



Foto: Claus-Georg Petri

Neue Aufgabe: Vera Noske-Dhonau makelt mit gebrauchten Freizeitfahrzeugen von privat für privat.

NEUES ANGEBOT: DER WOMOMAKLER

Von privat an privat

Angesichts des immer bedeutsameren Gebrauchtmrktes widmet sich Branchenkennerin Vera Noske-Dhonau einer neuen Aufgabe: Sie makelt gebrauchte Reisemobile. „Der Verkauf entwickelt sich immer mehr in eine Richtung, die es seit vielen Jahren im Bereich des Pkw-Verkaufs gibt“, sagt die Geschäftsführerin aus Mülheim, „unseriöse Kunden und Aufkäufer melden sich und werden schnell für den Verkäufer lästig.“

Hier möchte sie als Womomaklerin in Aktion treten: Sie filtert aus allen Anfragen die besten und interessantesten Kunden mit echtem Kaufinter-

esse heraus. „Somit erhöht sich die Qualität der Kaufinteressenten für den Verkäufer.“ Im Gegensatz zur Inzahlungnahme durch einen Händler ist der Womomakler daran interessiert, den höchstmöglichen Preis zu erzielen. „Dies kann mehrere tausend Euro für den Verkäufer bedeuten“, sagt Vera Noske-Dhonau.

Ihre Kunden sind Privatpersonen, die ihr Fahrzeug verkaufen. Je nach Aufwand, die Angebote sind festgeschrieben, erhält sie für ihre Vermittlung eine Provision von drei oder fünf Prozent. Info: Tel.: 0176/60444301, www.womomakler.de