

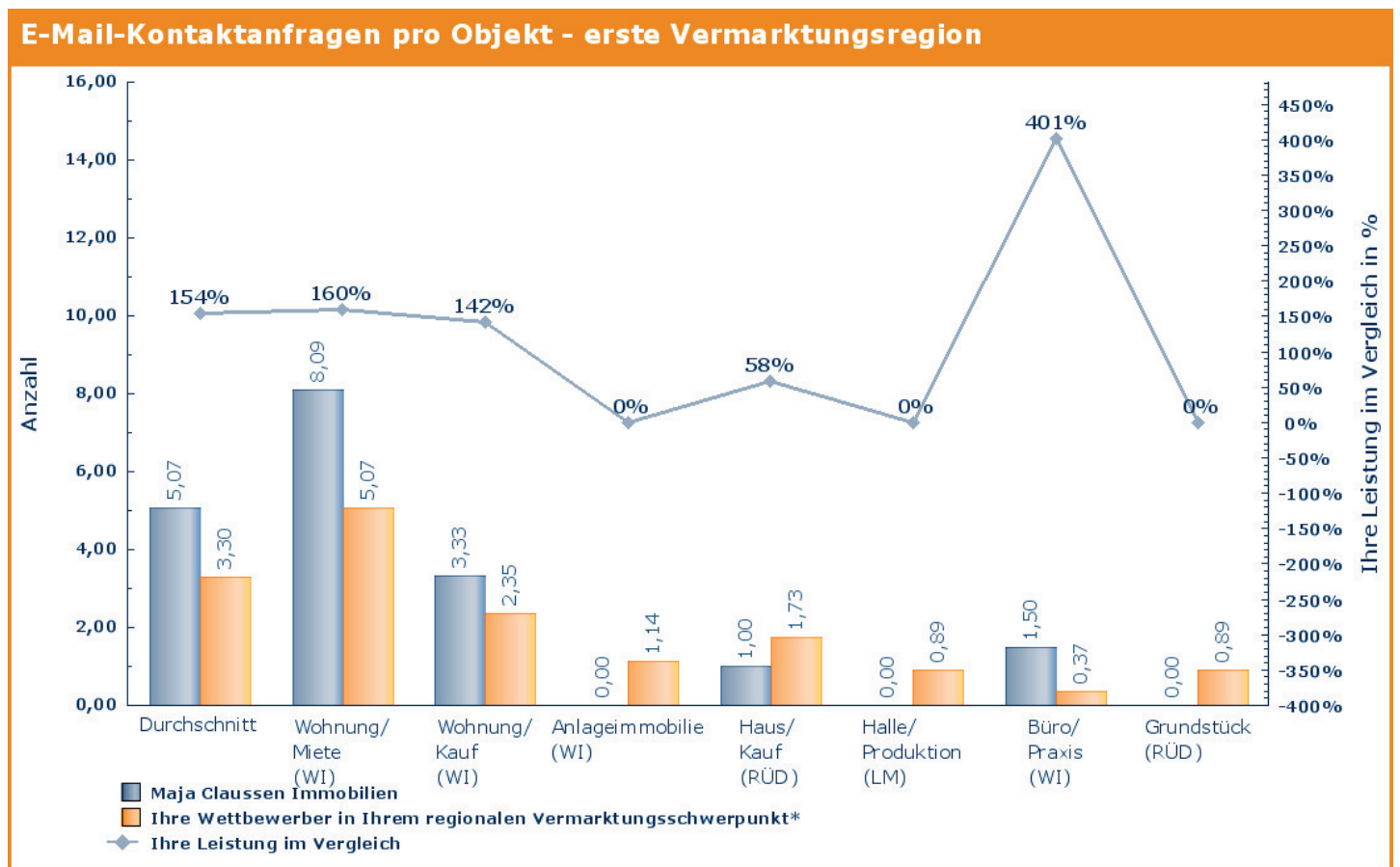
Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten ?



Ob Ihre Exposés den **Erwartungen der Interessenten entsprechen**, sehen Sie anhand Ihrer **Kontaktanfragen**. Unsere Empfehlung: Notieren Sie sich zusätzlich zu Ihren E-Mail-Anfragen Ihre telefonischen Anfragen pro Objekt. Nur so können Sie Ihren Vermarktungserfolg 100%ig genau messen.

Die Balken in der Grafik zeigen Ihnen die Anzahl der **Kontaktanfragen pro Immobilientyp, die Sie per E-Mail** pro Objekt im Durchschnitt erhalten haben. Im Vergleich dazu sind die durchschnittlichen Werte pro Objekt in der entsprechenden Region angegeben.

In Ihrem **regionalen Vermarktungsschwerpunkt** haben Sie im Durchschnitt 5,07 Kontaktanfragen per E-Mail erhalten. Ihre Wettbewerber haben 3,30 Anfragen pro Objekt erhalten.



*Ihre einzelnen Vermarktungsregionen pro Immobilientyp finden Sie auf Seite 6



Die Vergleichs-Linie bedeutet für Sie:

Im Durchschnitt erhalten Ihre Objekte **54% mehr Kontaktanfragen** im Vergleich zu Objekten anderer Immobilienanbieter in Ihrer Region - herzlichen Glückwunsch!

Unsere Empfehlungen zu dieser Auswertung finden Sie auf der nächsten Seite!

