

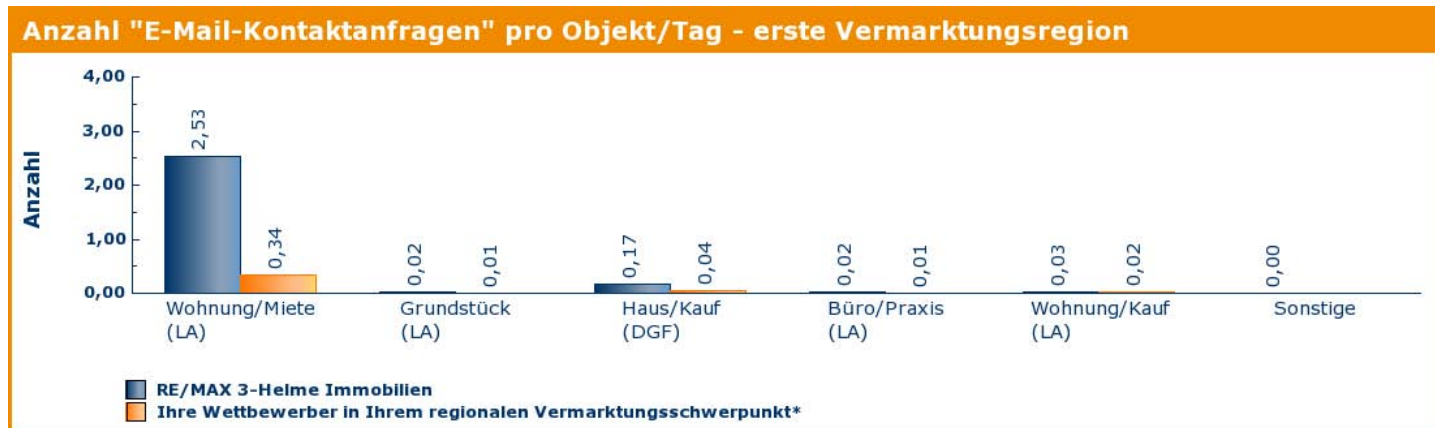


Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?

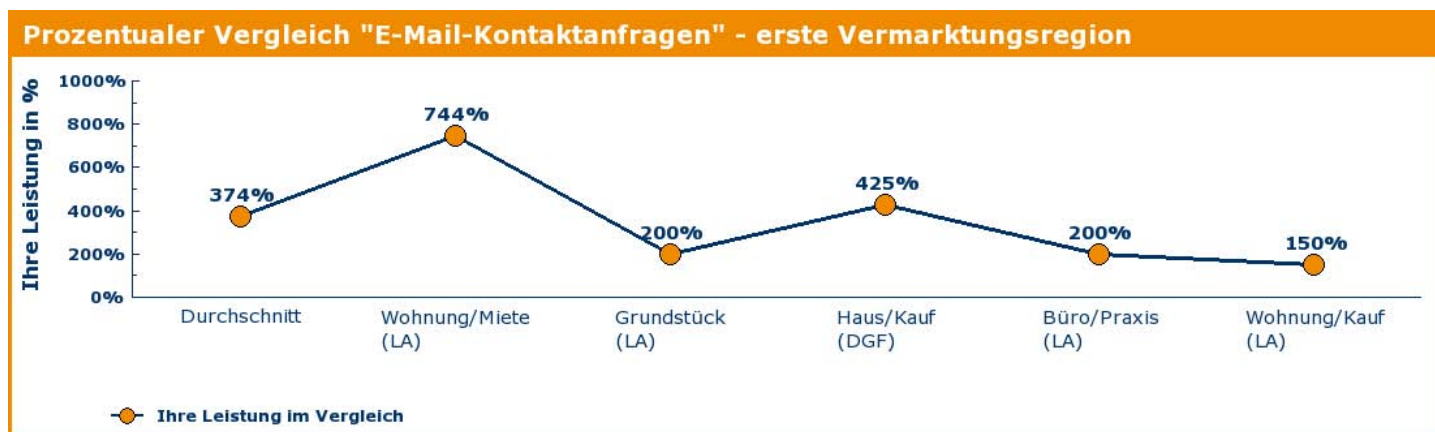
Ob Ihre Exposés den **Erwartungen der Interessenten entsprechen**, sehen Sie anhand Ihrer **Kontaktanfragen**. Notieren Sie sich zusätzlich zu Ihren E-Mail-Anfragen Ihre telefonischen Anfragen pro Objekt. Nur so können Sie Ihren Vermarktungserfolg 100%ig genau messen.

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

In Ihrer **ersten Vermarktungsregion** haben Sie im Immobilientyp Wohnung/Miete im Durchschnitt 2,53 Kontaktanfragen per E-Mail pro Tag erhalten. Ihre Wettbewerber haben 0,34 Anfragen erhalten.



*Ihre einzelnen Vermarktungsregionen pro Immobilientyp finden Sie auf Seite 4



Die Vergleichslinie bedeutet für Sie:
Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region erhalten Ihre Objekte **274% mehr Kontaktanfragen** als die anderer Immobilienvermarkter - herzlichen Glückwunsch!

Auf Seite 19 erhalten Sie Ihre individuelle Empfehlung für Ihre erste Vermarktungsregion.

