bezug auf Ihre Immobilie oder den Kaufpreisrahmen
- Ein Datum und eine Gültigkeitsdauer

WARNZEICHEN

- „Nach unserem ersten Eindruck“
- „Vorbehaltlich weiterer Prüfung“
- „Vorbehaltlich der Genehmigung durch unsere Gremien“
- Kein Betrag, nur allgemeine Kreditwürdigkeit
- Kein Datum

IHR ERGEBNIS

Wie Sie diesen Interessenten einordnen

**Belastbar**

Bank genannt, Zeitplan mit Grund, Bestätigung zugesagt oder da.

**Offen**

Interesse echt, Finanzierung ungeklärt. Nachfassen, bevor Sie Zeit investieren.

**Schauer**

Ausweichend bei Geld und Zeit, keine Bestätigung. Nicht weiter priorisieren.

Unsicher bei einem Dokument? Schicken Sie es uns.

Wir sagen Ihnen in zwei Minuten, ob eine Finanzierungsbestätigung belastbar ist. Kostenlos, auch wenn Sie privat verkaufen und das auch bleiben wollen.

+49 178 3480331 · info@freesia-immobilien.de