

Immotipp der Woche (58)

10 Fragen an Makler (2)

Nach Marketingplan und Internet sind heute die Inszenierung und der Umgang mit Interessenten die nächsten Fragenfelder bei der Auswahl Ihres Maklers.

3. Inszenierung

Lassen Sie sich von dem Makler ein Exposé eines anderen Objektes geben. Studieren Sie seine Internetseite und folgen Sie dann Ihrem Bauchgefühl. Denn Exposé und Internetseite verraten sehr viel über die Sorgfalt und die Vorgehensweise des Immobilienexperten. Unprofessionelles Auftreten, bei der weder die Gestaltung noch die Rechtschreibung anspricht, ist verkaufshemmend. Folgen Sie einfach Ihrem Bauchgefühl. Warum? Ganz einfach, Ihren Friseur oder Zahnarzt wählen Sie ja auch ähnlich aus.

2. Interessenten

„Wie gehen Sie mit Interessenten um? Was passiert, wenn sich jemand für meine Immobilie bei Ihnen meldet? Wie schnell erhält er eine Antwort auf eine Internetanfrage?“ Sie dürfen erwarten, dass der Makler zeitnah auf Internetanfragen reagiert und die Interessenten filtert und sortiert. Er sollte in der Lage sein, anhand von Interviewtechniken Anfragende zu qualifizieren, um deren Kaufinteressen und finanziellen Möglichkeiten zu erforschen. Doch leider gibt es viele Makler, die jedem Anrufer ungeprüft ein Exposé zusenden. Dafür brauchen Sie keinen Makler, das können Sie auch selbst!



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

Immotipp-Newsletter. Jetzt anmelden www.immotipp.org



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH
Pestalozzistraße 1, 07551 Gera
☎ 0365 / 54818000
www.vierheilig-immobilien.de

