

Lars Grosenick | Georg Ortner

# Immobilien EINKAUF



Georg Ortner und Lars Grosenick  
sprechen über die besten Methoden  
für erfolgreiche Makler

Aufgezeichnet von Tanja Lange

## Bibliographische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie. Detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-930676-61-3

Erste Auflage 2012

Copyright: Lars Grosenick / Georg Ortner 2012

Verlag: inmedia Verlag & AV-Produktion GmbH  
Satz, Layout und Titelgestaltung: Britta Wilken  
Herstellung: Druckcenter Meckenheim

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übersetzung oder Vervielfältigung des Buches oder von Teilen daraus nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Verlag und Autoren übernehmen keinerlei Haftung für eventuelle, aus dem Gebrauch resultierende Folgeschäden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Georg Ortner/Lars Grosenick

# **Immobilien EINKAUF**

**Georg Ortner und Lars Grosenick  
sprechen über die besten Methoden  
für erfolgreiche Makler.**

Aufgezeichnet von Tanja Lange

# Inhalt

## Prolog

### Erster Teil

#### Kampf dem Schwarzmarkt

Einkauf, Schwarzmarkt und der FiSBO: eine einleitende Begriffsbestimmung	9
Privatverkäufer und der Maklerfluch	11
Die Phasen der Privatverkäufer: Alles zu seiner Zeit	12
Scheidung und Tod sind des Maklers Brot: Die zehn größten Probleme der Privatverkäufer und ihre Lösung	15
Die Weichen stellen: Entscheidung für eine Unternehmenspositionierung	19
Farming – lokales Positionieren Schritt für Schritt	19
Und wenn es keine Farm sein soll?	33
In medias res: Mit sieben Zylindern ins Rennen um den Privatverkäufer	46
Erster Zylinder: Kaltakquise	47
Zweiter Zylinder: Weiterempfehlung und Bekanntheitsgrad	59
Dritter Zylinder: Informationen für Privatverkäufer	71
Vierter Zylinder: Bieterverfahren oder Open House	76
Fünfter Zylinder: Veranstaltungen für Privatverkäufer	87
Sechster Zylinder: Schriftgut – Suchanzeigen, Flyer & Co.	99
Siebter Zylinder: Der Immobilienschläfer – Verkäufer aktiv akquirieren	104

### Zweiter Teil

#### Professionelle Dienstleistung: Der Akquiseprozess

Phase 1: Akquiseprozess festlegen	113
Prozessbeschreibung Einkaufsprozess	114
Exkurs: Allein oder nicht – eine kurze Auftragsübersicht	116

Phase 2: Die Systematik en détail: Kundentermin I .....	117
Kennenlernen .....	120
Striptease .....	123
Besichtigung .....	124
Verkaufsmotivation .....	127
Preisfindungsproblematik .....	131
Das Ziel: die Vereinbarung des Zweitermins (nicht: der Abschluss!) .....	131
Phase 3: Kundentermin II – Der Weg zum Alleinauftrag .....	133
Leistungsgarantie .....	136
Exkurs: Verkaufsgarantie .....	140
Preisfindung: Wettbewerbsanalyse versus Wertermittlung	
– Diskussion der Vor- und Nachteile .....	143
Wertermittlung .....	144
Wettbewerbsanalyse .....	144
Einwände und Hürden .....	149
Marketinginstrument Nachfassbrief .....	150
Einwandbehandlung .....	151

### **Dritter Teil**

#### **Warum Akquise oder: Was sind Vermittlungsaufträge wert?**

Wert eines Vermittlungsauftrages inklusive Skala .....	160
Einflussfaktoren: Preis, Lage, Portfolio .....	161
Nein sagen: Wenn die Akquisestrategie zur Absage zwingt .....	168
Kooperation: mehr Objekte, mehr Leistung, mehr Gewinn .....	171
Was sind Gemeinschaftsgeschäfte? .....	171
Wie funktionieren Gemeinschaftsgeschäfte? .....	173
Technischer Hintergrund .....	175

<b>Epilog</b> .....	178
---------------------	-----

<b>Über die Autoren</b> .....	182
-------------------------------	-----

<b>Register</b> .....	184
-----------------------	-----

## Prolog

Wenn Lars und Georg abends zusammen sitzen, trinken sie gerne ein Glas Wein. Gutes Essen gehört auch noch dazu. Das reicht dann in der Regel schon, um bis tief in die Nacht über wichtige (2 Ehefrauen, 5 Kinder), nebensächliche (Laufen, Mallorca und Eifel) und leidenschaftliche (Immobilien und Akquise) Themen zu philosophieren.

Vor nicht allzu langer Zeit beschlossen die beiden, ihre Leidenschaft zu bündeln und gemeinsam in Worte zu fassen. Lars – CEO der FlowFact AG und passionierter Immobilienmakler – und Georg – Immobilientrainer und Szene-Insider – warfen einen ausgiebigen Blick auf den Buchmarkt und fanden: nichts. Zumindest nicht zu dem Thema, das sie derzeit intensiv umtreibt: der Immobilieneinkauf für Wohnimmobilienmakler. Die Grundherausforderung in der aktuellen Marktsituation ist gar nicht der Verkauf, denn dafür sind die Bedingungen geradezu ideal. Der Markt ist da. Die Zinsen sind niedrig, die Rahmenbedingungen stimmen – und die Interessentendatenbanken sind prall gefüllt. Die eigentliche Herausforderung beginnt an einem ganz anderen Punkt. Es müssen zunächst einmal genügend verkaufswillige Eigentümer gefunden werden. Aber wo?

„Natürlich gibt es verkaufswillige Eigentümer“, ist Lars überzeugt. „Aber wer sind sie, und wo stecken sie?“

„Du darfst das nicht so allgemein fassen“, ist Georg überzeugt. „Verkaufswillige Eigentümer gibt es in verschiedenen Varianten. Die einen wollen verkaufen und suchen einen Vermarkter. Und nun? Was muss ich jetzt konkret tun? Wie finde ich diese Eigentümer und wie finden sie mich? Gerade mich?“, überlegt er weiter.

„Da hast du Recht!“, gibt Lars zurück. „Aber: Verkaufswillige Eigentümer sind auch jene, die verkaufen möchten, aber keinen Vermarkter suchen – die sogenannten FiSBOs. Überzeugen wir sie trotzdem von unserer Leistung? Oder gerade nicht? Welche Wege gibt es zur Verkleinerung des Schwarzmarkts? Und wie kommt das Ausland – Niederlande, USA und Co. – auf Maklerquoten von teilweise 90 Prozent? Welche Techniken gibt es, um Privatverkäufer zu überzeugen?“

Er überlegt weiter: „Ich denke da auch noch an eine andere Variante: Müssen die Eigentümer eigentlich proaktiv wollen oder schlummert irgendwo verborgenes Potenzial, das wir heben müssen? Wer kennt sie nicht, diese Häuser in der Farm, die geradezu nach Vermarktung schreien? Da steht zum Beispiel das zweistöckige Haus mit dem ungepflegte Garten, in dem nur noch die Witwe wohnt, die kaum noch mobil ist. Und in der nächsten Stich-

---

straße sehen wir ein Objekt, dessen Fassade, Fenster und Dach nach heutigen energetischen Standards schon lange eine Überholung brauchen. Diese 'Immobilien schläfer' sind auch eine spannende Zielgruppe.“

„Was du auch nicht vergessen darfst“, meint Georg, „ist die folgende Frage: Warum Akquise oder: Was sind Vermittlungsaufträge eigentlich wert? Welche Faktoren spielen bei der Qualität eines Vermittlungsauftrages eine Rolle? Sagst du auch Nein, wenn die Immobilie nicht ins Portfolio passt?“

„Lass uns diese Themen doch mal durchspielen“, schlägt Lars vor. „Wir schreiben das auf und schauen, ob wir die Antworten auf alle diese Fragen finden. Wir bieten keine fertigen Rezepte, sondern kreative Ideen für den Immobilieneinkauf. Dazu gehört natürlich auch die Entscheidung für eine grundlegende Unternehmenspositionierung. Ich bin der Ansicht, dass sich jeder Marktteilnehmer zwangsläufig aus der Vergleichbarkeitsfalle bewegen muss. Fachliche oder regionale Spezialisierung bringen Marktbedeutung und damit Unternehmenswert.“

Lars hat noch eine andere Idee für das Buch: „Wichtig finde ich auch noch den Ausblick auf die innovative Einkaufsstrategie in Form von Gemeinschaftsgeschäften. Das wird bei uns bisher so gut wie gar nicht praktiziert. Vielleicht tut sich mit dem Thema Kooperation – zum Beispiel nach US-amerikanischem Vorbild – ein ganz neuer Königsweg auf!“

Gesagt – getan. Lars und Georg haben ihre Fragen und Antworten zusammengefasst, ihre gemeinsam mehr als vierzigjährige Erfahrung in der Immobilienbranche gebündelt und ein Buch über Akquisestrategien für Wohnimmobilienmakler geschrieben. Zahlreiche Checklisten, Praxisbeispiele und umfangreiches Bonusmaterial ergänzen die Definitionen, Erfahrungsberichte und Tricks.

Lars Grosenick und Georg Ortner wünschen ihren Lesern eine unterhaltsame und spannende Lektüre.



Lars Grosenick

# Immobilien EINKAUF

Lars Grosenick und Georg Ortner sprechen über die besten Methoden für erfolgreiche Makler. Der Maklersoftware-CEO und der Verkaufs-Trainer haben getan, worauf die Branche schon lange wartet, ihre Erfahrungen gebündelt und ein Akquise-Buch geschrieben.

Seien es die größten Probleme der Privatverkäufer, Akquise als strukturierter Prozess oder der Wert eines Vermittlungsauftrages, das Thema Einkauf wird sowohl aus der Vertriebs-Perspektive als auch in Bezug auf Marketingaktivitäten umfassend beleuchtet. Viele praxisnahe Informationen – etwa ein Telefonleitfaden für die Kaltakquise, die verschiedenen Schritte des ersten Besichtigungstermins oder Vorlagen für Nachfass-Briefe – ermöglichen dem Leser die direkte Umsetzung der Anregungen. Kreative Ansätze wie Lars Grosenicks 2010 erstmals vorgestellte „Make Me Move-Strategie“ (MMM) laden zum Dialog ein. Eingebettet ist der Akquise-Leitfaden in den Appell für eine konsequente Unternehmenspositionierung, eine Aufforderung zum Spezialistentum. Auch hierfür finden sich zahlreiche Ansätze, die zum Nachdenken einladen und zur konsequenten Umsetzung auffordern bis hin zur praxisnahen Beschreibung der Farming-Strategie für erfolgreiche lokale Makler.

2 Profis, 1 Buch, viel Erfolg!



Georg Ortner

Edition

**IMMOBILIEN  
PROFI**

inmedia Verlag GmbH

[www.immobilieneinkauf-dasbuch.de](http://www.immobilieneinkauf-dasbuch.de)

ISBN 978-3-930676-61-3



9 783930 676613 >