

Fragen an Kaufinteressenten

Sieben Fragen, mit denen Sie ernsthafte Käufer erkennen – freundlich, fair und datensparsam.

Frage	Warum sie wichtig ist
☐ Ist Ihre Finanzierung geklärt? Gibt es eine objektbezogene Finanzierungsbestätigung der Bank?	zeigt, ob der Kauf realistisch ist
☐ Wie viel Eigenkapital bringen Sie ein? (nur wenn die Finanzierung noch offen ist)	hilft, die Chancen bei der Bank einzuschätzen
☐ Liegt der Kaufpreis in Ihrem Budget?	vermeidet Termine ohne Aussicht
☐ Ab wann möchten Sie kaufen bzw. einziehen?	passt der Zeitplan zu Ihrem?
☐ Müssen Sie vorher eine eigene Immobilie verkaufen?	abhängige Käufe dauern oft länger
☐ Haben Sie schon andere Objekte angesehen?	zeigt, wie weit der Interessent in der Suche ist
☐ Was ist Ihnen an der Immobilie besonders wichtig?	zeigt Motivation und Passung

Nicht fragen: Familienstand, Kinderwunsch, Herkunft, Religion, Gesundheit oder ähnliche persönliche Merkmale. Solche Angaben dürfen bei der Entscheidung keine Rolle spielen. Behandeln Sie alle Angaben vertraulich.

Unverbindliches Muster zur Orientierung. Ohne Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Eignung im Einzelfall. Prüfen und passen Sie die Vorlage vor der Verwendung an. Sie ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung und keinen notariellen Vertrag. Eine Haftung für Schäden aus der Verwendung ist ausgeschlossen, soweit gesetzlich zulässig.