

# Die 7 Stufen der Immobilien-Vermittlung

www.ImmoTrain.de

Zwei zufriedene Kunden beim Notar

Der gemeinsame Weg.

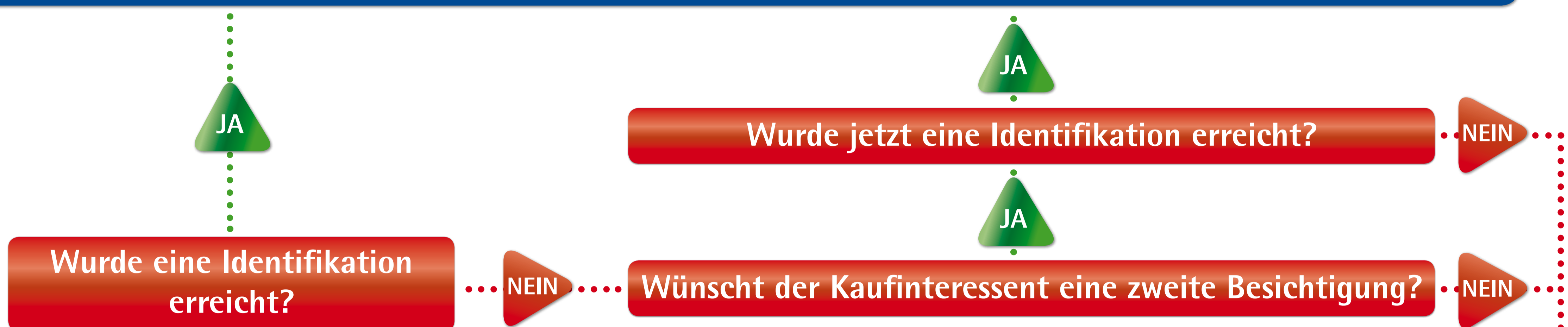
## 7. Bürotermin und Abschluss

Ziel: Der Notarvertrag

Finanzierung sicherstellen

Auftrag für den Notartermin einholen

Notartermin vereinbaren



## 6. Besichtigung

Ziel: Identifikation zwischen Kaufinteressent und Angebot

Termin vereinbaren

Kaufentscheidende Merkmale hervorheben

Kaufsignale erkennen

Einwände behandeln



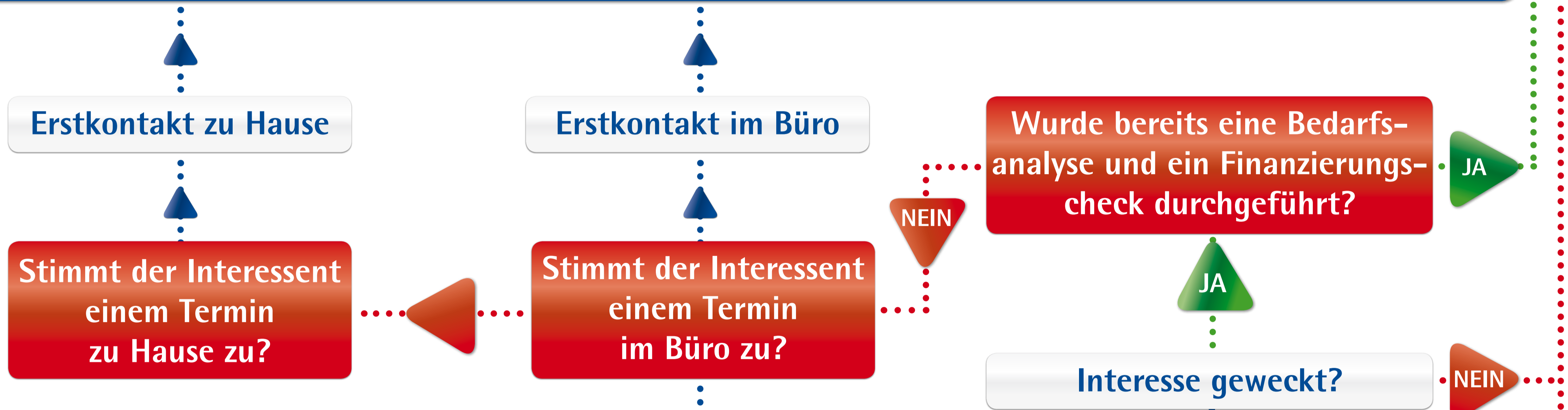
## 5. Persönlicher Kontakt

Ziel: Kaufinteressenten-Analyse und Präsentation des Angebotes

Bedarfsanalyse

Finanzierungs-Check

Angebotspräsentation



## 4. Anruf des Interessenten auf Anzeige/Internet

Ziel: Persönlichen Kontakt vereinbaren

## Alternative Kontaktaufnahme

## 3. Bekannte Interessenten aktivieren

© ImmoTrain, Detlev Schmidt



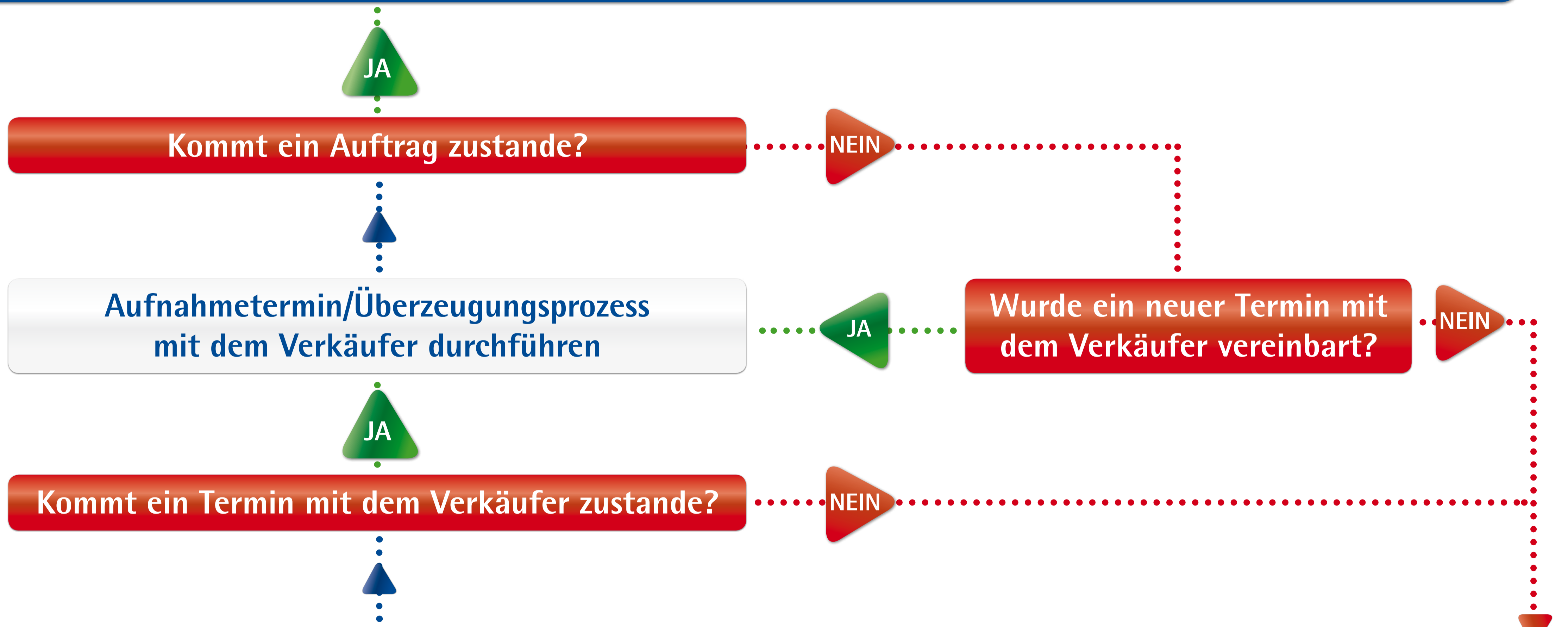
## 2. Angebotsbearbeitung

Ziel: Verkaufsfertige Aufbereitung des neuen Angebotes

Angebotsmatrix erstellen

Exposé erstellen

Immobilienakte anlegen



## 1. Akquisition

Ziel: Neue Makleraufträge akquirieren

Ansprache aktiv einsetzen

Passive Werbung umsetzen

Tippsgeber aufbauen und betreuen

Angebotsbeschaffungsdatei pflegen

Die Vermittlung einer Wohnimmobilie