

## Auf die digitale Tour: Hausbesichtigung von zu Hause

Bei Hausverkäufern hat es „klick“ gemacht: Mit dem Angebot einer virtuellen Besichtigung ihrer Immobilie rennen sie bei vielen Interessenten offene Türen ein. Immer willkommen: Verkäufer müssen nur eine Sache beachten, damit beim digitalen Rundgang niemand aneckt...

**Warum virtuell?** Weil der digitale Rundgang den klassischen Besichtigungstermin sinnvoll ergänzt oder ihn gleich ganz ersetzt. Vorteilhaft und auf den ersten Blick ersichtlich: Der Zeitaufwand ist klein und die Zielgruppe groß. Ein gekonnter Scan des Hauses durch einen versierten Immobilienmakler, und schon können Sie Hunderte von Besuchern empfangen, ohne die Tür zu öffnen. Weiterer Vorteil: Sie müssen nur einmal aufräumen...

**Wie geht's?** Einfacher als gedacht. Der digitale Rundgang funktioniert mit Smartphone oder Tablet, PC oder Laptop – solange das Gerät mit dem Internet verbunden ist. Wer Ihrer Immobilie aus der Ferne so nah wie möglich kommen möchte, kann eine Virtual-Reality-Brille ein- und aufsetzen. Auf welchem Bildschirm auch immer: Die 3-D-Besichtigung ist jederzeit online als Bestandteil Ihres Exposés abrufbar.

**Wer macht denn sowas?** Ein Immobilienmakler mit entsprechendem Equipment. Sein Aufwand als Dienstleister: digitale Scans sämtlicher Räume und damit ein virtuelles Abbild Ihres gesamten Hauses erstellen. Ihr Aufwand als Eigentümer: Ordnung schaffen, um einen aufgeräumten Eindruck zu hinterlassen – das ist alles. Beim Scannen kommt eine 360-Grad-Kamera zum Einsatz, deren Aufnahmen in überschaubarer Zeit ein dreidimensionales Ebenbild erschaffen. Das Ergebnis ist ein Erlebnis: Ihr Haus als omnipräsentes Online-Objekt.

**Worauf kommt's an?** Für Verkäufer und Käufer auf das Gleiche wie beim klassischen Vor-Ort-Termin: für Ersteren auf eine gute Präsentation und für Letzteren darauf, dass Zuschnitt, Anzahl und Aufteilung der Räume ebenso zu den Vorstellungen passen wie die Lage, das Parkplatzangebot und die Verkehrsanbindung. Vieles davon lässt sich virtuell erfahren.

**Was denn nun?** Welche Art der Präsentation der Eigentümer wählt, ist vielleicht Geschmackssache – und altmodisch gegen neumodisch auszuspielen, nicht sonderlich klug. Vor-Ort-Termin und virtuelle Tour: Beide Varianten haben ihre Vorteile. Überlassen Sie doch dem Kunden die Wahl!

Fazit: Wer zweigleisig fährt, der macht nichts verkehrt. Und virtuell ist ziemlich schnell. Also: Lassen Sie Ihre Immobilie scannen – und so viele Interessenten wie möglich „hinein“.