



Trends im Immobilienmakler-Geschäft

25% mehr Umsatz durch systematische Immobilienakquise

Die VR-ImmoService GmbH zeigt, wie es gehen kann

Die VR-ImmoService GmbH ist ein führendes Immobilienmaklerunternehmen mit sechs Mitarbeitern, das im Raum Ansbach tätig ist. Wir lernten den Geschäftsführer Herrn Gerhard Blank auf einer Immobilienveranstaltung im Jahre 2005 kennen, bei der wir einen Vortrag über neue Wege in der Immobilienakquise vorstellten. Herr Alexander Kroth erläuterte in diesem Zusammenhang die Bedeutung einer aktiven Immobilienakquise.

Herr Blank war von unseren Ideen beeindruckt und wollte mehr erfahren. Er erzählte uns, daß das Auftragsvolumen seines Unternehmens in der letzten Zeit nicht mehr so zugenommen hat wie in den vergangenen Jahren und daß er mit geeigneten Maßnahmen gegensteuern möchte.

Bislang profitierte sein Geschäft vor allem von Referenzen und dem dichten Filialnetz der Volks- und Raiffeisenbanken, doch um mehr Aufträge zu bekommen, wollte er im Privatinsatemarkt Fuß fassen.

Auftragsquelle Privatinsertenten

Auf unserem Seminar sind Herrn Blank die erfolgversprechendsten Möglichkeiten vorgestellt worden, die Makler haben, um neue



Aufträge zu bekommen.

Er sah zwei Wege, um sein Ziel zu erreichen: entweder die Strategien selbst umsetzen oder die Firma Niftybits zu engagieren. Da er schnelle Erfolge wollte, beauftragte er uns, um von unserer Erfahrung auf diesem Gebiet maximal zu profitieren.

Die Analyse vor Ort

Der Erfolg in Zahlen (Januar - April 2007)	
Ortstermine erhalten (Quote)	61%
Alleinaufträge	12
Verkäufe	10
Diese Zahlen beziehen sich nur die Geschäfte, die über MaxXMedien zusätzlich akquiriert wurden.	

Zunächst begutachteten wir, mit welchem Material die VR-ImmoService neue Kunden akquirierten. Die vorhandenen Flyer sahen zwar gut aus, waren aber nicht zielgerichtet genug.

Erfolgsgarant Markttransparenz

Um in der Immobilienakquise erfolgreich zu sein, ist es erforderlich, den Immobilienmarkt gut zu kennen. Dies bedeutet, daß man wissen muß, welche Objekte wie lange am Markt sind und zu welchen Preisen sie angeboten wurden.

Um diese Markttransparenz zu bekommen, benötigen Sie ohne Hilfsmittel viel Zeit und Geduld. Aus diesem Grund empfahlen wir Herrn Blank den Einsatz unserer speziellen Immobilienakquise-Software MaxXMedien.

Mit diesem Programm kann er die inserierten Objekte in seinem Geschäfts-

bereich erfassen, was mit einer herkömmlichen Maklersoftware nicht möglich ist. Somit hat er immer den Überblick über den aktuellen Immobilienmarkt in seiner Region.

Außerdem kann er professionelle Auswertungen erstellen, die Verkäufern seine Kompetenz eindrucksvoll demonstrieren.

So gestalten sich Preisverhandlungen mit Verkäufern sehr einfach, da Herr Blank schwarz auf weiß belegen kann, welche vergleichbaren Immobilien angeboten und welche Preise erzielt werden.

Als weiteren nützlichen Nebeneffekt der Datenerfassung weiß Herr Blank, welche Objekte seine Mitbewerber im Angebot haben. Diese Informationen erleichtern den Weg zu Gemeinschaftsgeschäften erheblich.

Die VR-ImmoService

Die VR-ImmoService besteht aus drei Immobilienmaklern und drei Team-Assistentinnen. Nach unserer Schulung bei der VR-ImmoService vor Ort wurde das erlernte Konzept sofort umgesetzt. Eine der Assistentinnen wurde ausschließlich damit beauftragt, die Inserate zu erfassen und auszuwerten.

Nach ein paar Wochen hatten sie sich eine Datenbasis geschaffen, mit der sie den Markt für sich transparent machten. So fiel es Ihnen leicht, die attraktivsten Angebote herauszufiltern und diese sofort mit unserem speziell für die VR-ImmoService angepaßten Telefonskript anzugehen.

Der Erfolg stellte sich rasch ein und die Mitarbeiter merkten, daß auch die Akquise Freude bereiten kann.

Niftybits GmbH

Am Stock 1
61118 Bad Vilbel

Tel: 06101 - 954 9997 0
Fax: 06101 - 954 9997 9

E-Mail: info@niftybits.de
Internet: www.niftybits.de

MaxXMedien ist eine spezielle Akquise-Software für Immobilienmakler, die eine ideale Ergänzung zu Ihrer Maklersoftware darstellt. Wir bieten außerdem Schulungen und Trainings, die Sie erfolgreicher makeln lassen.

Alexander Kroth: Betriebswirt, Bilanzbuchhalter (IHK). Seit 1992 in der Immobilienbranche. Inhaber eines Immobilienbüros.

Dirk Illenberger: Diplom-Informatiker, entwickelte MaxXMedien, so dass Nutzer ohne großen Lernaufwand sofort loslegen können.

Die Verbesserungsvorschläge für die VR-ImmoService GmbH

Vorher: Keine Akquise-Software im Einsatz

Nachher: Einsatz von MaxXMedien (Netzwerkversion)

Vorher: Flyer, der sowohl für Käufer als auch Verkäufer gedacht war und somit nur wenig Raum für das Wesentliche bot. Es wurde zu viel Information dargestellt.

Nachher: Jeweils einen Flyer für Käufer und einen für Verkäufer, damit jede Zielgruppe individuell angesprochen wird.

Vorher: Flyer in DIN A5 in kleiner gedrängter Schrift

Nachher: Verkaufsbroschüre in DIN A4, die so gestaltet ist, daß sie sowohl zur Erstinformation versendet als auch als wirksame Unterstützung im Einkaufsgespräch eingesetzt werden kann.

Vorher: Texte nicht genug auf das zu erreichende Ziel ausgerichtet. Umständlich formuliert. Zu viel Interpretationsspielraum.

Nachher: Werbewirksame Texte, die speziell auf die Bedürfnisse von Immobilienkäufern und -verkäufern ausgerichtet sind und die Stärken der VR-ImmoService GmbH.

Interview mit dem Geschäftsführer der VR-ImmoService GmbH Herrn Gerhard Blank

»Wer viele Immobilien verkaufen möchte, muß professionell auftreten!«

Sie setzen jetzt die Akquise-Software MaxXMedien seit knapp einem Jahr ein. Was sind für Sie die wichtigsten Eigenschaften des Programmes?

Der entscheidende Vorteil, den ich mit MaxX-Medien habe, ist die Markttransparenz. Jetzt sehe ich wirklich, was am Markt los ist. Das hat mir sehr die Augen geöffnet.

Die automatische Korrespondenz in MaxX-Medien erleichtert uns das Kommunizieren mit Verkäufern immens und spart uns wertvolle Zeit.

Ich bin auch sehr zufrieden mit den Berichten in MaxXMedien. Ich bekomme alles für mich Wissenswerte sauber angezeigt und kann damit professionell bei Verkäufern auftreten. Die Auswertungen von MaxXMedien haben mir schon viele Alleinaufträge beschert.

Wie schwierig war es, Ihre Mitarbeiter in das neue Akquisekonzept einzubeziehen?

Überhaupt nicht schwierig! Meine Mitarbei-

ter hatten durch die gute Telefonschulung der Firma Niftybits sehr schnell Erfolg am Telefon und hohe Terminabschlußquoten beim Erstkontakt.

Ein Unterschied zu früher, als wir ausschließlich durch Referenzen und Tipps zu neuen Aufträgen gekommen sind, gibt es allerdings: Mit einem Tipp hatten wir den Alleinauftrag früher sofort erhalten, während es bei der deutlich schwierigeren Kaltakquise ein wenig mehr Geduld bedarf. Wir mußten uns also erst einmal daran gewöhnen, die Aufträge sozusagen zeitversetzt zu bekommen.

Welche Impulse haben Sie auf dem Win-Win-Workshop erhalten?

Dort haben wir in einer Gruppe von Maklern und Moderatoren (Alexander Kroth und Dirk Illenberger) unsere neue Akquisebroschüre erstellt und vor allem trainiert, wie man diese gewinnbringend einsetzt. Nach diesen drei Tagen hatte ich erkannt, worauf es bei der Immobilienakquise wirklich ankommt. Auch von den Trainings zum Erstellen von besse-

ren Texten können wir noch lange profitieren. Mit der richtigen Strategie wird die Akquise wirklich deutlich vereinfacht.



Gerhard Blank

Geschäftsführer VR-ImmoService GmbH



Ja, ich möchte weitere Infos über das Niftybits-Akquise-Konzept erfahren und mehr Verkaufsaufträge bekommen.

Rufen Sie mich bitte unverbindlich an unter der Nummer: _____

Name: _____

Firma: _____

Faxen Sie den Coupon an: 06101 - 95499979