

# REFERENZKUNDEN - CHECKLISTE



---

## Preis verhandeln - so erhöht ihr eure Chancen

Im folgenden seht ihr ein Beispiel einer Referenzkundenvereinbarung mit einer Fertighausfirma.

Hier sind die Anzahl der möglichen Termine auf 5/Jahr gedeckelt und das ganze für 2 Jahre.

Grundsätzlich bestimmt ihr selbst, wie viel Termine und in welche Phase (nur während der Bauphase oder auch noch nach Einzug) ihr geben wollt.

Je mehr ihr gebt, desto mehr Rabatt könnt ihr verhandeln, denn umso wertvoller wird die Vereinbarung für die Baufirma.

Und dadurch entsteht ein positiver Kreislauf:

Wenn die Baufirma euch einen vierstelligen Rabatt gibt, dann möchten die auch unbedingt zukünftig Interessenten zu euch schicken.

Das heißt, die Firma hat auch ein größeres Interesse, dass eure Baustelle gut läuft, denn nur wenn ihr happy seid, werdet ihr Interessenten erzählen, wie super die Baufirma ist.

Und nur dann hat sich der Rabatt für die Firma gelohnt.

Achtung: wenn euch eine Firma anbietet, dass ihr eine gewisse Summe bekommt, wenn Interessenten einen Bauvertrag abschließen, nachdem sie bei euch waren, dann ist das ein schlechter Deal.

Denn dann ist erstens der Rabatt unsicher.

Zweitens (und das ist noch wichtiger), bleibt der positive Kreislauf, wie oben beschrieben, aus.

Wenn eure Baustelle nicht gut läuft, dann schickt die Firma einfach niemanden zu euch, sie hat ja davor auch nichts für die Möglichkeit bezahlt.

Deshalb immer eine konkrete Summe als Rabatt verhandeln.

---

## Referenzkundenvereinbarung



Die Fa. [REDACTED] strebt ca. 10 bis 15 Referenzkundenvereinbarungen im Jahr an.

Die Vereinbarung umfasst die folgenden Punkte

1. Evtl. Besichtigung durch Interessenten während der Rohbauphase.
2. Evtl. Erstellung von Fotos und deren Veröffentlichung. Die Adresse der Bauleute wird hierbei nicht angegeben.
3. Durchführen von Hausbesichtigungen für ca. 2 Jahre von maximal 5 Besuchen/ Jahr nach Absprache und Machbarkeit. Bereitschaft telefonisch Auskünfte an Interessenten zu geben.
4. Die Äußerungen dürfen gerne frei und ehrlich getätigt werden. Auch konstruktive Kritik darf gerne geäußert werden. In öffentlichen Medien dürfen allerdings keine negative Kritik und keine vertraglichen Details kommuniziert werden.
5. Wenn keine Zufriedenheit unserer Bauleute hergestellt wird, so ist sie von der Auskunfts- bzw. Besucherverpflichtung befreit. Der vereinbarte Referenzkundennachlass bleibt trotzdem bestehen.

[REDACTED]  
\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

[REDACTED]  
\_\_\_\_\_  
Bauherrschaft [REDACTED]

[REDACTED]  
\_\_\_\_\_