

Grundstück zu verkaufen

Personen: Verkäufer, Straßenbau-Unternehmer, Familie mit Kind, Älteres Ehepaar, Tourismusmanager.

Auf der Bühne wird ein Transparent enthüllt „Grundstück zu verkaufen gegen Gebot“ Daneben ein kleiner Schreibtisch mit Stuhl und Telefon. Einige Briefe liegen darauf. Dort nimmt der Verkäufer Platz.

Verkäufer: (nimmt auf dem Stuhl Platz) **(Lukas)**
Mal sehen wer heute so kommt.
(Es klingelt. Der Verkäufer betätigt eine Taste am Telefon. Summerton.)

Ein Unternehmer kommt. (Niklas)

Unternehmer: Guten Tag, schön, dass ich sie antreffe. Ist das Grundstück noch da?

Verkäufer: Noch haben wir uns für keinen Käufer entschieden.

Unternehmer: Gut. Sehr gut. Sie werden es nicht bereuen, dass Sie gewartet haben.

Verkäufer: Was wollen Sie mit dem Grundstück?

Unternehmer: Parkraum schaffen. Ganz einfach: Parkplätze werden immer gebraucht. Und besonders solche mit Stromanschluss. E-Mobilität, das ist die Zukunft.

Verkäufer: Und woher kommt der Strom?

Unternehmer: Aus Kollektoren, die wir gleich mitbauen.

Verkäufer: Und lohnt sich das?

Unternehmer: Sicher. Später bauen wir noch ein Parkhaus.
Also ich biete Ihnen 300 pro Quadratmeter, 320 wenn Sie sofort zusagen.

Verkäufer: Wir melden uns.

Unternehmer: Ich lege auch für Sie persönlich noch was drauf, sozusagen ein Parkplatz dann ganz für Sie.

Verkäufer: Ich danke Ihnen für das Angebot. Bitte warten sie ab, wir melden uns.

Ein(e) Tourismusmanager(in) kommt. (Gudrun)

T-Manager: Guten Morgen.

Verkäufer: Guten Morgen.

T-Manager: Ist das Grundstück noch da?

Verkäufer: Ja, noch ist nichts entschieden. Was möchten Sie damit anfangen?

T-Manager: Wir suchen nach einem Platz für ein Wellness- und Fitnessstudio mit Eventflächen.

Verkäufer: Hier in der Gegend?

T-Manager: Ja, der Inlandstourismus ist im Kommen. Unsere Kunden suchen nicht mehr die Fernreisen. Kurzurlaub in der Nähe ist gefragt, allerdings nur, wenn das Angebot stimmt. Wir sind sicher, das Potential dieser Gegend birgt Zukunft, sofern die Kultur vorwärts gebracht wird.

Verkäufer: Was heißt das?

T-Manager: Hier, schauen Sie unser Prospekt an!

Verkäufer: (blättert)

T-Manager: Ich biete ihnen 200 EUR pro Quadratmeter.
Inklusive 3% Gewinnbeteiligung.

Verkäufer: Danke. Wir melden uns.

T-Manager: Ich bin sicher, das werden Sie. Verkaufen Sie mit uns
Zukunft für die Region!

Eine Familie mit Kind kommt. (Familie Vornheder/Kosellek)

Verkäufer: Guten Morgen, die Damen und der Herr.

Vater: Guten Morgen. Wir kommen wegen des Grundstücks.
Ist es noch zu haben?

Verkäufer: Ja. Wir haben noch nichts entschieden.

Mutter: Wir wollen gern bauen. Unsere Familie wird größer.

Verkäufer: Schön. Sie wissen, dass das Land für mehr als ein Haus
reicht.

Vater: Ja. Vielleicht kommen unsere Eltern noch dazu.

Verkäufer: Was können Sie denn leisten?

Mutter: Mit der Bank haben wir gesprochen: 100 EUR pro
Quadratmeter.

Verkäufer: Das wird nicht ganz reichen.

Vater: Das wissen wir. Können wir nicht einen Teil kaufen und
den anderen pachten.

Verkäufer: Warum sollte ich das machen ?

Vater: Weil Sie und Wir besser leben können, wenn noch was für die Zukunft bleibt.

Verkäufer: Ein interessanter Gedanke.
Ich melde mich.

Mutter: Da wären wir sehr froh.

Ein älteres Ehepaar kommt. (Ehepaar Meckler)

Mann: Einen schönen Tag wünschen wir.

Verkäufer: Guten Tag, auch Ihnen.

Mann: Wir kommen wegen des Grundstücks.

Verkäufer: Das denke ich mir.

Frau: Wir suchen nach einem Garten.

Verkäufer: Das ist eigentlich ein Baugrundstück

Frau: Das sind leider alle in dieser Gegend.

Verkäufer: Aber ein kleiner Garten findet sich bestimmt noch irgendwo.

Mann: Wir suchen einen großen. Weil wir Zeit haben und so gern etwas pflanzen und anbauen.

Frau: Wir gehören nicht in den Liegestuhl.
Und die Lage ihres Grundstücks ist für Obst- und Gemüseanbau bestens geeignet.

Mann: Auch einen Bach gibt es nicht überall.

Frau: Hier kann einfach ganz lange etwas wachsen.
Sogar für Tiere ist Platz.

Verkäufer: Und was habe ich davon?

Frau: Das ist eine gute Frage.

Mann: Wir zahlen Pacht. Gern für 20 Jahre im Voraus.

Frau: Haben sie viele andere Käufer?

Verkäufer: Schon.

Frau: (zum Mann) Ich glaube, unsere Wünsche haben wenig Chancen.

Verkäufer: Entschieden ist noch nichts.
Ich werde nachdenken und melde mich.

Mann: Vielen Dank, dass Sie das tun.