

Immobilien ohne Makler verkaufen?

Harald Henkel

Immer mehr Makler erkennen den Nutzen von Informationsveranstaltungen für private Immobilienverkäufer. Mitglieder des IMMOBILIEN-PROFI gehen jetzt noch einen Schritt weiter.

Privatverkauf Ihrer Immobilie“, Immobilien ohne Makler verkaufen“, so etwa lauten die Slogans der Anzeigen und Flyer, mit denen Makler Teilnehmer für Infoveranstaltungen werben. Das Ziel dieser Veranstaltungen ist es, Privatverkäufer rechtzeitig über Probleme und Herausforderungen des privaten Immobilienverkaufs zu informieren, sie also offen auf den privaten Verkauf vorzubereiten. Das Ziel des Maklers ist aber natürlich auch, Auftraggeber zu gewinnen. Kann dieser Spagat gelingen?

Lohnende Kooperation mit IS24

Anfang April fand ein von Maklerkollege Roland Kampmeyer geleiteter Workshop in Köln statt, der sich mit der Bewältigung dieses Themas befasste. Etwa 25 Makler aus ganz Deutschland hatten sich an einem Freitagmorgen im Kölner „Regent Hotel“ versammelt. Der Grund: Sie alle wollen künftig in Kooperation mit ImmobilienScout24 (IS24) Veranstaltungen für private Verkäufer durchführen und sich deshalb über richtige Vorgehensweisen und Unwägbarkeiten informieren.

Natürlich haben bereits zahlreiche Makler Infoveranstaltungen durchgeführt, zumeist nach dem Besuch eines Seminars von Georg Ortner („Makeln ohne Kaltakquise“), der ursprünglich den Anstoß zu diesen Events lieferte. Der neue Kölner Workshop zeichnet sich jedoch durch eine Kooperation mit ImmobilienScout24 aus, die Roland Kampmeyer eingefädelt hat.

Für den Makler vor Ort besteht der Nutzen der Kooperation darin, dass ImmobilienScout24 für seine Veranstaltung via Mail Einladungen an Privatinsider verschickt und dass der Makler in seiner eigenen Werbung mit IS24 als Kooperationspartner auftreten darf.

Dies hebt die Reputation und die lokale Positionierung des Maklers und aktiviert unterschiedliche Privatverkäufertypen. Während der Makler mittels Flyer und Anzeigen diejenigen Interessenten für seine Veranstaltungen gewinnen kann, die



über einen Immobilienverkauf noch nachdenken, aktiviert IS24 die Eigentümer, die bereits am Markt sind und erste Erfahrungen sammeln. „Da stehen Leute auf und bestätigen Wort für Wort, was ich gerade gesagt habe“, berichtet Roland Kampmeyer aus seinen Infoveranstaltungen und führt fort: „Besser kann es gar nicht mehr sein, als dass andere Privatverkäufer über die eigenen leidvollen Erfahrungen berichten.“

Glänzen soll dieser Makler am Abend mit einer zurückhaltenden, aber informativen Vortragsweise sowie namhaften und fachlich versierten Referenten aus den für das anwesende Publikum relevanten Bereichen des Immobiliensektors.

Die Infoveranstaltungen dienen zwar eindeutig der Akquise, sie sollen aber echte Informationen bieten und keinesfalls in eine Werbeveranstaltung münden. Dies sei die Grundlage der Kooperation mit ImmobilienScout24, betont Initiator Roland Kampmeyer. Und um dies sicherstellen zu können, ist für alle an der Kooperation interessierten Makler die Teilnahme am Kölner Workshop Pflichtprogramm.

Eine Fülle von Vorteilen

Dass das Thema „Infoveranstaltungen für Privatverkäufer“ sehr komplex ist, wurde den Maklerkollegen schon zu Beginn der Veranstaltung deutlich, als Roland Kampmeyer die umfangreiche Liste derjenigen Punkte aufzählte, deren

Workshop „Infoveranstaltungen“ mit Roland Kampmeyer in Köln

Aufarbeitung im Rahmen des Seminars unbedingt notwendig ist. Zunächst sollten Sinn, Zweck und die nach außen zu übermittelnde Botschaft einer solchen Veranstaltung definiert werden. Dabei zeigte sich, dass neben der Erhöhung des Bekanntheitsgrads auch die Vermittlung von Kompetenzen durch echte Inhalte von wesentlicher Bedeutung für eine langfristige Erfolgsquote ist. Es ist also nicht sinnvoll, einen solchen Abend als reine Werbeveranstaltung zu betrachten, auf der der Makler lediglich Visitenkarten und Kugelschreiber verteilt. Vielmehr ist es notwendig, den Besuchern durch eine transparente Darstellung der im Rahmen eines Immobilienverkaufs anstehenden Aktivitäten aufzuzeigen, wie breit die Tätigkeit des Maklers gestreut ist und welche Expertise für die erfolgreiche Vermarktung eines Objekts vonnöten ist.

Selbstverständlich bietet eine solche Veranstaltung auch die Gelegenheit, das eigene Maklerbüro als eine unverwechselbare Marke mit einem gewichtigen Alleinstellungsmerkmal („sharing expertise“) zu präsentieren. Jedoch stellt sich dieser Effekt erst mit der Zeit ein, da man nie vergessen darf, dass die „innere Uhr“ der Verkaufswilligen oftmals viel langsamer tickt, als es sich der Makler wünscht. Infoveranstaltungen sind also ein Instrument der langfristigen Kundenbindung und stellen somit einen unverzichtbaren Zylinder des Akquisemotors dar. Das Stichwort lautet hier: Empfehlungsmarketing, da vielen Maklern nicht bewusst ist, dass die Besucher solcher Veranstaltungen als Multiplikatoren weit in ihr soziales Umfeld hinein wirken können.

Schließlich sei noch auf die Abnahme der sogenannten Schwellenangst hingewiesen, die viele Interessenten bei Maklern noch immer verspüren. Durch niedrigschwellige ►

SPRENGNETTER
Immobilienbewertung

SPRENGNETTER ONLINE-BEWERTUNGS-SERVICE

Wertaussage in weniger als 2 Minuten



Ihre Vorteile:

- objektive, vertrauenswürdige Wertschätzung durch einen unabhängigen Dritten
- zuverlässige Ergebnisse, schnell und transparent – Ihr Kunde muss nicht warten
- deutschlandweite Wertaussage zu nahezu jeder beliebigen Wohnimmobilie

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Stephan Kamp und Stefan Klimek
beraten Sie gerne ausführlich am Telefon:
02642 97 96 - 52 / - 54

Testen Sie OBS unter www.sprengnetter.de

(Informations-)Angebote kann die erste Kontaktaufnahme wesentlich erleichtert werden.

Auch das Team profitiert

Doch nicht nur im Außenverhältnis entfaltet eine solche Veranstaltung positive Wirkung. Auch im Innenverhältnis, sprich im Team, zeigt eine solche Maßnahme eine überraschend dynamisierende Wirkung. So berichtete ein Teilnehmer, dass die hohe Vernetzung mit lokalen Repräsentanten des öffentlichen Lebens seinen Mitarbeitern spürbar mehr Selbstvertrauen beschert habe. Roland Kampmeyer wies in diesem Zusammenhang auf eine verbesserte Mitarbeiterbindung hin, da diese sich nun deutlich mehr mit ihrem Unternehmen identifizierten. Das Stichwort hierbei lautet: Schaffung einer Corporate Identity.

Nicht zuletzt ist eine solche Veranstaltung auch eine willkommene Abwechslung für die sonst im Büro tätigen Mitarbeiter. Nach Möglichkeit sollten alle Teammitglieder, auch die Auszubildenden, bei der Veranstaltung anwesend sein, da sie so mehr über die Arbeitsweise ihres Unternehmens lernen. Der dabei entstehende „Face-to-face-Kontakt“ führt zum Abbau von Berührungängsten und ist eine ideale Basis für spätere Geschäftsbeziehungen aufgrund des Wiedererkennungswerts.

Netzwerkentwicklung

Ein wesentlicher Vorteil einer Infoveranstaltung für private Verkäufer liegt in der Möglichkeit der Netzwerkentwicklung des Maklers. Nicht nur ein Notar oder Rechtsanwalt sollte als kompetenter Referent eingebunden werden, sondern auch Experten, die unmittelbar mit dem Bau- und Immobilienbereich vertraut sind, so etwa Finanzierer, Steuer- oder Energieberater. Gerade letztere sind eine wünschenswerte Bereicherung der Referentenliste, denn durch die jüngst in Kraft getretene Novellierung der Energieverordnung (Energiepass für Immobilien) besteht hier ein hoher Informationsbedarf seitens der Eigentümer, der im Rahmen einer solchen Veranstaltung perfekt abgedeckt werden kann.

Schließlich soll den Teilnehmern, und dies gilt es noch einmal zu betonen, das höchstmögliche Maß an Kompetenz in Bezug auf Immobilien vermittelt werden. Es wird nicht verkauft! Werbliche Aussagen oder die direkte Aufforderung zur Auftragsvergabe („Nehmen Sie uns und sparen Sie sich den Ärger!“) sind im Rahmen der Kooperation mit Immobilien-Scout24 ausdrücklich nicht erwünscht.

Eigenwerbung hinterlässt immer einen faden Beigeschmack: Die Teilnehmer sehen ihre Erwartungen nicht erfüllt, und das Image des Maklers verbessert sich dadurch auch nicht. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass vor allem gut informierte Eigentümer bereit sind, sich einem Makler anzuvertrauen.

Glänzen soll dieser Makler am Abend mit einer zurückhaltenden, aber informativen Vortragsweise sowie namhaften und fachlich versierten Referenten aus den für das anwesende Publikum relevanten Bereichen des Immobiliensektors.

Fallstricke und Stolpersteine

Wie eine solche Auswahl der Referenten gelingen kann und welche Lokalität eine geeignete für einen solchen Abend ist, erläuterte Roland Kampmeyer mit praktischen Beispielen und anhand eigener Erfahrungen.

Makler Jan Mettenbrink in Buchholz bei Hamburg hat schon am selben Abend zwei Aufträge akquiriert. Und bei Kollege Rüdiger Holey in Düsseldorf wurden mehrere Aufträge bereits im Vorfeld der Veranstaltung angenommen.

Und auch die richtige Werbestrategie will gelernt sein: Zu diesem Zweck erhalten die Teilnehmer ausführliches Material, etwa Werbebeispiele, Checklisten und Vortragskripte. Dabei fließen auch neue Ideen und Erfahrungen in die Unterlagen ein, denn bereits im Januar fand das erste Seminar, „Infoveranstaltungen erfolgreich durchführen“, statt. Dessen Teilnehmer erhalten nun das in der jüngsten Veranstaltung gewonnene Wissen als Update.

Insgesamt summiert sich das Infopaket auf Daten in Höhe von fast 100 MB. So viel Informationsmaterial wurde bisher bei keinem Seminar des IMMOBILIEN-PROFI zur Verfügung gestellt.

Erfolge

Zwischenzeitlich nehmen bundesweit etwa 50 Maklerkollegen an dieser Kooperation teil. Zahlreiche Infoveranstaltungen haben bereits stattgefunden. Doch wie ist es um den Erfolg bestellt?

Es bereitet einige Probleme, den unmittelbaren Erfolg dieser Veranstaltungen exakt zu messen, denn viele Eigentümer stehen noch am Anfang ihrer Überlegungen und melden sich erst nach mehreren Monaten beim Makler. Manchmal geht es aber auch schneller: Makler Jan Mettenbrink in Buchholz bei Hamburg hat schon am selben Abend zwei Aufträge akquiriert. Und bei Kollege Rüdiger Holey in Düsseldorf wurden mehrere Aufträge bereits im Vorfeld der Veranstaltung angenommen. Denn auch die Mail-Werbung fürs Event durch IS24 an Privatinsolventen bleibt nicht ohne Wirkung. Frei nach dem Motto „Können wir die Formalitäten nicht überspringen und direkt über Ihre Beauftragung reden“, meldeten sich verkaufswillige Eigentümer schon vor dem Informationsabend beim Makler. ■