



Fragen zur Kundenqualifizierung?

I. Am Telefon

1. Wie haben Sie von uns erfahren?
2. Wie lange beschäftigen Sie sich bereits mit dem Bau Ihres Hauses?
3. Mit wem haben Sie sich bereits beraten?
4. Ggf.: Warum haben Sie dort noch nicht gekauft?
5. Wann möchten Sie in Ihr Haus einziehen?
6. Auf welchem Grundstück soll Ihr Haus einmal stehen?
7. Wie stellen Sie sich Ihr Haus vor?
8. Wer wird alles mit einziehen?
9. Ggf.: Haben Sie bereits eine Bauvoranfrage gestellt?
10. Wann sind Sie unter welcher Telefonnummer am besten zu erreichen?
11. Wer außer Ihnen ist für die Entscheidung zum neuen Haus noch wichtig?

Jetzt weiß ich bereits eine Menge über Ihren Hauswunsch und Sie.

12. Wie wollen wir nun weiter vorgehen?

Dann schlage ich vor, dass wir uns und Ihr(e) [Mitentscheider] zum Arbeitstermin am ... um ... bei Ihnen zu Hause/in unserem Büro/Musterhaus treffen.
Bitte halten Sie zum Termin Ihre Unterlagen zum Grundstück, Bauvoranfrage (u.a.) bereit.

Im Anschluss an unser Telefonat sende ich Ihnen noch die Terminbestätigung mit den eben gegebenen Hinweisen.

13. Wie möchten Sie zukünftig gerne unsere Informationen erhalten, per Mail oder per Post?





II. Im ersten Termin

Einleitung:

1. Was hat sich seit unserem Telefonat bei Ihnen neu ergeben? Was hat sich geändert?
2. Mit wem haben Sie seitdem noch über Ihren Hauswunsch gesprochen?

Haustraum:

3. Warum wollen Sie bauen?
4. (Bausatzhäuser: Warum wollen Sie Ihr Haus selbst bauen?)
5. Wie wohnen Sie derzeit?
6. Ggf.: Warum wollen Sie dort ausziehen?
7. Was stellen Sie sich vor, wenn Sie an Ihr zukünftiges Haus denken? Erzählen Sie mal.
8. Wer zieht in das neue Haus mit ein?
9. Ggf.: Wie heißen die Kinder? Wie alt sind sie?
10. Was wollen Sie aus Ihrer jetzigen Wohnung mit in das neue Haus nehmen?
11. Was wird schöner sein als jetzt? Erzählen Sie mal.
12. Was muss Ihr neues Haus unbedingt haben?
13. Was wäre noch schön?
14. Wie soll Ihr Haus von außen aussehen?
15. Wie viele Zimmer soll es haben?
16. Welchen Platz benötigen Sie für Ihre Arbeit oder Hobbys?
17. Was ist Ihnen noch wichtig?
18. Was noch?
19. Sie haben sich ja bereits mit dem Bauen beschäftigt und das eine oder andere gehört.
Was davon darf bei Ihnen auf keinen Fall passieren?
20. Wann wollen Sie einziehen?





Grundstück:

21. Auf welchem Grundstück soll ihr Haus stehen?
22. Welche Bauvorschriften gibt es dort? (Pläne, Unterlagen)
alternativ:
23. Wo suchen Sie ein Grundstück?
24. Wie groß soll es sein?
25. Was ist Ihnen bei Ihrem Grundstück besonders wichtig?
26. Was noch?
27. Wie viele Grundstücke haben Sie sich bereits angesehen?
28. Ggf.: Warum haben Sie keins davon gekauft?

29. Wie viel wollen Sie in Ihr Haus investieren?
30. Wie haben Sie diese Summe ermittelt?
31. Wie stellen Sie sich Ihre Finanzierung vor?
32. Was können Sie sich über Ihre jetzige Miete hinaus vorstellen, für Ihr Haus monatlich zu investieren?

Finanzierungscheck:

Siehe dazu Checkliste „Finanzierungs-Check“.

- a. Welche Kaltmiete zahlen Sie jetzt?
- b. Invest für Grundstück, Nebenkosten
- c. Wie hoch sind Ihre monatlichen Nettoeinnahmen?
- d. Was sind Ihre monatlichen Ausgaben?
- e. So viel verbleibt für Ihr Haus.

Abschluss erster Termin:

33. Was sollte ich noch wissen?
34. Was liegt Ihnen darüber hinaus ganz besonders am Herzen.
35. Gegeben der Fall, wir können Ihre Vorstellungen in der von Ihnen gewünschten Art und Weise realisieren und werden uns in dem gerade genannten Investitionsrahmen wiederfinden, wie geht es dann für Sie weiter?

