

den Heimfall aufzuzählen. Dies führt oftmals zu Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Kommunen und Kirchen sind hier eher zurückhaltend. Tritt dort der Heimfall ein, greift er in der Regel nur in Zusammenhang mit einer Entschädigungsregelung. Die meisten gerichtlichen Streitigkeiten im Erbbau-recht drehen sich um undurchsichtige und schwammige Formulierungen der Gründe, in denen dieser Heimfall eintreten soll. „Dringender Eigenbedarf“ ist beispielsweise ein solcher Grund für den Eintritt der Heimfallregelung und aufgrund der unscharfen Formulierung sofort strittig.

### Erbbaueregungen prüfen!

Achten Sie also bei der Annahme eines solchen Auftrages – in Ihrem Sinne und in dem Ihres Käufers – auf glasklare Formulierungen bei der Heimfallregelung. Prüfen Sie bitte Vereinbarungen, etwa solche, die besagen, dass ein Heimfall nur dann eintreten kann, wenn das errichtete Gebäude nicht fertiggestellt werden kann, zweckentfremdet wird oder verwaht ist. Achten Sie zudem darauf, dass im Vertragswerk, die Gründe für das Eintreten eines Heimfalls nicht Überhand nehmen. Bei privaten Erbbauerechtsgebern ist erst nach genauer Prüfung des Erbbauerechtsvertrages zu entscheiden, ob der Auftrag überhaupt hereingenommen werden kann. Ist die Heimfallregelung zu komplex und restriktiv gehalten, ist das dazugehörige Anwesen oder Grundstück mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht zu finanzieren und damit nicht vermarktungsfähig. ◀



**Evelyn Nicole  
Lefèvre**

Evelyn Nicole Lefèvre seit fast 21 Jahren im Verkauf von Immobilien und seit 13 Jahren als Trainerin tätig. Ihr derzeitiger Schwerpunkt ist „Trainings on the job“, die persönliche und unmittelbare Betreuung von Immobilienverkäufern in der täglichen Praxis. „Der Mensch steht im Vordergrund“, sagt Evelyn Nicole Lefèvre.

DIRK ILLENBERGER UND ALEXANDER KROTH

# Systematische Immobilienakquise (5)

Heute schon Akquirieren geübt?



Zunächst möchten wir etwas klären: Mit dem Titel des Artikels fragen wir nicht danach, ob Sie heute schon nach einer privat inserierten Immobilie in einer Zeitung gesucht und sich überlegt haben, ob Sie den Inserenten anrufen sollten. Nein, nein – wir meinen, ob Sie heute ganz bewusst an der Verbesserung Ihrer Kommunikations- und Verkäuferfähigkeit gefeilt haben. Wenn Sie etwas nur „machen“, dann „üben“ Sie es deswegen nicht automatisch. Üben und Praktizieren sind grundsätzlich verschiedene Tätigkeiten. Üben ist wesentlich mehr.

Am besten gehen wir ins Detail: Was macht z. B. ein Profimusiker? Der übt jeden Tag mehrere Stunden und praktiziert dann abends beim Konzert. Wir sind Musikgenuss gewohnt und verlangen von Künstlern im Allgemeinen höchste Qualität. Das hobbymäßige Musizieren begeistert uns hin und wieder – aber meistens nur, wenn wir

denjenigen persönlich kennen. Ansonsten bevorzugen wir Profimusiker. Sie sind normalerweise deutlich besser, weil sie mehr geübt haben – und immer noch üben. Warum üben Immobilienmakler eigentlich so wenig, wenn alle immer Höchstleistung erwarten?

Nehmen wir als zweites Beispiel einen Tapezierer. Ein Tapezierer übt nämlich überhaupt nicht. Er praktiziert Tag für Tag das Tapeten-an-die-Wand-kleben. Er hat es zwar einmal gelernt und damit auch geübt. Aber das war vor langer Zeit in seiner Lehre. Heute macht er es einfach. Tagein, tagaus.

### Tapezieren oder Musizieren

Lohnt sich denn langwieriges und ständiges Üben? Vielleicht haben Sie recht, wenn Sie keinen Sinn darin sehen. Besser finden Sie, etwas zu praktizieren oder zu schaffen, wie der Tapezierer. Oder vielleicht doch nicht? Um diese

Idee beurteilen zu können, müssen wir die Sache genauer analysieren, indem wir fragen, warum man überhaupt etwas üben sollte. Warum übt der Profimusiker so viel und der Tapezierer in der Regel so wenig? Üben verbessert die eigenen Fähigkeiten. Um in der Lage zu sein, etwas Schwieriges bewältigen zu können, müssen Sie also mehr üben.

**■ Wieso gibt es dann Makler, die wesentlich erfolgreicher akquirieren als andere? Offensichtlich kommt es nicht nur auf das Wissen an, sondern darauf, wie Sie das Wissen gewinnbringend für sich nutzen.**

Ergo: Tapezieren ist einfacher als Geige spielen. Das Tapezieren lernt man in zwei bis drei Jahren Lehrzeit, für das Geige spielen muss man mindestens in zehn Jahre Unterricht investieren und täglich üben.

### Übung als Gebot der Stunde

Schauen wir uns das Akquirieren von Immobilien an: Ist das Akquirieren auch eine Fähigkeit, die sich zügig erlernen lässt, sodass sich ein anschließendes Üben erübrigt? Ganz klar: Nein! Natürlich gibt es Aspekte, die sich schnell erlernen lassen. Dann beherrscht man sie – wie der Musiker das Notenlesen.

Das Durchstöbern von Zeitungen nach interessanten Immobilienanzeigen und das Navigieren in verschiedenen Immobilienportalen gehören dazu. Letztlich ist das aber Wissen und noch nicht wirklich eine Fähigkeit. Wissen anzuwenden ist eine Fähigkeit. Und jetzt wird es spannend! Die Informationen über privat inserierte Immobilien sind im Prinzip für jeden zugänglich. Alle verfügen also theoretisch über das gleiche Wissen.

Wieso gibt es dann Makler, die wesentlich erfolgreicher akquirieren als andere? Offensichtlich kommt es nicht nur auf das Wissen an, sondern darauf, wie Sie das Wissen gewinnbringend für sich nutzen. Akquirieren bedeutet für jeden Makler etwas anderes:

- ◆ nur zu telefonieren
- ◆ zu telefonieren und Suchanzeigen zu schalten

- ◆ kontinuierlich zu telefonieren, Imagepflege, „Farming“ zu betreiben, Briefe zu verschicken und vieles mehr

Was glauben Sie, welcher der drei Typen den größten Erfolg in der Immobilienakquise hat? Sie können getrost davon ausgehen, dass der Makler der letzten Gruppe die meisten Aufträge an Land zieht. Er nutzt nicht nur alle ihm zur Verfügung stehenden Kanäle, sondern setzt auch spezielle Akquise-Hilfsmittel ein.

Ist Üben da notwendig? Ganz klar, ja! Üben ist für uns alle das Gebot der Stunde. Wir müssen alle nicht nur mehr üben, sondern überhaupt erst einmal offiziell mit dem Üben anfangen. Jeder muss einsehen, dass eine Höchstleistung nur erreicht werden kann, wenn man viel übt. Wie schon gesagt, Üben ist nicht mit Praktizieren gleichzusetzen. Wer übt, macht Fehler, ja, muss sie sogar machen. Außerdem müssen Übende Freiraum haben, um neue Wege beschreiten zu können. Das heißt auch,

dass man auch mal etwas ausprobieren kann. Wer einen solchen Freiraum erhält, der kann vor allem dann wirklich gut sein, wenn es darauf ankommt. Er ist eloquent und kreativ, weil er Werkzeuge, Konzepte und Prozesse durch seine Übungserfahrung kennt. In der Übung hat er verinnerlicht, was geht und was nicht.

### Harmonie

Um wieder zurück zu unserem Vergleich mit der Musik zu kommen: Wann empfinden wir Musik als richtig schön? Wenn ein gut eingespieltes Orchester ein Konzert gibt! Hierzu benötigt man mehr als einzelne gestandene Musiker und Instrumente. Man braucht eine Gruppe, die harmoniert. Jeder Musiker muss seinen Einsatz kennen. Vor allem tragen natürlich alle das gleiche Stück vor.

Auf Immobilienmakler übertragen bedeutet das: Sie und Ihre

## Körpersprache verstehen!

Der Erfolg geschäftlicher Verhandlungen hat nicht nur mit Fakten zu tun! Mit diesem speziell auf engagierte und aufstiegswillige Makler zugeschnittenen Personality-Seminar lernen Sie, dass zum richtigen Umgang mit Menschen mehr gehört als die richtige Wortwahl.

**Zweitätiges  
Methodik-Seminar  
für Kommunikation**

### Grundlagen:

- Körpersprache – angeboren oder kulturell erlernt?
- Wie die Körpersprache Gefühle und Gedanken verrät
- Weltweit bekannte Gesten
- Drei Regeln für genaues Verständnis
- Warum täuschen wir uns so leicht?

### Aus dem Inhalt:

- Ihr Wörterbuch der Körpersprache
- Physiognomie
- Verbale Kommunikation
- Sprache, Stimme, Stimmenergetik
- Stimmtraining
- Sprachenergetik
- Rollenspiele, u.v.m.

**Termine: 19.–20. Juni 2009, Lüneburg · 4.–5. Dezember 2009, München**

**Ihre Referentin:** Evelyn Nicole Lefèvre ist seit 20 Jahren in der Immobilienbranche tätig und verfügt über eine langjährige Erfahrung als Trainerin & Coach.

**Zweitätiges Methodik-Seminar zum Spitzenpreis von  
595,- Euro zzgl. MwSt. **sofort buchbar****

**Anmeldung:** in-media Verlag · Tel. 02 21 / 278-60 00  
events@inmedia-verlag.de · www.immobiliien-profi.de

**IMMOBILIEN  
PROFI**

Mitarbeiter sind das Orchester, und Sie spielen das Stück „Akquirieren eines neuen Verkaufsauftrags“. Jeder Mitarbeiter muss seine Rolle im Team optimal besetzen und mit den Aufgaben der anderen Mitarbeiter abstimmen. Wie verhält man sich z. B. am Telefon, wenn der Privatverkäufer nicht mit einem Makler zusammenarbeiten möchte? Welche Argumente bringt man. Mit welchen raffinierten Marketing-Materialien versucht man, ihn doch noch zu einem Auftrag zu bewegen?

Fällt Ihnen etwas auf? Sie benötigen nicht nur das Wissen über die richtige Akquise, sondern auch die passenden Marketing-Materialien wie ausgefeilte, aufeinander abgestimmte Briefe. Dazu kommen Broschüren, die virtuos die Sorgen und Nöte der Verkäufer bedienen und sie sukzessiv von Ihrer Dienstleistung überzeugen. Haben Sie das alles im Einsatz. Und beherrschen Ihre Mitarbeiter die Verwendung aus dem Effeff? Oder ist das vielleicht die Antwort auf die Frage, warum gewisse Makler erfolgreicher sind als andere?

Wenn Sie es wirklich ernst meinen mit dem Vorhaben, Höchstleistungen zu erbringen, dann sollten Sie sich fragen, wann Sie mit dem Üben anfangen werden. Haben Sie überhaupt die geeigneten Instrumente, um erfolgreich sein zu können?

### Akquise-Total-Paket

In unseren Workshops und Seminaren für die erfolgreiche Immobilienakquise erfahren wir von den Teilnehmern, wie schwer sie es finden, die Kampagnen mit effektiven Inhalten zu füllen, die ihre Ziele auch erreichen. Angefangen bei strategischen Briefen und Broschüren bis hin zu Flyern und Gesprächsleitfäden haben viele Schwierigkeiten, die richtigen Worte zu finden. Wer hier eine Lösung einkaufen möchte, kann sich das als Akquise-Total-Paket ansehen. Für diejenigen, die dieses Material selbst entwickeln möchten, folgt ein kleiner Abriss, was Sie dazu alles benötigen:

- ◆ Für jede der fünf Nachfassphasen etwa vier bis sechs logisch aufeinander abgestimmte Briefe, die dem Verkäufer die richtigen Argumente liefern. Diese sorgen während der für den Inserenten erfolglosen Verkaufsversuchen dafür, dass er doch noch Kunde bei Ihnen und keinem anderen Makler wird.

- ◆ Broschüren, die die Briefkampagnen unterstützen und dem Verkäufer glasklar machen, dass Sie ein Experte im Immobilienverkauf sind. Wir empfehlen den Einsatz von ca. fünf mehrseitigen Broschüren über verschiedene relevante Bereiche und von weiteren Druckerzeugnissen, die so gemacht sein sollten, dass sie Sie von der Konkurrenz abheben.
- ◆ Für jede der fünf Nachfassphasen je zwei bis drei angepasste Telefonleitfäden, mit denen Ihre Mitarbeiter die gängigsten Einwände gegen einen Maklerverkauf behandeln können.
- ◆ Gebrauchsanweisung für die einzelnen Komponenten, damit Ihre Mitarbeiter die Verwendung zu jeder Zeit nachlesen und sich auf den neuesten Stand bringen können.

### Zusammenfassung

Vom Reden alleine entsteht kein Prozess. Sie müssen etwas Konkretes unternehmen. Dieses muss geplant und optimal an die Anforderungen in Ihrem Büro und an den Markt angepasst werden. Aber seien Sie sich bewusst: Egal was Sie machen, es wird Sie Geld kosten. Das Schöne daran ist aber, dass Ihnen diese Umstrukturierung fortlaufend Geld bringen sowie Wachstum und Sicherheit ermöglichen wird. Machen Sie dagegen nichts, kostet es Sie trotzdem Geld und im schlimmsten Falle die Existenz Ihres Unternehmens.

Schaut man sich die Entwicklung im Bereich der Immobilienmakler an, so erkennt man einen starken Wandel. Allerdings nicht so sehr auf Seiten der Makler selbst, sondern vielmehr bei den Privatverkäufern. Diese sind heutzutage durch das Internet bestens informiert und können kostengünstig auf Dienste zurückgreifen, die früher nur Makler boten. In der Folge stiegen die Erwartungen der Auftraggeber, und Makler sind heute gut beraten, wenn sie ihre Dienstleistungen überzeugend rechtfertigen können. Wenn Sie dazu noch besser sein wollen als Ihre Konkurrenz, müssen Sie sogar noch mehr zu bieten haben. Ein auf diese Weise funktionierendes Büro erreichen Sie nur über ausgereifte Prozesse und deren konsequente Umsetzung durch Sie und Ihre Mitarbeiter.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Erfolg beim (Neu-)Entdecken von



Dirk Illenberger

Dirk Illenberger entwickelt seit über zehn Jahren Software für internationale Banken und berät Kunden im Bereich Geschäftsprozesse. Er bezeichnet sich als Spezialist für benutzerfreundliche Windows-Programme, die seine Kunden bei der täglichen Arbeit unterstützen. Er ist außerdem als Autor tätig. Sie erreichen ihn unter [illenberger@niftybits.de](mailto:illenberger@niftybits.de)

Fähigkeiten, die in Ihnen und Ihrem Unternehmen schlummern. Nutzen Sie das reichhaltige Angebot für Immobilienmakler an Weiterbildungen, Consultings und Coachings. ◀

### Online-Extra:

Im nächsten Teil der Serie erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf einen Besichtigungstermin vorbereiten, damit die Auftragswahrscheinlichkeit signifikant erhöht wird. Dieser Beitrag steht Abonnenten unter [www.abo.immobiliens-profi.de](http://www.abo.immobiliens-profi.de) zur Verfügung.



Alexander Kroth

Schon während seines Studiums der Betriebswirtschaft spezialisierte sich Alexander Kroth auf die Immobilienwirtschaft. Frühzeitig lernte er im familieneigenen Steuerbüro das Führen von Teams und die Prozessoptimierung.

Heute fließen seine Erfahrung und innovativen Ideen in die Software MaxXMedien ein. In seinen lebhaften Seminaren spürt man die Praxisnähe, über die er als Gesellschafter eines Immobilienbüros noch immer verfügt.