

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?