



HABITANDO IMMOBILIEN

BY ANDREAS SCHREINER

Immobilienverkauf: So reagieren Sie professionell auf Anfragen

Bereiten Sie sich auf Anfragen gut vor. Sie können davon ausgehen, dass Ihnen fast alle Erstanrufer die folgenden Fragen stellen:

- Können Sie mir die genaue Adresse nennen?
- Wann kann ich mir das Haus ansehen?
- Können wir mit dem Preis noch verhandeln?

💡 Unser Tipp 💡:

Bevor Sie diese Fragen beantworten und gleich einen Termin vereinbaren, sollten Sie herausfinden, wie ernsthaft das Interesse an Ihrem Haus ist.

Bieten Sie also nicht direkt einen Besichtigungstermin an, lernen Sie vielmehr Ihr Gegenüber besser kennen, bevor Sie ihn zu einem Besichtigungstermin einladen.

Stellen Sie zunächst Gegenfragen wie:

- Was für eine Immobilie suchen Sie genau?
- Für wen suchen Sie die Immobilie?
- Haben Sie schon mit einer Bank über eine Finanzierung gesprochen?

➡ Wenn die Person kein ernsthaftes Interesse zeigt:

Um zahlreiche ergebnislose Besichtigungen zu vermeiden, nehmen Sie in diesem Fall erst einmal den Namen und die Telefonnummer des Interessenten auf und notieren Sie die Informationen aus dem Gespräch.

Erläutern Sie, dass Sie zunächst die Anfragen sammeln und sich dann selbst wieder für eine Terminvereinbarung melden.

➡ Wenn die Person ernsthaftes Interesse zeigt:

Beantworten Sie die Fragen des Kaufinteressenten und vereinbaren Sie kurzfristig einen Termin.

Benötigen Sie Unterstützung? Gern stehen wir Ihnen zur Seite.

Telefon: 089 – 453 524 10

E-Mail: info@habitando.de