



Fahrplan zum Notarvertrag

Die Ausgangssituation

- a.** Sie haben einen Interessenten, der sich für eine Konzeptberatung interessiert.

- b.** Sie haben einen Bestandskunden, der mindestens 1.700 Euro ledig oder 2.200 Euro verheiratet, verdient.

1. Schritt

Sie analysieren den Kunden auf Basis des **VK1 - KURZ UND GUT** - und füllen anschließend gemeinsam mit Ihrem Kunden das Formblatt **Datenerfassung** aus.

Treffen die Mindestvoraussetzungen der Immobilienrichtwerte zu, rufen Sie Ihren zuständigen Immobilienspezialisten zur Absprache an und/oder senden die Datenerfassung per Fax oder per Email an den Spezialisten.

2. Schritt

Innerhalb kürzester Zeit (24 Std.) erfolgt durch den Spezialisten eine Auswertung, ob eine Finanzierung möglich ist, es wird ein entsprechendes Objekt ausgewählt und eine professionelle Berechnung der Immobilieninvestition gefertigt. In Absprache mit Ihnen wird, wenn gewünscht, ein Absicherungspaket geschnürt und in die Konzeption integriert. In Vorbereitung zum 3. Schritt sprechen wir ab, ob der Immobilienspezialist allein den Zweitermin durchführen soll oder Sie am Verkaufsgespräch teilnehmen.

3. Schritt

Mit dem Interessenten wird die Immobilieninvestition anhand der Verkaufsunterlagen besprochen. Es werden dem Kunden handschriftlich die Investition und deren möglicher Verlauf aufgezeigt. Ein **Beratungsprotokoll** wird gefertigt.

Zusammenfassend ist ein Zeitfenster von ca. 2-3 Wochen angedacht, somit ist eine rasche Honorierung der geleisteten Arbeit gewährleistet.

