

Verkäufer-Qualifizierung

1. Warum wollen Sie verkaufen?
 - a. Gibt es weitere Gründe?
2. Bis wann wollen Sie verkaufen?
3. Bis wann möchten Sie das Geld auf dem Konto haben?
4. Was hat Ihnen gefallen, hier zu wohnen?
5. Was hat Ihnen nicht gefallen, hier zu wohnen?
6. Haben Sie schon einmal mit einem Immobilienmakler zusammengearbeitet?
 - a. Wenn ja, welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht?
7. Wer ist Eigentümer? Wer steht im Grundbuch?
8. Was haben Sie bezüglich des Verkaufs schon unternommen?
 - a. Haben Sie inseriert? Wie war die Resonanz?
 - b. Haben Sie Ihre Nachbarn schon informiert?
 - c. Haben Sie schon über eventuelle Vorfälligkeitsentschädigung nachgedacht?
9. Warum und wohin möchten Sie umziehen?
10. Wie haben Sie den Kaufpreis ermittelt?
11. . Wie stellen Sie sicher dass Sie das Maximale bekommen?
12. Mit wie vielen Maklern haben Sie bereits gesprochen.
 - a. Warum kein Auftrag?
13. Was hat den Menschen an Ihrer Immo gefallen?
14. Wie viele Kaufangebote haben Sie bekommen?
15. Haben Sie schon einmal mit einem fremden Menschen Geschäfte gemacht?
16. Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Geld bekommen?
17. Wie stellen Sie sich die Kosten der Vermarktung vor? Welches Budget?
18. Wie stellen Sie sich Ihre Erreichbarkeit vor?
19. Wer hat Ihre Verkaufsunterlagen erstellt?
20. Welchen Fotografen haben Sie in der engeren Auswahl.
21. Mit wie vielen Immobilien ist Ihre hier im Stadtteil vergleichbar?
22. Wie fassen Sie bei den Interessenten nach?
23. Wie qualifizieren Sie die Interessenten?
24. Wie schützen Sie sich vor Besichtigungskriminalität?
25. Wie viele Immobilien haben Sie schon verkauft?
26. Trauen Sie sich zu, ordentlich zu verhandeln?
27. Wie viele vergleichbare Objekte sind Ihnen bekannt?

DÜRFEN WIR IHNEN HELFEN ? 06192 - 80 79 545