

Gesprächsleitfaden für den Immobilienverkauf (+PDF)

👉 Willkommen bei dem Gesprächsleitfaden für den Immobilienverkauf

Willkommen zu unserem **Gesprächsleitfaden für den Immobilienverkauf**, der Ihnen hilft, **Ihre Interessenten besser zu qualifizieren** und mehr Kunden zu gewinnen!

Wir haben ein **Gesprächsleitfaden für Immobilien** erstellt, **auch als PDF-Version erhältlich**, um Ihnen zu helfen, ein gutes **Verkaufsgespräch** zu führen und keine Informationen zu vergessen.

Sie können unseren Anweisungen folgen und **Ihr Skript für erfolgreiche Kaltakquise** an Ihre Bedürfnisse anpassen: Bearbeiten Sie die bereits vorhandenen Blöcke, oder löschen Sie sie und fügen Sie weitere Blöcke hinzu, indem Sie das Menü auf der rechten Seite verwenden (ziehen Sie die Elemente, die Ihre Verkäufer benötigen).

💡 Einführung zu Ihrem Anruf:

- - Hallo, mein Name ist **(Ihr Name)**.
 - Ich kontaktiere Sie wegen Ihrer Wohnung (...).
 - Ich bin **(Name Ihrer Position + Name Ihrer Agentur)** und ich würde gerne wissen, ob Sie ein paar Minuten Zeit haben, um Ihr Projekt und Ihre Bedürfnisse zu besprechen und zu sehen, wie wir Sie begleiten können.
 - **Elevator Pitch:** Unsere Agentur ist: Beschreibung in ein bis zwei Sätzen Ihrer Agentur (Stärken und Glaubwürdigkeit).
 - **(Wenn nein):** OK, sind Sie am (Datum) verfügbar, damit ich Sie zurückrufen kann?
 - **(Wenn ja):** Fahren Sie mit den Fragen und Elementen des Skripts fort.
- 😊 **Vergessen Sie nicht zu lächeln: Ihr Gesprächspartner wird es hören!**

🏠 Details zur Immobilie

Typ der Immobilie — Welche Art von Immobilie wird verkauft

Wohnung Haus Loft Geschäftslokal Grundstück

andere Eigentumsart

Größe der Immobilie

Adresse

Grund für den Verkauf — Warum die Entscheidung zum Verkauf? Wann wurde die Entscheidung getroffen?



Kontaktinformationen: Verstehen Sie, mit wem Sie sprechen

Rolle — Sind Sie der Eigentümer der Immobilie? Sind noch andere Personen am Entscheidungsprozess beteiligt?



Zeitplan und Budget

Timing — Datum des Verkaufsbeginns? Umzugsdatum?

Preis oder Schnelligkeit ? — Wie hoch ist die Priorität zwischen dem Verkaufspreis und der Schnelligkeit der Transaktion?

Haben Sie versucht, auf eigene Faust zu verkaufen? — (Erwägt die Person den Verkauf auf eigene Faust?)

Wie lange steht die Immobilie schon zum Verkauf?

Exklusivität — Welche anderen Agenturen verkaufen die Immobilie?

Verkaufspreis — Erwartungen an den Verkaufspreis?



Vorteile

- Realistische Erwartungen an den Verkaufspreis
- OK mit Provisionssatz
- Exklusivität
- Er hat keine Zeit, den Verkauf zu verwalten



Nachteile

- Nur ein Test für einen Direktverkauf
- Keine Exklusivität
- Ist nicht der einzige Besitzer
- Möchte über Provisionen verhandeln