

???

Verrentungsanfrage erhalten

Anfrage analysieren

Wunsch

Bedarf

Möglichkeiten

Eigentümer verstehen

Schmerz

Freude

Einwände

AUFTRAG ERHALTEN

PRO | CONTRA



Immobilienverrentung

Bedarf SCHAFFEN



Darum sollten Eigentümer verrenten!



Bedarf SCHAFFEN

***„Viele Eigentümer
würden wollen,
wenn sie wüssten,
dass sie könnten!“***

Bedarf ERKENNEN

- **Wohnen bleiben**
- **Mehr Liquidität**
- **Ablösung von Restschulden**
- **Kein Instandhaltungsaufwand mehr**
- **Hilfe im Haushalt**
- **Altersgerechter Umbau**
- **Wünsche erfüllen**
- **Erben zu Lebzeiten unterstützen**
- **Keine oder versorgte Erben**
- **Gesundheit und Pflege im Alter finanzieren**
- **Überlebenden versorgen und absichern**



**Immobilien
VERRENTUNG**



**Lieber Herr Schwarzhof,
Sie haben eine neue Anfrage von "Rainer Butsch" erhalten.**

Um die Anfrage zu bearbeiten loggen Sie sich im Portal ein und gehen Sie auf "Neue Anfragen".

In einer Bestätigungsmail haben wir Herr Butsch Ihren Namen als Kontaktperson genannt und Ihren kurzfristigen Rückruf angekündigt.

Gleichen Sie im Erstgespräch die eingegebenen Daten sowie Wünsche und Vorstellungen ab.

Wichtiger Hinweis

Herr Butsch hat lediglich die Bestätigungsmail erhalten und wartet auf die Verrentungs-Analyse. Diese übersenden Sie nach dem Erstgespräch.

Idealerweise vereinbaren Sie bereits im Erstgespräch einen Termin um Fragen, welche die Verrentungsanalyse aufwerfen wird, in einem persönlichen Gespräch zu klären.

Beispiel

"Wenn es Ihnen recht ist, rufe ich Sie übermorgen an (2 Tage nach dem Absenden der Verrentungs-Analyse), um offene Fragen abzuklären. Sind Sie um (14:00) telefonisch erreichbar?"

Nach diesem Zweitgespräch werden Sie einordnen können, ob eine Verrentung oder eventuell auch ein normaler Verkauf in Frage kommen.

Mit besten Grüßen nach Mülheim/Ruhr

Ihr Team der Leibrentenbörse

PS: Sofern Sie die Anfrage nicht bearbeiten können, geben sie diese unbedingt für den Anfragen-Pool frei.





LB-PORTAL.de



Bedarfsanalyse mit W-Fragen

1. **W**arum will er verrenten?
2. **W**as braucht er?
3. **W**elche Verrentungsmöglichkeiten hat er?

Die 2 Ur-Motivationen JEDER Entscheidung im Leben



Schmerz & Lust



**Schmerzvermeidung
Oder Lustgewinn
der anders ausgedrückt
weg von...
hin zu...**

Die 2 Ur-Motivationen jeder Entscheidung



- **Wenig Rente**
- **Hohe Schulden**
- **Haus nicht altersgerecht**
- **Kinder streiten ums Erbe**
- **Nachbarn bemerken Armut**
- **Unsicherheit im Alter**
- **Was passiert wenn ich allein bin**
- **Aus dem eigenen Haus raus**

**Schmerzvermeidung
oder
weg von...**

Die 2 Ur-Motivationen jeder Entscheidung

- Mehr Rente
- Schuldenfreiheit
- Haus altersgerecht umbauen
- Alles zu Lebzeiten geregelt
- Nachbarn bemerken nichts
- Absicherung lebenslang
- Im eigenen Haus bleiben
- Verreisen
- Das Rentenalter genießen
- Alles lebenslang geregelt haben

**Lustgewinn
oder
hin zu...**

Die Motivationen DASS Eigentümer verrentet

Schmerz: weg von...

Lust: hin zu...

Wenig Rente

Mehr Rente

Hohe Schulden

Schuldenfrei

Haus nicht altersgerecht

Haus altersgerecht umbauen

Kinder streiten ums Erbe

Alles zu Lebzeiten geregelt

Nachbarn bemerken Armut

Nachbarn bemerken nichts

Unsicherheit im Alter

Absicherung lebenslang

Aus dem eigenen Haus raus

Im eigenen Haus bleiben

Am Monatsende bleibt nichts übrig

Verreisen, das Rentenalter genießen

Die Motivationen MIT EUCH zu verrenten

Schmerz: weg von...

**Betrüger/unseriös
keine Erfahrung**

Zu wenig Ertrag

Kein eigener Herr mehr

Nichts zu vererben

Vertrag unsicher

Lust: hin zu...

**Guter Eindruck, empathisch
kompetent**

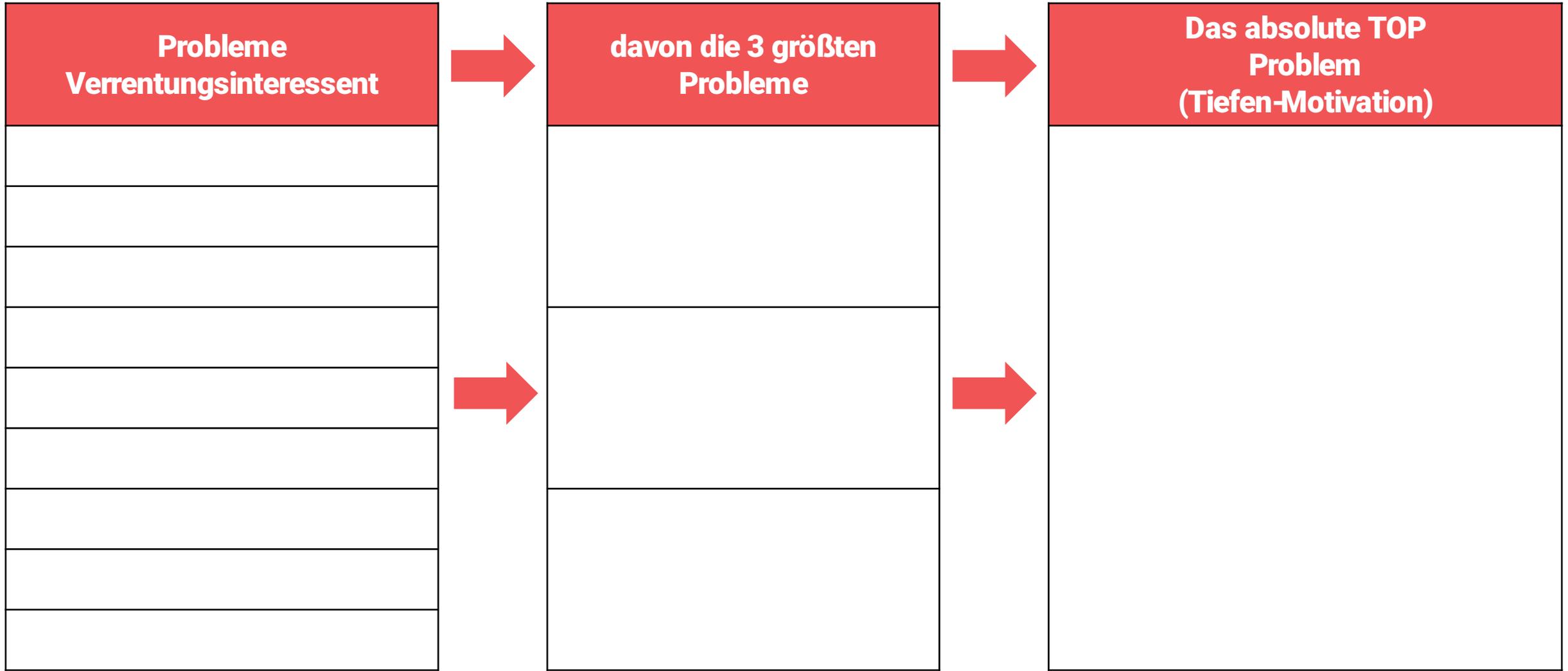
Maximaler Ertrag

Herr im eigenen Heim

**Erben sofort oder später
unterstützen**

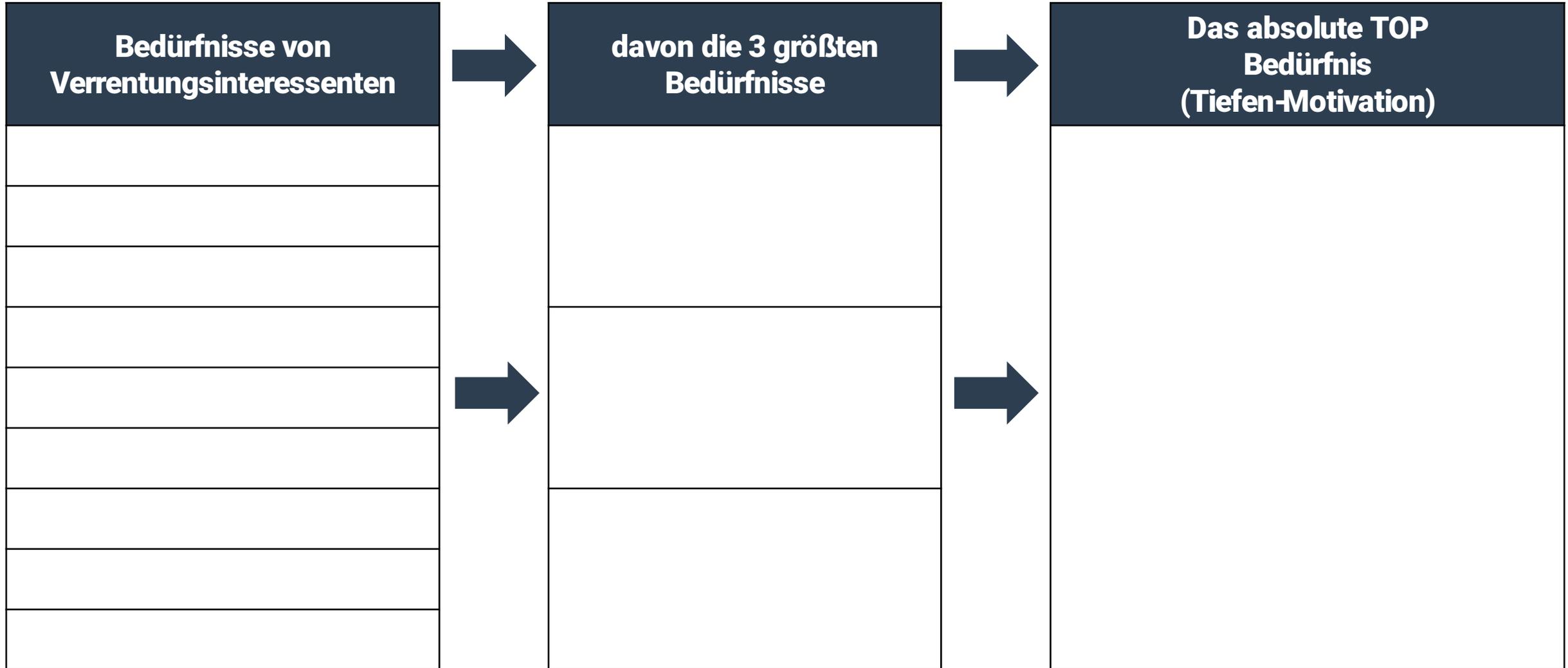
**Höchstmögliche
Vertragssicherheit, wo alles
lebenslang geregelt ist**

Arbeits-Struktur - Sammlung der **Probleme** von Eigentümern die verrenten wollen:



„Raus aus deinem eigenen Kopf und rein in den Kopf deiner Verrentungsinteressenten“

Arbeits-Struktur - Sammlung der **BEDÜRFNISSE** von Eigentümern die verrenten wollen:



„Raus aus deinem eigenen Kopf und rein in den Kopf deiner Verrentungsinteressenten“



Warum willst du 100.000 €?

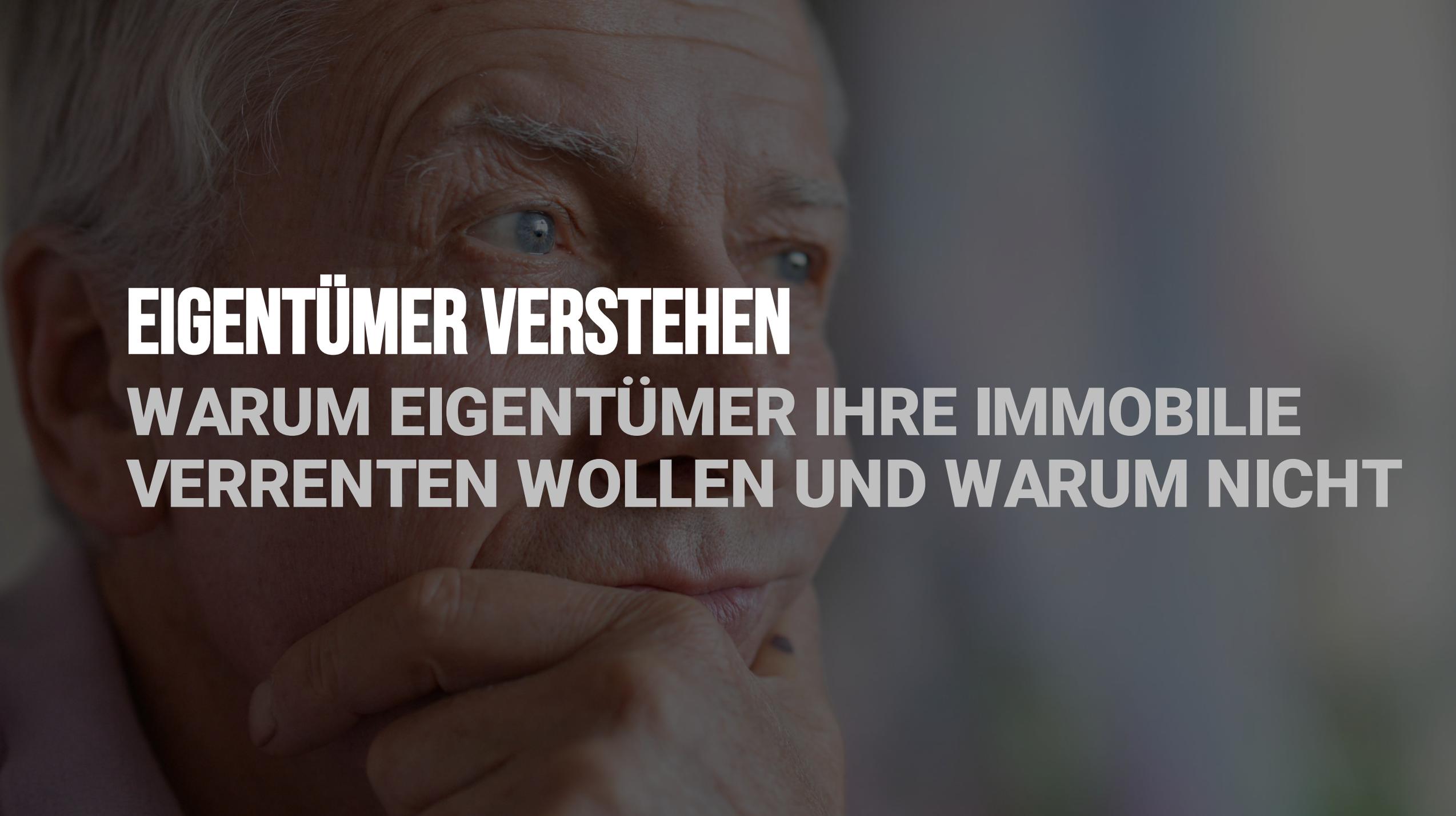
Weil ich Geld brauche!

Warum brauchst du Geld?

Damit ich eine Reserve habe, weil ich sonst nicht auskomme.

Warum kommst du nicht aus?

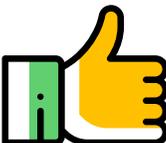
- ***Weil ich nur eine kleine Rente habe***
- ***Weil ich einen Kredit abbezahle***
- ***Weil ich mir was leisten will, obwohl ich einen Kredit habe oder eine kleine Rente habe***
- ***Weil ich mir den Umbau nicht leisten kann***



EIGENTÜMER VERSTEHEN

**WARUM EIGENTÜMER IHRE IMMOBILIE
VERRENTEN WOLLEN UND WARUM NICHT**

DIE 5 MOTIVATIONSGRÜNDE DER EIGENTÜMER IHRE IMMOBILIE ZU VERRENTEN

	EBENE	IST ZUSTAND (WEG VOM SCHMERZ)	WUNSCH ZUSTAND (HIN ZUM ZIEL)	
	Profit	Der Monat ist schnell rum und die Rente reicht kaum	Mehr Geld im Alter	2
	Sicherheit	Angst vor immer weiter steigenden Kosten und Sonderausgaben	Sorgenfrei durch stetig wiederkehrendes lebenslanges Einkommen	3
	Komfort	Schwer jemanden zu finden der eine sichere, dauerhafte Lösung anbietet	Experten mit Erfahrung finden, der sich wirklich auskennt und die ganze Arbeit regelt	
	Ansehen	Umfeld kriegt mit, dass wenig Geld da ist. Wollen Haus nicht verlassen	Alles ist geregelt: Können im gewohnten Umfeld bleiben, so lange sie wollen	1
	Freude	Zum Leben zu wenig und zu sterben zu viel. Kaum Freude	Die veränderte finanzielle Lage sorgt für Entspannung und Freude	



**Einwände und Vorwände
warum Eigentümer**

NICHT verrenten

Die häufigsten Einwände

- **Zu wenig Ertrag**
- **Fürs Wohnen zahlen**
- **Frühzeitig sterben: gutes Geschäft für Käufer**
- **Unsichere Verträge**
- **Nießbrauch besser als Wohnrecht**
- **Gewerbliche Käufer sind besser**
- **Sofortrente besser als Leibrente**
- **Nichts zu vererben**
- **Hohe Inflation = sinkender Leibrentenwert**
- **Mieter im eigenen Haus**

A hand holding a white key in front of a blurred background of a house. The text is overlaid on the image.

SICHTBARKEIT VERSTEHEN

**WARUM EIGENTÜMER NICHT ZU IHNEN
KOMMEN UM IHRE IMMOBILIE ZU IHRE
VERRENTEN**

A photograph showing three people looking at a tablet. On the left, a man in a dark suit and blue tie. In the center, a woman with blonde hair wearing a pink top. On the right, an older man with glasses wearing a light blue shirt. They are all smiling and looking at the tablet held by the man in the suit.

Verrentung aus Maklersicht

„Eigentümer würden bei IHNEN verrenten, wenn sie wüssten, dass SIE es können.“

Verrentung aus Eigentümersicht

„Viele Eigentümer würden wollen, wenn sie wüssten, dass sie könnten“

Die meisten Eigentümer wissen gar nicht, dass es die Möglichkeit der Verrentung gibt OHNE, dass sie ihre geliebte Immobilie verlassen müssen.



IHR „TO-DO“ VERSTEHEN

**WAS ZU TUN IST UM REGELMÄßIG
VERRENTUNGSANFRAGEN ZU ERHALTEN**

ROADMAP VERRENTUNG

✓ KÄUFER FINDEN

Die Immobilie selbst verrenten oder vom gewerblichen Anbieter kaufen lassen

✓ SICHTBARKEIT HERSTELLEN

Anfragen generieren über Webseite, Flyer, Veranstaltungen, Printmedien, AdWords und Facebook-Werbung usw.

GESPRÄCHE MIT ANBIETERN

Welcher Anbieter bietet welches Modell, zu welchen Konditionen?

AKTUELLER STAND

✓ NOTARVERTRAG

Erstellen oder erstellen lassen und überprüfen

✓ BERECHNUNGEN DURCHFÜHREN (LASSEN)

Angebote und Berechnungen erstellen oder erstellen lassen und Interessenten beraten

ENTSCHEIDUNG UND LOSLEGEN

Welche(s) Modell(e) wollen Sie anbieten und mit wem zusammenarbeiten?

DAS LEIBRENTEN-PORTAL FÜR IMMOBILIEN



Akquise

Berechnung

Beratung

Abwicklung

Alles Wissen in einer Software

Die letzten Anfragen im Portal:

<p>85221 Dachau Ein-/Zweifamilienhaus 1.650.000 Euro ♂ 65 24.02.2023</p>	<p>68165 Baden-Württemberg - Mannheim Ein-/Zweifamilienhaus 500.000 Euro ♀ 60 ♂ 60 23.02.2023</p>	<p>21409 Embsen Sonstige Immobilie 200.000 Euro ♂ 64 23.02.2023</p>
<p>Eigentümer-Anfragen im Portal: 2.562 / Immobilienwert der Anfragen: 1.204.429.628 Euro / Anfragen im Pool: 223</p>		

- Immobilien
- Neue Anfragen
- Anfragen in Bearbeitung
- Erledigte Anfragen
- Generierte Anfragen
- Gelöschte Anfragen
- Anfragen-Pool

- Usermenü
- Profil
- Passwort ändern
- Meine Rechnungen
- Meine Gutschriften
- Mein Konto
- Wertexpertisen
- Gebiete
- Meine Gebiete
- Tools
- Viewstatistik
- Mein Rechnercode
- Übersicht Partnertypen
- Leistungen & Gebühren
- Hilfe/Handbuch
- Logout

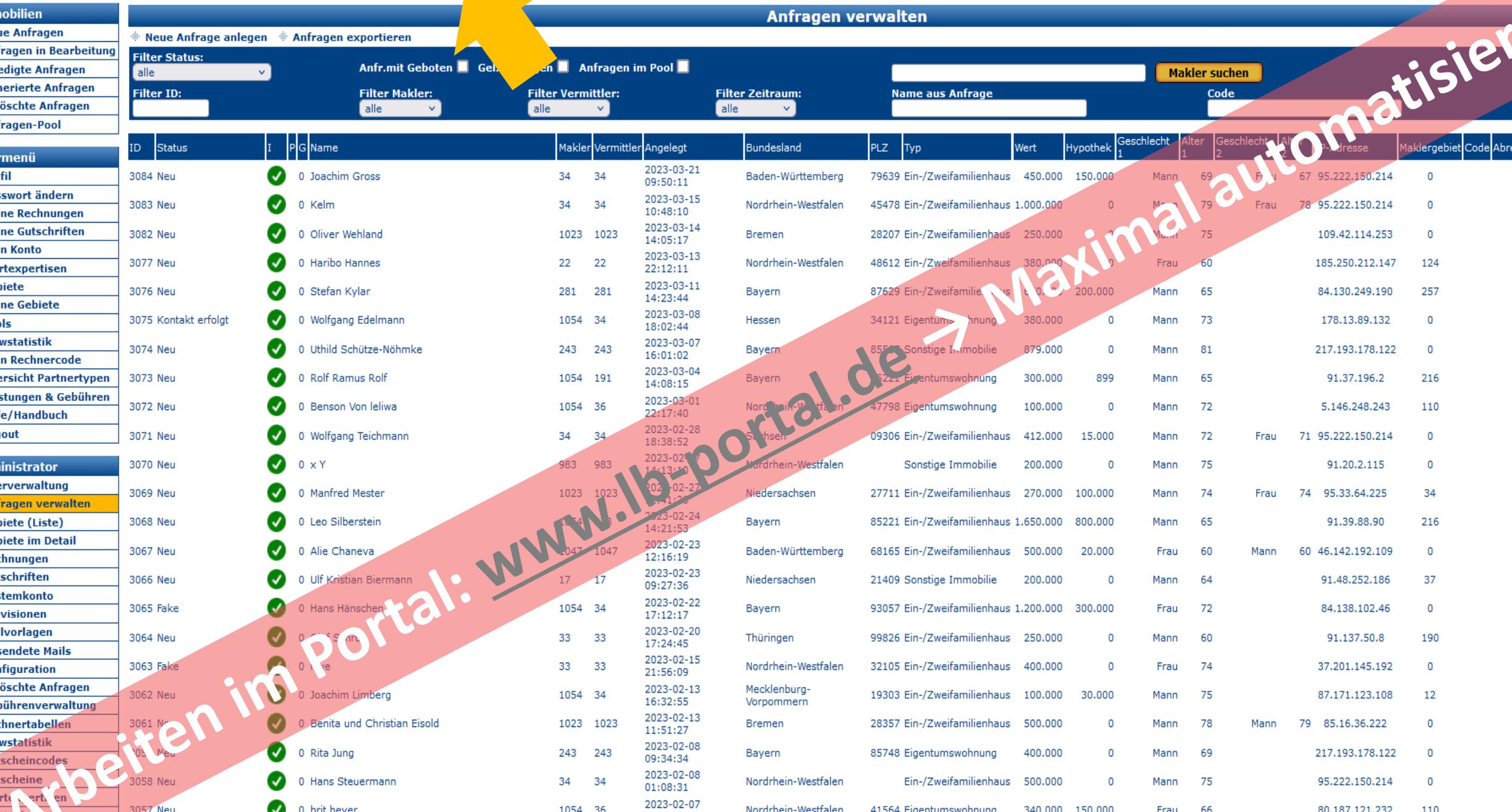
- Administrator
- Userverwaltung
- Anfragen verwalten
- Gebiete (Liste)
- Gebiete im Detail
- Rechnungen
- Gutschriften
- Systemkonto
- Provisionen
- Mailvorlagen
- Gesendete Mails
- Konfiguration
- Gelöschte Anfragen
- Gebührenverwaltung
- Rechnertabellen
- Viewstatistik
- Gutscheinodes
- Gutscheine
- Wertexpertisen
- Status

Anfragen verwalten

Filter Status: alle
 Anfr.mit Geboten
 Gel.
 Anfragen im Pool

Filter ID:
 Filter Makler: alle
 Filter Vermittler: alle
 Filter Zeitraum: alle
 Name aus Anfrage:
 Code:

ID	Status	I	PG	Name	Makler	Vermittler	Angelegt	Bundesland	PLZ	Typ	Wert	Hypothek	Geschlecht 1	Alter 1	Geschlecht 2	Alter 2	Adresse	Maklergebiet	Code	Abrechnung
3084	Neu	✓	0	Joachim Gross	34	34	2023-03-21 09:50:11	Baden-Württemberg	79639	Ein-/Zweifamilienhaus	450.000	150.000	Mann	69	Frau	67	95.222.150.214	0		
3083	Neu	✓	0	Kelm	34	34	2023-03-15 10:48:10	Nordrhein-Westfalen	45478	Ein-/Zweifamilienhaus	1.000.000	0	Mann	79	Frau	78	95.222.150.214	0		
3082	Neu	✓	0	Oliver Wehland	1023	1023	2023-03-14 14:05:17	Bremen	28207	Ein-/Zweifamilienhaus	250.000	0	Mann	75			109.42.114.253	0		
3077	Neu	✓	0	Haribo Hannes	22	22	2023-03-13 22:12:11	Nordrhein-Westfalen	48612	Ein-/Zweifamilienhaus	380.000	0	Frau	60			185.250.212.147	124		
3076	Neu	✓	0	Stefan Kylar	281	281	2023-03-11 14:23:44	Bayern	87629	Ein-/Zweifamilienhaus	1.000.000	200.000	Mann	65			84.130.249.190	257		
3075	Kontakt erfolgt	✓	0	Wolfgang Edelmann	1054	34	2023-03-08 18:02:44	Hessen	34121	Eigentumswohnung	380.000	0	Mann	73			178.13.89.132	0		
3074	Neu	✓	0	Uthild Schütze-Nöhmke	243	243	2023-03-07 16:01:02	Bayern	85507	Sonstige Immobilie	879.000	0	Mann	81			217.193.178.122	0		
3073	Neu	✓	0	Rolf Ramus Rolf	1054	191	2023-03-04 14:08:15	Bayern	85221	Eigentumswohnung	300.000	899	Mann	65			91.37.196.2	216		
3072	Neu	✓	0	Benson Von Ieliwa	1054	36	2023-03-01 22:17:40	Nordrhein-Westfalen	47798	Eigentumswohnung	100.000	0	Mann	72			5.146.248.243	110		
3071	Neu	✓	0	Wolfgang Teichmann	34	34	2023-02-28 18:38:52	Sachsen	09306	Ein-/Zweifamilienhaus	412.000	15.000	Mann	72	Frau	71	95.222.150.214	0		
3070	Neu	✓	0	x Y	983	983	2023-02-27 14:13:10	Nordrhein-Westfalen		Sonstige Immobilie	200.000	0	Mann	75			91.20.2.115	0		
3069	Neu	✓	0	Manfred Mester	1023	1023	2023-02-27 14:11:26	Niedersachsen	27711	Ein-/Zweifamilienhaus	270.000	100.000	Mann	74	Frau	74	95.33.64.225	34		
3068	Neu	✓	0	Leo Silberstein	85221	8	2023-02-24 14:21:53	Bayern	85221	Ein-/Zweifamilienhaus	1.650.000	800.000	Mann	65			91.39.88.90	216		
3067	Neu	✓	0	Alie Chaneva	68165	1047	2023-02-23 12:16:19	Baden-Württemberg	68165	Ein-/Zweifamilienhaus	500.000	20.000	Frau	60	Mann	60	46.142.192.109	0		
3066	Neu	✓	0	Ulf Kristian Biermann	17	17	2023-02-23 09:27:36	Niedersachsen	21409	Sonstige Immobilie	200.000	0	Mann	64			91.48.252.186	37		
3065	Fake	✓	0	Hans Hänchen	1054	34	2023-02-22 17:12:17	Bayern	93057	Ein-/Zweifamilienhaus	1.200.000	300.000	Frau	72			84.138.102.46	0		
3064	Neu	✓	0	Stefan...	33	33	2023-02-20 17:24:45	Thüringen	99826	Ein-/Zweifamilienhaus	250.000	0	Mann	60			91.137.50.8	190		
3063	Fake	✓	0	...	33	33	2023-02-15 21:56:09	Nordrhein-Westfalen	32105	Ein-/Zweifamilienhaus	400.000	0	Frau	74			37.201.145.192	0		
3062	Neu	✓	0	Joachim Limberg	1054	34	2023-02-13 16:32:55	Mecklenburg-Vorpommern	19303	Ein-/Zweifamilienhaus	100.000	30.000	Mann	75			87.171.123.108	12		
3061	Neu	✓	0	Benita und Christian Eisold	1023	1023	2023-02-13 11:51:27	Bremen	28357	Ein-/Zweifamilienhaus	500.000	0	Mann	78	Mann	79	85.16.36.222	0		
3060	Neu	✓	0	Rita Jung	243	243	2023-02-08 09:34:34	Bayern	85748	Eigentumswohnung	400.000	0	Mann	69			217.193.178.122	0		
3058	Neu	✓	0	Hans Steuermann	34	34	2023-02-08 01:08:31	Nordrhein-Westfalen		Ein-/Zweifamilienhaus	500.000	0	Mann	75			95.222.150.214	0		
3057	Neu	✓	0	brit heyer	1054	36	2023-02-07 14:23:40	Nordrhein-Westfalen	41564	Eigentumswohnung	340.000	150.000	Frau	66			80.187.121.232	110		





???

Verrentungsanfrage erhalten

Anfrage analysieren

Wunsch

Bedarf

Möglichkeiten

Eigentümer verstehen

Schmerz

Freude

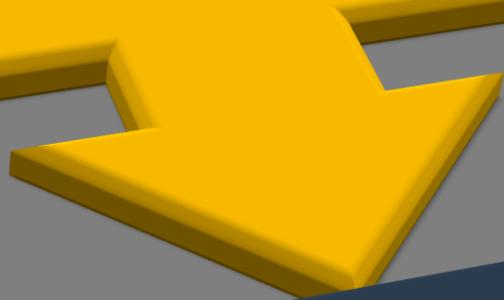
Einwände

AUFTRAG ERHALTEN

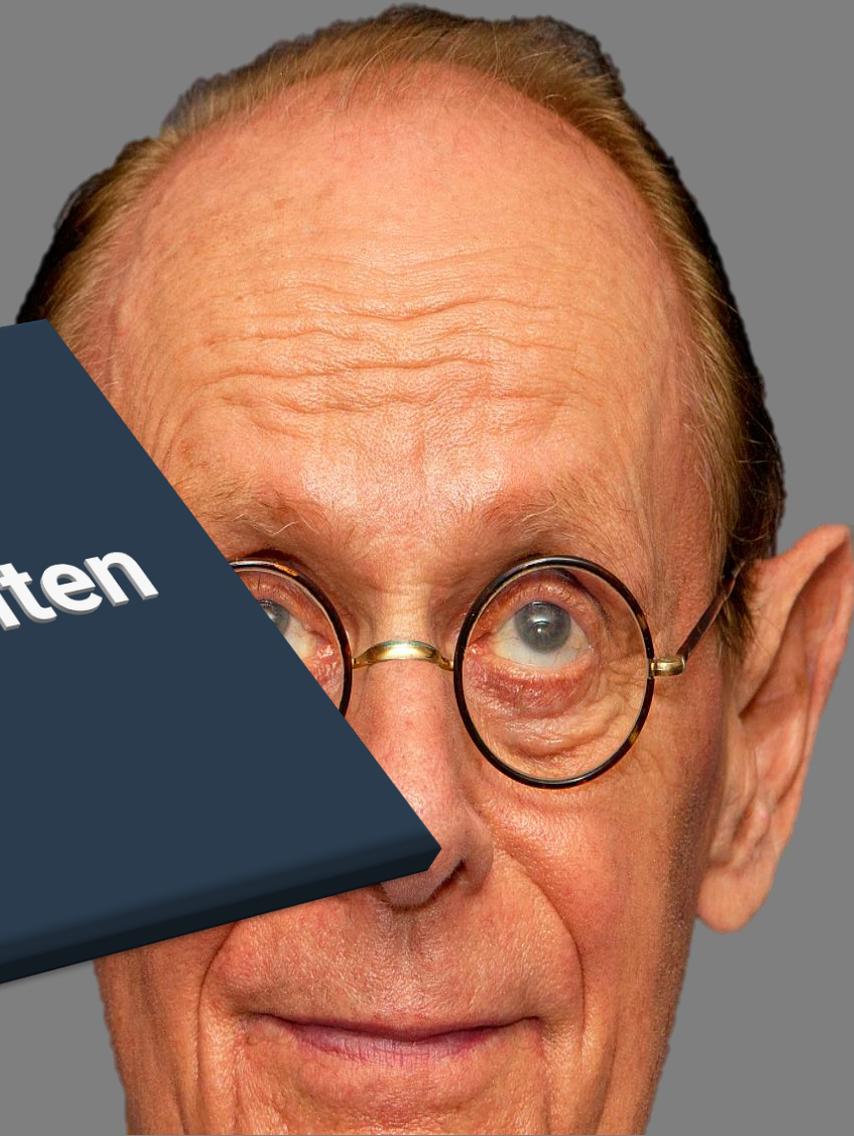




???



Verrentungsanfrage erhalten



POSITIONIERUNG

Erfolg mit Verrentungen



Werkzeuge

Alles was benötigt wird ist bereits vorhanden:

- *Rechner*
- *Videos*
- *Vorlagen für Flyer, Anzeigen etc.*
- *Artikel*
- *Checklisten*
- *Verrentungsanalyse*
- *uvm.*



Immobilienverrentungen

Akquise **automatisieren**



Jetzt starten und **persönliche** Verrentungsanalyse anfordern

Was für eine Immobilie möchten Sie verrenten?



Wie viel Rente steckt in meiner Immobilie?



Ein-/Zweifamilienhaus



Mehrfamilienhaus



Eigentumswohnung



Sonstige Immobilie

Wählen Sie Ihre Immobilie durch Anklicken!



Immobilienverrentung

Chancen 2023

- **Alles ist verhandelbar!**
- **Es herrscht Vertragsfreiheit!**
- **Monopol für Maklerunternehmen HEUTE**