

Lars Grosenick | Georg Ortner

Immobilien EINKAUF



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

Aufgezeichnet von Tanja Lange

Kindle-Edition

Ich als Makler sollte bei den Veranstaltungen für Privatverkäufer als Sponsor auftreten. Einladungen können zum Beispiel so aussehen;



Einladung zur Informationsveranstaltung

Wie schütze ich mich vor Mietnomaden?

Am Montag, 13.08.2012 um 19.00 Uhr
MM-Saal, Musterstraße 123, 45678 Musterstadt

Eine Veranstaltung von: **Mustermann IMMOBILIEN** unterstützt durch: **Musterstädter Rundschau**

Als Mietnomaden werden Personen bezeichnet, die in eine Mietwohnung einziehen, ohne die entsprechende Miete zu entrichten und nach Aufdeckung in die nächste Mietwohnung ziehen, ohne die Mietschulden zu begleichen.

Wie schütze ich mich vor Mietnomaden?

Als privater Vermieter haben Sie Möglichkeiten, sich vor Mietnomaden zu schützen. Welche das sind und worauf Sie achten sollten, erläutert Ihnen Georg Ortner, der Marketingspezialist der Fachzeitschrift IMMOBILIEN PROFI.

Der Eintritt ist frei. Um Voranmeldung wird gebeten unter Tel. 04567-759456

Wie sieht die moderne Suchanzeige aus? Gut funktionieren Bild *und* Text. Die Anzeige kann zum Beispiel aus einem großen, professionell angefertigten Foto des Maklers selber bestehen, ergänzt um ein hervorgehobenes „Zitat“, in dem der Experte solides Basiswissen an Eigentümer weitergibt.

Meine Empfehlung:

„Ihr Makler sollte alle Leistungen schriftlich garantieren und nicht nur schöne Versprechungen machen.“

Max Mustermann



Ein Service von:

Mustermann
IMMOBILIEN

Weitere Tipps unter:
www.top-makler.info
oder unter Tel. 01234-12345

Ein eher untypisches, aber unterhaltsames und für Marketing- und Ver-
teilungszwecke prima geeignetes Schriftgut sind auch Postkarten. Diese
können, etwa in den lokalen Geschäften, wunderbar als Ersatz für die
klassische Visitenkarte oder den Unternehmensflyer ausgelegt werden.
Wer seine Postkarten auch noch anders als alle anderen gestaltet, erregt
durchaus Aufmerksamkeit. Ein Beispiel findet sich hier:

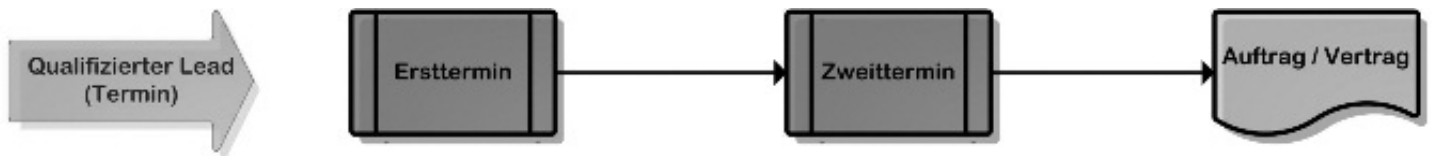
Immobilien
machen sexy.

Sexy Software für mehr Immobilienerfolg
finden Sie am Stand der FlowFact AG und
unter www.flowfact.de.

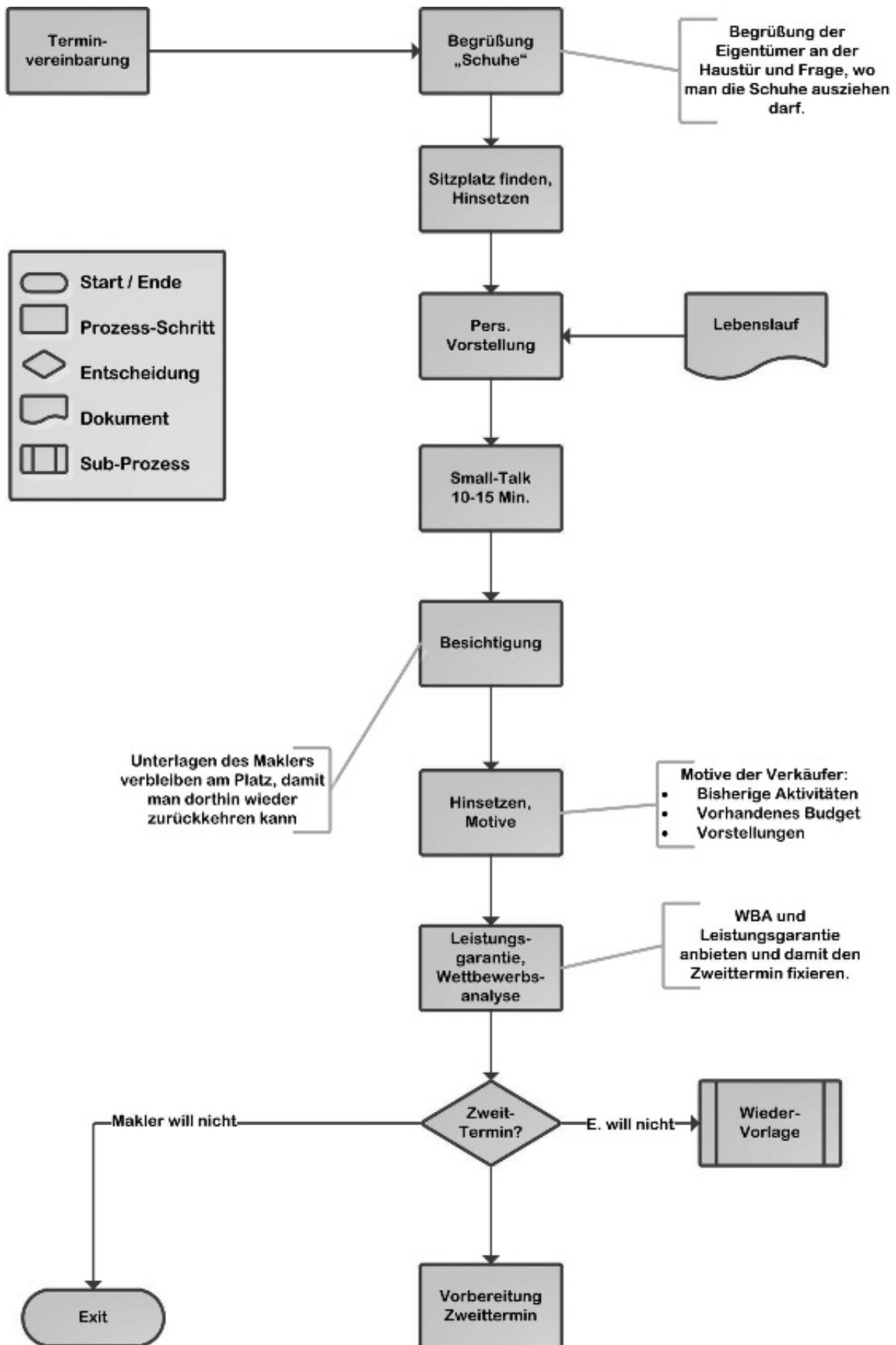
 **FlowFact**
CRM Software.

FlowFact AG Industriestraße 151 D - 50999 Köln www.flowfact.de

Die Visualisierung des Akquiseablaufs dient der ersten Orientierung.



Mit dem ersten Kundentermin beginnt eine der sensibelsten Phasen des Einkaufsprozesses: das gegenseitige Kennenlernen von Verkäufer und Makler.



Wer kann sich nicht vorstellen, dass der Verkäufer eventuell angenehm überrascht ist, etwas mehr als den Firmennamen und die Unternehmensgeschichte des Maklers zu erfahren? Prima, dann legen wir ihm oder ihr im Lauf des Gespräches einen kompakten Lebenslauf vor, in dem sowohl die berufliche Qualifikation im Immobilienbereich als auch einige persönliche Aspekte zur Sprache kommen.

Muster Beispiel Lebenslauf



Georg Ortner

Mein Lebenslauf

Geboren am 24. April 1973 in Wien als Sohn eines Bauunternehmers und einer Steuerberaterin.

AUSBILDUNG:

12 Jahre Schulzeit mit Abschluss Abitur im Abteigymnasium Seckau.
Weiterbildungen in Fach- und Kommunikationsseminaren bei verschiedenen namhaften Trainern und Ausbildungsinstituten.

BERUFSERFAHRUNG:

8 Jahre Verkauf von Ferienimmobilien in Portugal und Spanien.
2 Jahre Immobilienmakler bei GE Immobilien in Wien 1. Bezirk
3 Jahre selbständiger Makler

MITGLIEDSCHAFTEN / KOOPERATIONEN:

Mitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland IVD e.V.)
Vorstand der Immobilienbörse Rheinland
Mitglied im CompetenceClub der Immobilien-Profis

FAMILIE:

Verheiratet mit der Immobilienmaklerin Janette Ortner
und stolzer Vater zweier Söhne

HOBBYS:

Lesen, Skifahren, Kochen und Immobilien.

POSITIONIERUNG / QUALIFIKATION:

Durch meine fundierte Ausbildung, die Bereitschaft, mit anderen Immobilien-Profis zusammen zu arbeiten und die gute Vernetzung in der Branche, kann ich für meine Auftraggeber die Sicherheit bieten, dass der Verkauf schnellst- und bestmöglich abgewickelt wird.
Im biete ein Marketingsystem, das echte Interessenten aktiviert.
Mein Expertengebiet ist das „Malerviertel“ in Beispielstadt, wo ich auch seit fünf Jahren eine Eigentumswohnung besitze.

MOTTO:

„Immobilien-Eigentum ist Sicherheit!“

DAS UNTERNEHMEN:

Der Firma Max Immobilien habe ich mich seit geraumer Zeit angeschlossen, da ich mit diesem Team gute Synergie-Effekte nutzen kann und ich mich menschlich mit den dort handelnden Personen sehr gut verstehe. Im Team kann ich mit meinen Kontakten den Auftraggebern einfach mehr bieten als alleine.

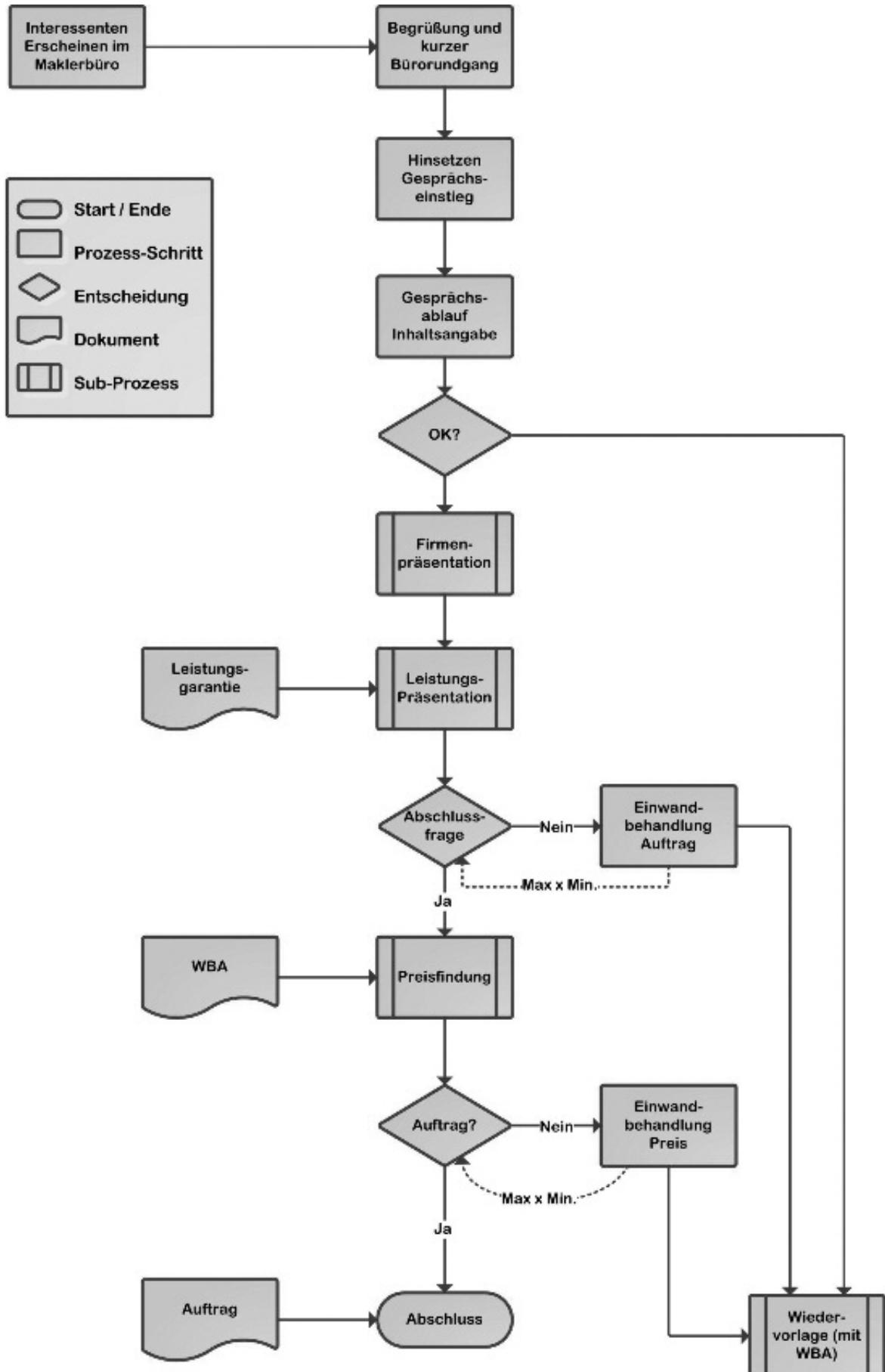
KONTAKTDATEN:

Mobil: 0155/ 55512389
Durchwahl im Unternehmen: 0555/278-600-55

MAX Immobilien GmbH
Beispielallee 1-3
12345 Musterstadt

Telefon: +49-555 / 278-6001
Fax: +49-555 / 278-6001
E-Mail: info@inmedia-verlag.de

Der nächste Unterprozess ist der Zweitermin. Der potenzielle Auftraggeber besucht das Maklerbüro.



Damit ist die Leistungsgarantie ein schriftliches Versprechen, mit Geld, Zeit und der gesamten Energie in eine direkte Vorleistung zu gehen und erst im Erfolgsfall bezahlt zu werden. Diese Vorgehensweise strahlt Selbstbewusstsein und Kompetenz aus und gibt dem Eigentümer in Verbindung mit dem Kündigungsrecht sehr viel Sicherheit

Inhalte der Leistungsgarantie

Datum	Basic	Bis
	Marktanalyse	
	Unterlagen beschaffen vom Grundbuch, Bauamt, Eigentümer	
	Erstellung Weitwinkelbilder inklusive Nachbearbeitung, Datenaufbereitung	
	Aufbereitung der vorhandenen Grundrisse	
	Exposéerstellung	
	Veröffentlichung auf der eigenen Homepage, ggf. Aushang im Schaufenster	
	Exposeeveröffentlichung: Aushang, Börsen A, B, C, Messe D	
	Regionale bzw. überregionale Anzeigenwerbung	
	Verkaufsschild anbringen	
	Selektion Interessentendatenbank - Angebotstelefonat mit vorgemerkten passenden Interessenten - Serienmail bzw. -brief an ausgesuchte Zielgruppe	
	Direktmarketing: Flyererstellung, Flyerverteilung, Nachbarschaftswerbung etc.	
	Nutzung von Kontaktnetzwerken	
	Turnusmäßige Information der Auftraggeber via Objekt-Tracking	
	Kaufbesichtigung durch qualifizierte Interessenten	
	Verhandlung zwischen Interessent und Verkäufer	
	Notarbeauftragung	
	Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten	
	Bonitätsprüfung	
	Finanzierungsberatung	
	Begleitung bei der Hausübergabe, Erstellung des Übergabeprotokolls	
Datum	Highlights	Bis
	Videoerstellung	
	Open House	
	Bieterverfahren	

Brief 3: Der Eigentümer möchte ohne Makler verkaufen

Karl Ohnemakler
 Karolingerstrasse 40
 5020 Musterstadt

Musterstadt, am 14.02.2012

Unser Termin

Sehr geehrter Herr Ohnemakler,

ich möchte mich auf diesem Weg nochmals für unseren gemeinsamen Termin bedanken und Ihnen eine kleine Hilfestellung für Ihr weiteres Vorgehen geben. Um herauszufinden, wer Ihre Immobilie bestmöglich verkaufen kann, bitte ich Sie, diese Checkliste zu beachten.

Ortner Immobilien	Makler 2	Kann ich selbst
Arbeit im Maklernetzwerk mit x qualifizierten Kollegen		
Wertermittlung und Wettbewerbsanalyse vom Profi		
Regelmäßige Inserate in Tageszeitungen		
Sehr gute telefonische Erreichbarkeit, auch am Wochenende		
Geeignete Geschäftsräume in . . .		
Mehrere fachlich kompetente Ansprechpartner mit Berufsausbildung und Studium		
Teilnahme an regelmäßigen Fortbildungen zur Immobilienvermarktung		
Darstellung der Immobilie in über 15 Internetportalen		
Branchenübergreifende Partnerschaften		
Teilnahme an regionalen Immobilienmessen		
Von der IHK anerkannter Ausbildungsbetrieb		
Ein Fotograf macht erstklassige Fotoaufnahmen		
Vermarktungsplan für Ihre Immobilie mit Garantie		
Bonitätsprüfung von Mietern in der Vermieterschutzkartei		
Marktbeobachtung und -auswertung von über 40.000 Immobilien aus den vergangenen 15 Jahren		

Herzlichst,
 Georg Ortner

P.S.: Bei Interesse können Sie unseren Ratgeber für private Verkäufer gerne kostenfrei bei mir bestellen.

Über die Autoren

Lars Grosenick



HEUTE: Lars Grosenick, geboren 1963 in Mühlheim an der Ruhr, ist Geschäftsführer der FLOWFACT GmbH und verantwortet die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt. Seine berufliche Leidenschaft gilt dem Thema Organisation von Geschäftsprozessen und Beziehungen. In seinen zahlreichen Artikeln und Fachvorträgen kombiniert er gerne Akquise- und Vertriebsinhalte mit psychologischen Erkenntnissen und entwickelt hieraus spannende und praxisnahe Techniken für Immobilienunternehmen.

GESTERN: Nach dem erfolgreichen Abschluss des Abiturs in Köln absolvierte Lars Grosenick eine Ausbildung zum Schreinergehilfen. Einer erfolg- und lehrreichen Zeit als Möbelverkäufer in Würzburg bei dem Möbelhaus „Neubert“ folgte das Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing und Finanzierungstheorie und den Nebenfächern Wirtschafts- und Organisationspsychologie. Parallel zum Studium war Lars Grosenick ab dem ersten Semester im Bauträgervertrieb für Einfamilienhäuser tätig. Später erfolgte die Gründung der GEGRO Grundbesitzvertriebsgesellschaft mbH in Köln als spezialisierter Makler für Bauträgerobjekte. Im zweiten Semester erfolgte die Gründung des Lars Grosenick Büro für EDV Betreuung, einem Vorläufer der FlowFact AG. Gemeinsame Inhalte und Zielgruppen brachten Lars Grosenick und Klaus Kappert zueinander. Seit der Umwandlung von FlowFact in eine Aktiengesellschaft 1999 ist Lars Grosenick als Vorstand für den Bereich Business Development verantwortlich. 2014 haben Klaus Kappert und Lars Grosenick FLOWFACT an die ImmobilienScout24 GmbH verkauft.

PRIVAT: Lars Grosenick ist verheiratet und hat drei Kinder, Larissa, Johannes und Florian. Nach zwei Jahrzehnten hoch zu Ross hat er die Reitstiefel abgelegt und erforscht den Naturpark Eifel oder, mit Laufschuhen ausgerüstet, das Kölner Rheinufer. Architektur, Design und das Lesen diverser Fachbücher sind seine großen Leidenschaften.

Kontakt: lars.grosenick@flowfact.de

Georg Ortner



HEUTE: Georg Ortner, geboren 1973 in Wien, arbeitet als Trainer in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien und Portugal. Seine fachlichen Schwerpunkte sind Immobilienakquise, Immobilienvertrieb und die Organisation von Immobilienunternehmen. Er berät, trainiert und übt mit Immobilienmaklern, Banken und Sparkassen, Platzhirschen und Start-ups, gerne auch in enger Zusammenarbeit mit dem inmedia-Verlag. Die sehr praxisnahe Vermittlung von Immobilienwissen wie auch die ständige innovative Entwicklung neuer Marketingmaßnahmen (Privatverkäuferveranstaltungen & Co.) sind seine Markenzeichen.

GESTERN: Nach dem Besuch des österreichischen Gymnasiums wanderte Georg Ortner nach Portugal aus, wo er jahrelange Erfahrungen, nach kürzester Zeit auch in leitender Funktion, im Ferienimmobilienvertrieb sammelte. Einige Jahre als selbstständiger Makler in Wien, parallel zu der Aus- und Weiterbildung im Bereich Kommunikation, runden sein umfassendes praktisches Wissen ab. Seit vielen Jahren unterrichtet Georg Ortner in ausgebuchten Seminaren Immobilienprofis in allen Themen rund um Immobilienmarketing und -vertrieb.

PRIVAT: Georg Ortner ist mit der Immobilienmaklerin Janette Ortner verheiratet und hat zwei Kinder, Konstantin und Maximilian. Neben seiner Familie gehören Skifahren und Kochen zu seinen großen Leidenschaften. Außerdem entwickelt er in seiner Freizeit gerne neue und innovative Ein- und Verkaufskonzepte.

Kontakt: go@georgortner.de

Immobilien EINKAUF

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

Der Maklertextware-CEO und der Verkaufstrainer 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 Nachfassbriefe – 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!

www.immobilieneinkauf-dasbuch.de