

EIGENTÜMER-QUALIFIZIERUNGSBOGEN

Allgemeine Informationen	
Name Eigentümer	
Adresse Immobilie	
Telefon / E-Mail	
Termin am	

1. Verkaufsmotivation	
Warum möchten Sie verkaufen?	
Was ist der Auslöser für den Verkauf?	
Gewünschter Verkaufszeitraum	
Dringlichkeit des Verkaufs	

2. Preis & Marktverständnis	
Wurde bereits eine Werteinschätzung eingeholt?	
Durch wen und zu welchem Preis?	
Eigenes Bauchgefühl zum Immobilienwert	
Mindestpreis / Schmerzgrenze	

3. Immobilie & Investitionen	
Was ist das Besondere an der Immobilie?	
Welche Investitionen wurden durchgeführt?	
Modernisierungen mit Jahr und Kosten	

4. Entscheidungsstruktur	
Wer entscheidet über den Verkauf?	
Sind alle Entscheidungsträger beim Termin dabei?	
Weitere beteiligte Personen	

5. Konkurrenz & Erwartungen	
Wurden bereits andere Makler kontaktiert?	
Welche Erfahrungen wurden gemacht?	
Was erwartet der Eigentümer vom Makler?	

6. Abschlussvorbereitung	
Wenn Preis und Leistung stimmen: Bereitschaft zum Alleinauftrag?	
Was braucht der Eigentümer für eine Entscheidung?	
Hindernisse oder Einwände	

Notizen des Maklers
