

IMMOBILIENPROFI

kompakt

Alles für den schönsten Beruf

BESSER AKQUIRIEREN

Warum die Immobilie Entscheidendes über ihren Eigentümer verrät und wie professionelle Makler das in Akquise-Erfolge verwandeln.

Seite 4

VERPASSTE CHANCEN

Ein Blick in die Leibrenten-Börse zeigt, wie stark Angebot und Nachfrage auseinanderklaffen.

Seite 3

VERTRIEBLER GESUCHT?

In größeren Maklerunternehmen werden scheinbar permanent Vertriebsmitarbeiter gesucht. Doch werden sie wirklich gebraucht?

Seite 8



100 (1/2)

Kompaktklasse

Dürfen wir Ihnen IMMOBILIEN-PROFI kompakt vorstellen?

Die hundertste Ausgabe des IMMOBILIEN-PROFI erscheint gleichzeitig als Magazin Nr. 100b und als Ausgabe 100a im „Newsletter“-Format auf acht Seiten in kompakter Form.

Tatsächlich war die erste Konzeption des IMMOBILIEN-PROFIs vor über 20 Jahren ein achtseitiges Info-Medium. Danach kam es bekanntlich anders. Die Jubiläumsausgabe Nr. 100 bietet nun die Gelegenheit, neue Wege zu beschreiten. Welche das sind, darüber sollen auch die Leser mitentscheiden. Magazin, Newsletter-Format oder beides kombiniert?

Entscheiden Sie mit! Die Umfrage finden Sie unter www.Extras.IMMOBILIEN-PROFI.de, der Informationssammlung zur Jubiläumsausgabe.

Bis dahin wünsche ich viel Erfolg bei der Lektüre dieser Ausgabe.

Werner Berghaus
Herausgeber Immobilien-Profi
berghaus@inmedia-verlag.de

MKT Das Besteller-Prinzip kommt! So oder so

Der Koalitionsausschuss hat jetzt einen Vorschlag für die künftige Regelung der Maklerprovision unterbreitet. Wie können Makler auf diese Entwicklung reagieren?

Endlich Aufatmen in der Branche! Der Koalitionsausschuss hat am Abend des 18. August 2019 den Beschluss gefasst, dass die Provision zukünftig zwischen Käufer und Verkäufer geteilt werden soll. Große Erleichterung! Doch wenn man genauer hinschaut, wird mit dieser Regelung ein „kleines Besteller-Prinzip“ etabliert.

Der Hintergrund

Der Käufer einer Immobilie soll nach dem Willen der Regierungsparteien maximal die gleiche Provision wie der Eigentümer zahlen. Das läuft zwar auf die geforderte „faire Provisionsteilung“ hinaus, wahrscheinlich haben sich das die meisten Makler aber anders vorgestellt.

Denn nun wird mit diesem Kompromiss das Besteller-Prinzip in der „Light-Version“ eingeführt. Die Provisionsteilung bezieht sich nämlich keineswegs auf die „ortsübliche Gesamtprovision“, sondern die tatsächlich gezahlte. Der Käufer zahlt nicht drei Prozent Maklercourtage, weil ortsüblich bis zu sechs Prozent möglich sind, sondern maximal den gleichen Betrag, den der Auftraggeber entrichtet, nachzuweisen beispielsweise mit der Kopie des Zahlungseingangs auf dem Kontoauszug.

Heißt: Ohne Innencourtage keine Außenprovision. Und wenn der Makler im Innenverhältnis nur zwei Prozent durchsetzen kann, darf er beim Käufer auch nicht mehr verlangen. Das wird dann ein Spaß, wenn Maklerkollegen in den Börsen nachschauen können, welche Provisionssätze der Kollege durchsetzen konnte, denn die Provisionsforderung muss ja angezeigt werden ...

Ausblick

Der Makler braucht also künftig zwingend einen zahlenden Auftraggeber. Das ist gut so, denn Neu-Einsteiger werden es schwer haben, einen Eigentümer zu gewinnen, der ihnen sein Vermögen anvertraut. Wer zukünftig eine Karriere als Makler startet, wird erst einmal Erfahrung in einem etablierten Unternehmen sammeln müssen. Das hebt unzweifelhaft die Qualität innerhalb der Branche, und zwar nachhaltiger als Weiterbildungsverpflichtungen oder Fachkundenachweise.

Die Außenprovision, „die Wiese, auf der die schwarzen Schafe grasen“ (IP63, Seite 4), wird dann durch die Innenprovision eingezäunt. Jeder Euro, der beim Auftraggeber vereinbart wird, zählt nun doppelt. Das mag zu abenteuerlichen Konstruktionen führen, etwa „Kick-Back“-Vereinbarungen. Ob der Gesetzgeber dies bedacht hat? Noch kennen wir den bürokratischen Aufwand nicht, der erforderlich wird, um die Käufercourtage abzurechnen.

Zuerst muss der Auftraggeber zahlen, dann erst kann die Rechnung an den Käufer gestellt werden. Dies wird länger dauern als gewohnt, denn meist fließt die Innenprovision erst nach der Kaufpreiszahlung.

Bewertung

Das Schlimmste ist anscheinend abgewendet. Die Deckelung der Maklerprovision, von der die Grünen phantasierten, wird es nicht geben. Der jetzige Vorschlag der „Groko“ entspricht weitgehend der Regelung in Österreich, was auch die dortigen Kollegen mit Erleichterung quittieren werden.



Wie soll man sich vorbereiten?

Sobald die neue Regelung, das „kleine Bestellerprinzip“, Gesetz wird, ändert sich der Markt. Eigentümer wissen nun, dass sie Maklerleistungen bezahlen müssen und diese Hürde muss erst einmal überwunden werden. Makler sollten sich also auf eine längere Durststrecke vorbereiten, weil man wohl seltener zum Gespräch mit Eigentümern eingeladen wird. Bislang lässt sich das Thema Honorar lange hinausschieben. „Ich muss mir Ihre Immobilie erst einmal anschauen. Über Geld reden wir später...“ hat nun als Argument ausgedient. Kollegen,

FRAGEN DER EIGENTÜMER PROFESSIONELL BEANTWORTEN

„Was kosten Sie denn?“, wollen Eigentümer bei der Akquise wissen und bringen Makler in Verlegenheit. Doch die Antwort könnte lauten: „Die Honorare der Immobilienmakler sind doch alle gleich, Herr / Frau Kunde“. Da haben die Eigentümer natürlich andere Informationen und verweisen auf die Discounter-Makler. „Es gibt doch auch Makler, die sich kostenlos (für Eigentümer) anbieten“.

„Ja, davon habe ich auch gehört“ antwortet der Makler dann mit einem mitleidigen Blick. „Das würde ich aber eher als Hilferuf bewerten...“ Kommen keine Widerworte, gilt die Frage als beantwortet.

deren USP¹ es war, „kostenlos für den Eigentümer“ tätig zu werden, wird es übrigens auch nicht mehr geben. Willkommen in der Marktwirtschaft!²

Hat diese Durststrecke bei der Vermietung fast ein Jahr gedauert, liegt der Verdacht nahe, dass man bei Kauf-Immobilien noch länger auf eine Marktberuhigung warten kann. In dieser Phase könnten einige Maklerunternehmen vom Markt verschwinden. Diese Durststrecke einfach aussitzen ist keine Alternative, denn den gewohnten Markt wird es in dieser Form nicht mehr geben. Gleichzeitig wissen wir aber, dass das Besteller-Prinzip in fast allen Industrieländern funktioniert. Es gibt also keinen Grund anzunehmen, dass ausgerechnet nur in Deutschland der Beruf des Immobilienmaklers verschwinden wird.

Wenn nun Eigentümer und Käufer zu gleichen Teilen den Makler bezahlen, dürfen wir davon ausgehen, dass die Vertragsfreiheit nicht noch weiter angetastet wird.

Wir befinden wir uns jetzt in der Marktwirtschaft mit echtem Wettbewerb, und der wird in erster Linie über den Preis geführt. Besonders die „Prop-Techs“, die Internet-Makler, die zuvor schon mit drei Prozent zufrieden waren, werden nun die Eigentümer mit günstigen Angeboten bedrängen. Wer zwei Prozent beim Eigentümer anbietet, kann auch beim Käufer zwei Prozent abholen, macht zusammen vier Prozent und damit ein Drittel mehr Ertrag als zuvor. Dabei werden die Prop-Techs auch noch behaupten, dass sie für beide Seiten günstiger sind als herkömmliche Makler.

¹ Unique Selling Proposal: Das herausragende Alleinstellungsmerkmal.

² Siehe IP82 Seite 20

MAKELN 21	EGW	AGW	LEB	MGM	FHG	MKT	FIN
Strategien	•	•	•	•	•	•	•
Prozesse	•	•	•	•	•	•	•
Tools / Vorlagen	•	•	•	•	•	•	•
Kennziffern	•	•	•	•	•	•	•
Definitionen	•	•	•	•	•	•	•

MAKELN 21 – DIE MATRIX

beschreibt Maklerunternehmen mittels sieben Geschäftsbereichen. Eigentümer-Gewinnung (EGW), die 1:n-Akquise, Auftragsgewinnung (AGW), die 1:1-Akquiseverhandlung, Leistungserbringung (LEB), die Vermarktung im Auftrag, sowie Management (MGM), Führung (FHG), Marketing (MKT) und Finanzen (FIN). Alle Beiträge sind entsprechend gekennzeichnet.

Aufgeklärte Eigentümer kennen demnächst ihre Verhandlungsposition. Sie wissen, dass jeder Euro im Innenverhältnis für den Makler doppelt zählt. Honorarverhandlungen werden nicht einfacher. Zudem begegnet dem Makler immer wieder das Vorurteil, „doppelt zu kassieren“.

In Bundesländern mit der 5-Prozent-Courtage wird man sich ein Beispiel an den großen Flächenländern nehmen und nun „3 plus 3“ anstreben. Das erhöht eventuell kurzfristig den Ertrag pro Transaktion.

Langfristig ist jedoch mit einem Abschmelzen der Gesamtcourtage zu rechnen, denn dem Preis-Wettbewerb sind nun die Tore geöffnet. Speziell die Prop-Techs werden dies nutzen.

Das reine Besteller-Prinzip, bei dem nur der Auftraggeber den Makler bezahlt, wäre kurzfristig ähnlich verlaufen. Es hätte langfristig jedoch mehr Vorteile geboten. Wenn Käufer keine Kosten befürchten müssen, werden sie sich immer öfter an den Makler wenden, der mehr Angebot hat und professionelle Unterstützung beim Kauf bietet. Das hätte langfristig den Privatmarkt ausgetrocknet und der Markt würde nahezu vollständig von den Profis bedient. Dazu wird es nun vorläufig nicht kommen. ■

EWG Verpasste Chancen

Ein Blick in die Leibrenten-Börse zeigt, wie stark Angebot und Nachfrage auseinanderklaffen.

In Sachen Immobilienverrentung kooperiert der IMMOBILIENPROFI seit Jahren mit immotax LEIBRENTEN-BOERSE GmbH in Mülheim / Ruhr. Deren Inhaber und Gründer Ralf Schwarzhof präsentierte schon vor zwei Jahren das Leibrenten-Portal, in dem Eigentümer Anfragen platzieren können und Makler die Verrentungswünsche bearbeiten, betreuen und abwickeln. Die Immobilie geht dann an den Höchstbietenden. Für Eigentümer bedeutet dies, den besten Preis erzielt zu haben und Makler haben wirklich ihren Job gemacht. Das bietet derzeit keine andere Alternative.

Zahlen lügen nicht

Im Portal sind inzwischen fast 1.000 Anfragen mit einem Immobilienwert von mehr als 400 Millionen Euro eingegangen. Bedarf ist also da, doch mehr als 350 Anfragen werden derzeit nicht betreut, weil sich kein Makler darum kümmert. Was sind die Gründe?

Verrentungen sind kompliziert. Eigentlich nicht, es ist eine normale Transaktion – nur ohne Bank. A verkauft seine Immobilie an B und erhält das Geld über einen gewissen Zeitraum in monatlichen Raten (Zeitrente). Warum verkauft A dann nicht regulär, fragen sich die Makler. Weil A nichts mit dem Geld anfangen kann, ist die Antwort. Dieser Fall ist nicht so selten anzutreffen, viele würden verkaufen, verlassen sich aber ungern auf ein Sparbuch oder Wertpapiere.



„Was man in der Strategie versäumt, kann man durch Taktik niemals aufholen.“

Carl von Clausewitz

Etwas komplizierter wird es, wenn A die Rentenzahlung lebenslang erhalten möchte (Leibrente). Das bietet dem A Sicherheit, macht es dem B, der bezahlt, jedoch komplizierter. Dann wird mit Statistiken gerechnet, die mögliche Lebenserwartung mittels „Sterbetafeln“ ermittelt und als Rentenzahlung berechnet. Die Transaktion Immobilie gegen Rente ist ausgeglichen, wenn A das statistische Alter erreicht und neigt sich je nach Lebensdauer des Verkäufers zu einer Seite. Extreme Fälle wie das sehr frühzeitige Ableben des Eigentümers lassen sich vertraglich abfangen, indem Mindestzahlungen vereinbart werden.

Bislang haben wir das Wohnrecht für den A ignoriert, doch dieser möchte die letzten Jahre in seinem Haus verbringen. Dieses Wohnrecht wird wie eine Miete behandelt und vom Wert des Hauses abgezogen. Ein stark vereinfachtes Rechenbeispiel: Wert des Hauses 300.000 Euro, Kaltmiete 1.000 monatlich, macht bei einer voraussichtlichen „Miete“ über 14 Jahre 168.000 Euro. Da diese Miete in voller Höhe „eingezahlt wird“ können nur noch 132.000 Euro verrentet werden. Dies ergibt dann grob überschlagen eine monatliche Zahlung von nur noch 785 Euro. Da wird der A sich wundern...

Tatsächlich sind Eigentümer häufig überrascht, wenn man ihnen errechnet, wie gering die monatliche Zahlung ausfällt, wenn man dem Wert der Immobilie eine adäquate Miete gegenüberstellt. Doch bessere Angebote macht der Markt nicht, da Zahlen ja nicht lügen.

Wo ist der Markt?

Verrentungsmodelle werden immer so gesehen, dass der A seine Immobilie bewohnt, während B zehn Jahre oder länger seine Rente zahlt, um dann irgendwann einmal einzuziehen. Das ist aber eher selten der Fall. Viel häufiger sind folgende Fälle:

Ein 70-jähriger bewohnt eine Stadtwohnung. Um seine Rente aufzubessern, entschließt er sich, dieses Objekt mit lebenslangem Wohnrecht auf Leibrentenbasis zu verkaufen. Der Investor zahlt nun monatlich nur ca. 900 Euro an den Alt-Eigentümer. Er hat das Eigentum an der Immobilie, einen zuverlässigen Mieter, der seine Miete komplett bereits komplett „eingezahlt“ hat und hegt keinerlei Ambitionen in diese Wohnung selbst einzuziehen. Der Investor zahlt somit nur einen reduzierten Preis in Form einer regelmäßigen Rente, bei dem das Wohnrecht und damit die zukünftigen Mietzahlungen komplett eingepreist sind. Damit entfällt jedwedes Mietausfallrisiko für Investoren.

Besser akquirieren mit den richtigen Skills

Rudolf Vogl

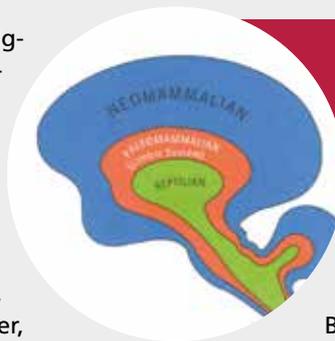
Warum die Immobilie Entscheidendes über ihren Eigentümer verrät und wie professionelle Makler das in Akquise-Erfolge verwandeln

Makler Pfiffig ist seit über zehn Jahren erfolgreich als Immobilienmakler tätig. Die Akquise von Vermittlungsaufträgen war nie ein großes Problem, doch in den letzten Jahren musste auch Pfiffig feststellen, dass immer weniger Objekte auf den Markt kommen. Bei gleichzeitig hoher Nachfrage sind Angebote meist schnell verkauft. Nicht nur der Konkurrenzdruck innerhalb der Maklerschaft steigt, auch der Privatverkauf erscheint immer einfacher, so dass viele Objekte gar nicht erst am Markt erscheinen. Pfiffig hatte erkannt, dass er seinen Erfolg nur steigern kann, wenn er seine Wirkung in den Akquisegesprächen, die so genannte Konversions-Quote, verbessern kann.

Wer „rot-dominiert“ ist, der bewohnt kein „grünes Haus“, sondern die passende „rote Immobilie“. So liefert bereits das Objekt entscheidende Informationen über die Art und Weise, wie der Eigentümer gerne kommuniziert.

Makler Pfiffig stieß auf das „AnthroProfil“, und seitdem baut er seinen „Immobilienkauf“ anders auf: Am Anfang steht die Akquise-Chance, also die Kenntnis, dass ein interessantes Objekt zum Verkauf angeboten werden soll. Pfiffig recherchiert daraufhin den Eigentümer und die Adresse der Immobilie. Im nächsten Schritt schaut sich der Makler die Immobilie von außen an. Dabei sammelt er keinesfalls Informationen über das Objekt, sondern über den Eigentümer. Tatsächlich hat Pfiffig gelernt, dass die Immobilie viel mehr über seinen

Eigentümer verrät, als er zuvor angenommen hatte und dieses Wissen kann Pfiffig nun im Akquise-Termin geschickt einsetzen. Was also steckt hinter dem AnthroProfil?



Die drei Entwicklungsstufen des Gehirns

Das „drei-einige“ Gehirn
Die Dreiteilung des menschlichen Gehirns, die der amerikanische Hirnforscher Prof.

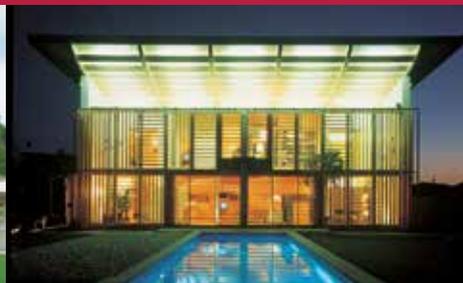
Dr. med. Paul D. MacLean in seinem Konzept vom („Triune Brain“) erforscht und eingehend beschrieben hat, diente dem deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm als erklärendes Persönlichkeitsmodell für die Biologische Strukturanalyse. Rudolf Vogl, beratender Anthropologe und Inhaber des Instituts für angewandte Anthropologie, hat dieses Modell weiterentwickelt. So entstand das AnthroProfil, die Basis aller anthropologischen Persönlichkeits-Modelle und damit ein hohes Maß für eine authentische Kommunikationsfähigkeit. Das AnthroProfil geht von der individuellen genetischen Grundstruktur aus, aus der sich die jeweilige „Gesamt-Persönlichkeit“ definiert.

Denn bei der Entwicklung des menschlichen Nervensystems entstanden drei Prototypen von Gehirnen, die trotz der Unterschiede in ihrem Aufbau, in ihren Funktionen und in ihren Aufgaben drei-einig zusammenwirken (Bild oben). Die jeweilige, individuelle Rangfolge der drei Hirn-Bereiche ist bei jedem Menschen unterschiedlich. Sie lässt sich durch Messungen ermitteln oder mit erprobten Fragen-Batterien aus typischen Verhaltensweisen schließen. Das Ergebnis wird im „AnthroProfil“, einem farbigen Reuleaux-Dreieck, dargestellt. Die nachfolgende Übersicht gibt Ihnen Gelegenheit, die deutlichsten Grundtendenzen Ihres AnthroProfils herauszufinden:

Der „ideale Immobilien-Makler“ als Abnormität

Diese drei Varianten des Erfolges sind Ausdruck verschiedener Persönlichkeiten. Dabei ist es im höchsten Grad unwahrscheinlich, dass jemand alle drei Erfolgsmöglichkeiten in völlig gleichem Verhältnis zur Verfügung hat – und selbst wenn,

Drei Haustypen, drei Eigentümer-Typen in grün, rot und blau.



DIE DREI MÖGLICHEN URSACHEN DES ERFOLGES

Je nach der Dominanz eines Hirn-Bereichs gibt es verschiedene Ursachen des persönlichen Erfolges:

- Streben nach menschlicher Wärme
- Gespür für Menschen
- Bauen auf Vertrautes
- Handeln aus Erfahrung
- Intuition und Fingerspitzengefühl
- Verlässliche „Erste Eindrücke“

Der typische „Betreuer“:

Erfolge werden dadurch erzielt, dass er/sie auch ohne bewusstes Zutun auf andere sympathisch wirkt.

- Streben nach Überlegenheit
- Natürliche Autorität
- Erfassen des Augenblicks
- Impulsives Handeln
- Konkretes und praktisches Denken
- Neigung zum Probieren

Der typische „Akquisiteur“:

Erfolge werden dadurch erzielt, dass er/sie durch dynamisches Engagement andere mitzureißen versteht.

- Streben nach Sicherheits-Abstand
- Zurückhaltung
- Bedenken der Konsequenzen
- Planvolles Handeln
- Systematisches Denken
- Hohes Abstraktionsvermögen

Der typische „Strategie“:

Erfolge werden dadurch erzielt, weil er/sie Argumente so logisch aufbaut, dass es andere dadurch überzeugt

dann eben nur im Mittelmaß. Insofern zeigt das Anthro-Profil-Dreieck die Möglichkeiten und zugleich die Grenzen, die in der Persönlichkeits-Struktur liegen. Persönlichkeit ist eben kein Puzzle-Spiel, das man nach Wunsch zusammensetzen kann: Manche Eigenarten bedingen sich gegenseitig, andere schließen sich gegenseitig aus. Eine besondere Stärke kann nur entstehen, wenn dafür andere Komponenten schwächer sind.



Das Anthroprofil dargestellt im Reuleaux-Dreieck

Diese Summen-Konstanz des AnthroProfils entlarvt Wunschbilder vom „idealen Immobilien-Makler“, der stets

- „kontaktfreudig und allseits beliebt“ (grün), andererseits
- „Meister in der Argumentation“ (blau) und dabei
- „dynamisch und mitreißend“ (rot) sein soll, als anthropologische Abnormitäten.

Individualität und Persönlichkeit

Jeder hat besondere Stärken und Schwächen, die in den Phasen des Verkaufs-Gesprächs unterschiedlich wirksam werden können. Es ist für den Makler entscheidend, dass er seine Stärken erkennt und einsetzt und die Schwächen kennt und kompensiert. Dabei ist es aber wichtig, dass er immer ganz er selbst bleibt.

Die Wünsche und Erwartungen der Kunden werden deutlich immer individueller. Kunden erwarten auch immer mehr individuelle Ansprache und Behandlung. Einheitlich gedrillte „Verkaufs-Techniker“ werden immer geringere Chance haben. Im härteren Wettbewerb unserer heutigen Zeit – speziell auch im Internet – wird etwas anderes mehr gefragt sein: Individuelle Immobilien-Makler (Berater-/Verkäufer-Persönlichkeiten), die natürlich ihr Fachgebiet beherrschen, die aber darüber hinaus etwas einsetzen, das die stärkste Wirkungsmöglichkeit bringt: das ganze Potenzial ihrer Persönlichkeit.

In medias res: Die Immobilie ist der Schlüssel

Die Immobilie ist Ausdruck der Persönlichkeit des Eigentümers. Wer „rot-dominiert“ ist, der bewohnt kein „grünes Haus“, sondern die passende „rote Immobilie“. So liefert bereits das Objekt entscheidende Informationen über die Art und Weise, wie der Eigentümer gerne kommuniziert. Pffiffig kann gut mit „blauen Persönlichkeiten“, das entspricht seinem eigenen Profil und fällt ihm leicht. Erlernt hat er hingegen, wie er mit „roten“ und „grünen“ Persönlichkeiten effektiv kommuniziert.

Im ersten Schritt dieser Ausbildung hat Pffiffig erkannt, wie seine eigene Persönlichkeits-Struktur aufgebaut ist. Anschließend musste er erlernen, die man fremde Strukturen erkennt und korrekt einschätzt. Nun fehlte es ihm nur noch an der Fähigkeit, sich individuell auf sein Gegenüber einzustellen. Er musste lernen, seine Kommunikation flexibel auf unterschiedliche Eigentümer-Persönlichkeiten anzupassen, und zwar im persönlichen Gespräch genauso wie in der fernmündlichen und schriftlichen Kommunikation. Dies alles hat Pffiffig in die Lage versetzt, seinen Akquise-Erfolg deutlich zu steigern.

Neugierig? So geht es weiter:

In den nächsten Beiträgen werden Sie erfahren:

- Wie man Immobilien und Kunden in ihrer „Persönlichkeit“ erkennt.
- Wie man die Akquise gezielt darauf ausrichten kann.
- Wie der Verkauf besser gesteuert werden kann.
- Wie Sie Käufererwartungen, Wünsche und Bedürfnisse individuell kommunizieren können.
- Wie man die Immobilie gezielt aufwerten kann. (Home-staging nach AnthroProfil)
- Wie man Text und Bild mit AnthroProfil richtig kommuniziert

Ergänzende Informationen finden Sie auch unter www.Extra.IMMOBILIEN-PROFI.de. ■

RUDOLF VOGL

ist als beratender Anthropologe auch Inhaber und Geschäftsführer des Institutes für angewandte Anthropologie.

Er berät Firmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen zu den Themen Marketing, Verkauf, Werbung, Markterschließung und Unternehmensentwicklung. Er ist Urheber und Entwickler des AnthroProfil, ein anthropologisches Beratungs- und Trainings-Modell für Menschen, Unternehmen, Marken, Märkte. Über 40 Jahren arbeitete er zudem international mit der STRUCTOGRAM-Methode / Biostruktur-Analyse in Verkaufs-, Führungs- und Kommunikations-Trainings.



Fortsetzung von Seite 3 >

Ein 60-jähriger ist eigentlich noch zu jung für eine Verrentung. Er besitzt vier vermietete Stadtwohnungen, die er in den nächsten Jahren Stück für Stück veräußern möchte. Da er fürchtet, dass die Immobilienpreise wieder sinken könnten, entscheidet er sich für eine gestaffelte Verrentungslösung. Alle Wohnungen werden gleichzeitig verkauft. Bei Wohnung 1 zahlt eine Zeitrente sofort und läuft über 10 Jahre. Bei Wohnung 2 behält er für fünf Jahre den Nießbrauch (Mieteinnahmen), während die Rentenzahlung fünf Jahre später einsetzt und 10 Jahre läuft. Bei den Wohnungen 3 und 4 läuft der Nießbrauch noch bis zum 70sten Lebensjahr und die Rentenzahlung läuft dann lebenslang. Ein ungewöhnliches Modell, aber vorstellbar.



Ein älteres Ehepaar besitzt ein Mehrfamilienhaus in einer Großstadt. Die Ehefrau fühlt sich mit dem Haus überfordert, wenn ihrem Ehemann etwas zustößt. Das Haus zu verkaufen ist keine Lösung, denn auch das Kapital möchte die Ehefrau nicht verwalten müssen. Da hilft die Verrentungslösung.

Ein 75jährige Rentnerin besitzt eine kleine Eigentumswohnung im Wert von 190.000 €, die immer noch mit einem Darlehen von 70.000 € belastet ist. Sie kann sich die Raten nicht mehr leisten und muss eigentlich verkaufen und in eine Mietwohnung umziehen. Sie will aber unbedingt wohnen bleiben. Bei einer Verrentung erhält sie über einen Rückmietverkauf 160.000 € und kann damit das Darlehen ablösen. Zusätzlich wird vertraglich vereinbart, dass sie die Wohnung dauerhaft für 680 € Kaltmiete zurückmieten kann. Auch hier wird das kostenpflichtige Wohnrecht grundbuchlich besichert. Sie ist nun schuldenfrei, verfügt über 90.000 Euro und bleibt in ihrer Wohnung.

In diesen und ähnlichen Situationen können Makler wertvolle Unterstützung liefern.

Jetzt einsteigen!

Laut Statistik leben über 60% der Generation 60plus (und damit über 23 Millionen potenzielle Auftraggeber) in den eigenen Vier-Wänden. Für Makler ist es deshalb ein MUSS, für Verrentungslösungen Ansprechpartner zu sein. Dabei geht es nicht nur um die konkrete Umsetzung, sondern um die Positionierung bei Fragen zur Immobilie im Alter.

Wer dazu Partner sucht, der findet institutionelle Anbieter als Stiftungen oder Aktiengesellschaften, die die Immobilien gegen Rentenzahlung übernehmen und anschließend verwerten. Selbstverständlich wird der Geldgeber, hier der Eigentümer, über das Grundbuch abgesichert. Ob ausreicht, wenn der Rentenzahler in Konkurs geht wird sich zeigen. Kein Neunzigjähriger will sich mit einem Konkursverwalter auseinandersetzen.

Dauerhaften Schutz bietet die fest vereinbarte Rückabwicklung der Transaktion, wenn der Käufer irgendwann einmal

ELEVATOR-PITCH UND CLAIM

Im Rahmen der 10-Schritte-Marketing-Strategie wurden für das fiktive Unternehmen Rotlaer Immobilien in Hausen folgende Aussagen entwickelt:

Positionierungsaussage – Was macht Rotlaer Immobilien denn?

Rotlaer Immobilien vermittelt Wohnimmobilien in der Stadt Hausen. Für Eigentümer arbeiten wir als hochspezialisierte Agentur um den höchstmöglichen Preis in kürzester Zeit zu erzielen.

Der Elevator Pitch – Warum soll ich Ihnen einen Auftrag geben?

Wenn Sie Ihre Immobilien nur irgendwie verkaufen wollen brauchen Sie Rotlaer Immobilien nicht – und erst recht keinen anderen Makler!

Wenn Sie aber den besten Preis für Ihre Immobilie erzielen wollen, dann sind wir (ist Rotlaer Immobilien) der richtige Partner für Sie.

Der „Claim“ / „Slogan“ bringt es auf den Punkt

Kein Makler wie andere. Punkt! (Der Claim ist die ranghöchste Aussage über ein Unternehmen)

Ihr Makler mit dem Bestpreis-System (stellt zu sehr den Eigentümer in den Fokus, wäre aber als Slogan (die ranghöchste Aussage für ein Produkt) für die Akquise geeignet.



seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt. Dies können die Institute jedoch nicht bieten, da ansonsten die Möglichkeit der Refinanzierung entfällt. Auf dem freien Markt ist dies jedoch problemlos möglich und bietet so die ultimative Absicherung für den Rentenempfänger. Die Rückfallklausel wird auch von Verbraucherzentralen dringend empfohlen.

Makler benötigen außerdem unterschiedliche Verrentungsvarianten in Ihrem Angebot, um möglichst viele Verrentungsanfragen bedienen zu können. Im Portal können für jede Anfrage alle möglichen Verrentungsvarianten berechnet und mittels einer ausführlichen Verrentungs-Analyse angezeigt und ausgedruckt werden.

Die LEIBRENTENBOERSE liefert für den Investor alle notwendigen Tools zur Berechnung der Rendite und die Möglichkeit, ein Gebot zu machen. Angepriesen wird die Immobilie natürlich konventionell über die gewohnten Portale. Oder es erfolgt ein direkter Verkauf an einen im Portal registrierten Investor.

Ebenso liefert das Renten-Portal eine Möglichkeit zur Rentenrechnung für die Maklerhomepage im Stil der üblichen „Leadgrabber“. Und hier rechnet sich auch die Google-Werbung, denn die Konkurrenz ist klein. Mit einem Budget von ca. 30 Euro konnten wir bis zu zehn Anfragen von Eigentümern im Monat auf der Seite www.IMMPULS.de erzielen.

Müssen Makler Experten sein?

Nein, Makler müssen nur wenig mehr wissen als die Eigentümer. Genauso wenig wie ein Makler Bau-Ingenieur sein muss, so wenig wird der Makler zum Verrentungsexperte. Es gilt, den Eigentümern die Mechanik zu erläutern. Im Leibrenten-Portal finden Sie dazu alle notwendigen Rechner, Tools, Vorlagen und Informationen. Das macht die Verrentungsberatung leicht.

1. Verrentung ist Immobilienverkauf, bei dem der Eigentümer die Rolle der Bank übernimmt.
2. Der Käufer zahlt monatlich über einen festen Zeitraum, lebenslang oder in Kombination.
3. Das Wohnrecht wird wie eine Mietzahlung kapitalisiert und überschreitet schnell den halben Wert des Objekts.
4. Je älter die Verkäufer, desto mehr Geld gibt es – aus nachvollziehbaren Gründen.
5. Rentenzahlung kann auch mit Einmalzahlungen gekoppelt werden, wenn noch Hypotheken auf dem Objekt ruhen. (Für viele Eigentümer bedeutet die Ablösung der Hypotheken bereits eine große Entlastung)
6. Grundsätzlich kann alles vereinbart werden. Im Portal der Leibrentenbörse können für jede Anfrage alle möglichen Verrentungsvarianten berechnet und mittels einer ausführlichen Verrentungs-Analyse ausgedruckt werden.
7. Entscheidend ist die Sicherheit für den Eigentümer. Erst-rangige Grundbucheintragungen von Wohnrecht und Reallast reichen nicht aus. Nur eine Rückfall-Klausel erfüllt alle Anforderungen.
8. Der Makler ist Vermittler der Immobilie. Die Berechnung und die Vertragsgestaltung übernimmt ein neutraler Experte.



IMMOBILIEN-VERRENTUNG: EIN PRAXISBERICHT

Immobilienmakler Christian Civello, Akzerta Immobilien in Leverkusen, hat für das Jahr 2017 seine Erfahrungen mit Verrentungsmodellen bilanziert:

Etwa 25 Anfragen erhielt er über seine Webseite. Dies erfolgte ohne zusätzliche Suchmaschinen-Werbung, es sind also noch erhebliche Steigerungen möglich. Zusätzlich referiert er gemeinsam mit Experten bei zwei Infoveranstaltungen „Immobilienverkauf“ mit dem Zusatzthema „Immobilien-Verrentung“. Meist gehen anschließend vier bis sechs Leads zu Verkauf oder Verrentung ein.

Insgesamt ergeben sich zwei bis drei Verrentungsaufträge pro Jahr sowie nochmals die gleiche Anzahl klassischer Verkaufsaufträge, ausgehend von Verrentungs-Anfragen, bei denen sich die Eigentümer dann für den regulären Verkauf entschieden.

Civello weiß, wie er den Beratungsaufwand begrenzt. Die Korrespondenz wird meistens über Telefon und Mail abgewickelt, insbesondere die erste Renten-Berechnung wird so übermittelt. Erst bei weiterem Interesse erfolgt dann eine Einladung zum persönlichen Gespräch im Maklerbüro.

Viele Interessenten, die sich über Civellos Webseite melden, kommen aus anderen Bundesländern, die der Makler nicht bedienen kann. Dann erfolgt die Weiterleitung an einen Makler vor Ort, es zeigt aber auch, welche weiten Wege die Suche nach einer Verrentungslösung geht.

9. Wird die Immobilie am Markt angeboten, erzielt sie höchste Preise. Die Berechnungen des Leibrenten-Portals zeigen was möglich ist, jetzt muss es vom Makler umgesetzt werden.
10. Angebote von institutionellen Anbietern stören nicht, sie werden die am Markt möglichen Rentenzahlungen nicht erreichen.
11. Das Portal ermöglicht immer mehr auch eine direkte Abwicklung, durch den Verkauf an im Portal registrierte Investoren. In diesen Fällen entfällt die sonst übliche Vermarktung. ■

MGM Vertriebler gesucht?

In größeren Maklerunternehmen werden permanent Vertriebsmitarbeiter gesucht. Für viele ist der Mangel an fachlich geeignetem Personal für die Akquise der Engpass schlechthin. Doch fragt man nach dem Anforderungsprofil und dem Aufgabengebiet der aktuellen Vertriebsmannschaft, erfährt man mit Erstaunen, dass die vorhandenen Ressourcen inkonsequent eingesetzt werden.

Bei Immobilienmaklern kann mit Vertrieb nur die Akquise gemeint sein. Verkauf und Vermietung ist es nicht, dafür be-



nötigt man kein besonders qualifiziertes Personal. Das Bild, welches Andreas Kischkel in Ausgabe 96 gezeichnet hat, erklärt dies sehr plastisch: Hat ein Modegeschäft die aktuellen Moden eingekauft, können auch ungelernete Kräfte den Verkauf übernehmen. Wurden die falschen Kleidungsstücke eingekauft, kann auch der beste Verkäufer nichts mehr retten. Wurden die richtigen Objekte zum richtigen Preis „reingeholt“, macht die Vermarktung keine Schwierigkeiten.

Wenn die Akquise-Makler auch den Verkauf übernehmen, verschlingt dies mindestens 50 Prozent der Zeit, eher deutlich mehr, für die vertriebsfremde Tätigkeiten. Zählen auch noch die Objekt-Prüfung und die Verkaufs-Vorbereitung zu den Aufgaben, wird nochmals mehr Zeit mit Tätigkeiten verschwendet, die andere erledigen können.

Zur Erinnerung: Wir reden hier von Unternehmen mit 10, 20 oder mehr Mitarbeitern. Hier muss es möglich sein, arbeits- teilig zu arbeiten. Der Akquisiteur holt den Auftrag, übergibt die Daten der Immobilie, segnet das finale Exposé ab, stellt dem Eigentümer den Verkaufs-Agenten vor und widmet sich fortan dem nächsten Auftrag.

So kann ein richtig eingesetzter Einkäufer leicht den Job von drei „irgendwie tätigen Akquisiteuren“ erledigen. Ohne Recruiting, ohne Aufwand, ohne das Risiko der Fehlbesetzung. Alles eine Frage der Organisation – Management eben! ■

Zusammenarbeit mit Teams

Als Microsoft im Frühjahr die Kollaborations-Software „Teams“ veröffentlichte, begann das große Rätselraten: Was hat der Software-Gigant damit vor? Tatsächlich hatte Microsoft zuvor versucht, die Software „Slack“ für mehrere Milliarden Dollar zu kaufen, entschied sich dann aber dagegen und kündigte an, stattdessen „Skype“ weiter auszubauen.

Daraus ist dann „Teams“ entstanden und damit am schnellsten wachsende Produkt von Microsoft. MS-Teams unterstützt die Zusammenarbeit von Teams durch Chat-Dienste, Cloud-Speicher, Internet- und Bild-Telefonie sowie – je nach Version – Bildschirmfreigabe und auch Zugriff auf andere Rechner.

Vorstellen kann man sich das wie ein WhatsApp auf Unternehmensebene. Tatsächlich ist der Funktionsumfang bei Teams wesentlich umfangreicher. Zudem können verschie-

dene Programme eingebunden werden und das ist nicht beschränkt auf Software aus dem Hause Microsoft.

Für Maklerunternehmen ergeben sich interessante Anwendungen. Es können unterschiedliche Teams eingerichtet werden, zunächst für das Unternehmen und zusätzlich eins für jede Filiale. Innerhalb des Teams können wiederum so genannte Kanäle eingerichtet werden. Ein Kanal für alle, einer für die Administration, für die Hausverwaltung und für die Makler. Die Mitarbeiter können diese Kanäle, je nach Verantwortungsbereich, abonnieren oder ignorieren. Auch externe Personen können in die Teams eingeladen werden, beispielsweise Finanzierungspartner.

Der Zugriff auf Teams ist via Software, Online und auch über Apps (für Android und IOS) möglich. Wer Office365 nutzt, kann sofort auf Teams zugreifen, die Software ist bereits enthalten. Die kostenlose Version hat nur geringfügige Einschränkungen. Teams wird auf lange Sicht „Skype for Business“ ablösen! ■

IMPRESSUM

Herausgeber: in.media Verlags GmbH, Mohrenstraße 1–3, 50670 Köln, Tel. 0221/16 80 71-0, redaktion@immobilien-profi.de, www.immobilien-profi.com. Redaktion: Werner Berghaus, Harald Henkel, Beiträge von: Rudolf Vogl, Werner Berghaus. Namentlich gekennzeichnete Beiträge entsprechen nicht unbedingt der Meinung der Redaktion. Layout/Herstellung: Britta Wilken. Auflage: 5.000/10.000 Exemplare kompakt/Magazin. Erscheinungsweise: IMMOBILIEN-PROFI kompakt erscheint zehnmal jährlich. Der Bezugspreis – inklusive 4 Magazine und der Nutzung des Onlinebereichs – für ein Jahr beträgt 95,- Euro zzgl. MwSt. Bildnachweis: S. 2 StockAdobe/elenabsl, S. 4/5 AnthroProfil, S. 6 oben StockAdobe/contrastwerkstatt S. 6 unten StockAdobe/aleutie, S. 7 Akzeptia Immobilien, S. 8 StockAdobe/alphaspirit, weitere Bilder: Archiv, Druck: Silber Druck oHG, 34266 Niestetal