

Wer Immobilien makelt, braucht
PROFESSIONELLE BRIEFE



Professionelle Briefe für Immobilienmakler

Nie war es leichter, erfolgreich zu kommunizieren

Professionell getextete Briefe für Immobilienmakler

Sie sind Immobilienmakler und...

- » tun sich schwer, Briefe zu schreiben?
- » Ihnen fehlen die zündenden Ideen für Ihre Briefe?
- » haben nicht die Zeit und die Muse, Briefe zu entwickeln?
- » wollen lieber makeln, als sich stundenlang den Kopf über einen passenden Briefftext zerbrechen?

Dann haben wir die Lösung für Sie: Setzen Sie einfach unsere fertig getexteten Briefe für Immobilienmakler ein! Kein langes Grübeln mehr über einem leeren, weißen Blatt Papier, sondern perfekt formulierte Texte für Ihr Unternehmen.

Alle Briefe, die Sie im Namen Ihres Unternehmens verschicken, sind Ihr Aushängeschild. Sie sind gut beraten, wenn Sie mit Ihren Briefen einen vortrefflichen Eindruck hinterlassen.

Allein durch Ihre Briefkommunikation können Sie sich vor oder hinter Ihre Konkurrenz einreihen: Es kommt eben auf den Eindruck an, den der Empfänger durch Ihre Briefe erhält.

Schreiben, was überzeugt

Wenn Ihre Immobilien Briefe nicht das erreichen, was Sie sich von ihnen erhoffen, könnte das daran liegen, dass sie nicht überzeugend genug getextet sind. Unsere Briefe für Immobilienmakler bringen Ihre Botschaft zum Leser. Dadurch wirken Sie extrem professionell und die Chance, dass sich ein Geschäft daraus entwickelt, steigt stark an. Die richtige Information beim Empfänger anzubringen, ist eben doch extrem wichtig.

Schreiben, was weiterhilft

Schreiben Sie in Ihren Briefen nicht einfach irgend etwas. In unseren Briefen steht das, was Immobilienkäufer und Immobilienverkäufer wirklich weiter bringt. Somit steigen Sie als Immobilienmakler in der Prioritätenliste des Empfängers automatisch nach oben.

Schreiben zum Erfolg

Viele Immobilienmakler schreiben nur wenige Briefe, weil sie bislang keinen großen Erfolg damit hatten. Dabei sind Briefe für Immobilienmakler eines der wichtigsten Akquise-Hilfsmittel überhaupt! Mit unseren Briefen erreichen Sie zweierlei: Sie brauchen sich nicht selbst mit dem Texten abquälen, sondern können sich auf Ihr Geschäft konzentrieren.



Für jede Situation den richtigen Brief

Als Immobilienmakler sind Sie darauf angewiesen, permanent neue Kunden zu finden. Zunächst brauchen Sie einen Immobilienverkäufer, der Ihnen einen Verkaufsauftrag erteilt. Anschließend benötigen Sie einen Käufer für die Immobilie. Beide Aufgaben sind für Ihr Immobilienbüro überlebenswichtig und für beide brauchen Sie Briefe! Am besten professionell getextete Musterbriefe.

Wir haben für die folgenden Situationen Musterbriefe für Immobilienmakler:

- » Kaltakquise
- » Interessentenbriefe - Anfrageantworten
- » Interessenten – Verschiedenes
- » Open House Briefe
- » Bitten um Weiterempfehlungen
- » Verkäuferbriefe
- » Terminbriefe
- » Spezielsituationen
- » Farming
- » Weihnachten

Schreiben, was ankommt

Viele Immobilienmakler klagen darüber, dass sie zu viele Briefe verschicken müssen, bevor mal jemand antwortet. Das ist nicht nur frustrierend und zeitaufwändig, sondern kostet einfach viel Geld und bringt Sie nicht wirklich weiter. Mit den richtigen Inhalten, kehrt sich die Situation ins Gegenteil!

Mit unseren Inhalten müssen Sie weit weniger Briefe verschicken, bis sich jemand bei Ihnen meldet. Dadurch sparen Sie nicht nur Zeit und Geld, sondern Sie haben schon einen hervorragenden Eindruck hinterlassen.

Das heißt, Sie starten Ihre Verhandlungen von einer wesentlich günstigeren Ausgangsposition! Auch das spart wieder Zeit und ist für Sie bares Geld wert!

Ganz abgesehen davon, dass es ganz und gar nicht mehr frustrierend für Sie ist. Außerdem spricht sich der positive und professionelle Eindruck schnell herum und Sie werden weiterempfohlen.

Voll integrierbar

Sie setzen sicherlich eine Maklersoftware oder MaxXMedien ein. Die Briefe für Immobilienmakler sind als Rich-Text-Dokument (RTF) abgelegt, so dass Sie sie in Ihre Software einspielen können.

Sollte Ihre Maklersoftware keine Schnittstelle für RTF-Dokumente haben, können Sie die Dateien z.B. in Microsoft Word öffnen und anschließend in Ihre Maklersoftware über die Zwischenablage reinkopieren.

Die Akquise Software MaxXMedien hat in jedem Fall eine Schnittstelle für RTF-Dokumente.



Bringen Sie Ihre Botschaft zum Empfänger

Denn nur was verstanden wird, kann wirken!

Gut ausgedrückt

Warum Briefe von Immobilienmaklern oft scheitern

- » Enthalten nicht das, was den Leser interessiert
- » Vermitteln dem Leser nicht überzeugend genug die Vorteile, die er durch Ihre Dienstleistung hat
- » Wirken unprofessionell

Analyse Immobilienmakler Briefe

Wenn wir Immobilienmakler beraten, schauen wir uns immer die Briefe an, die sie verschicken. Dabei stellen wir häufig fest, dass wir aus dem Briefftext nicht herauslesen, was der Immobilienmakler eigentlich sagen möchte.

Das liegt zum einen daran, dass der Schreiber sich keine Gedanken darüber gemacht hat, was er überhaupt ausdrücken möchte und wie er den Empfänger überzeugen kann.

Unsere Briefe für Immobilienmakler sind dagegen so getextet, dass Ihre Botschaft beim Leser ankommt.

Aber nicht nur das! Die Briefe stellen überzeugend und verführerisch die Vorteile heraus, die der Empfänger durch Ihre Immobilienmakler-Dienstleistung erhält.

Starke Inspirationshilfe

Unsere Musterbriefe für Immobilienmakler sind zu 99% so getextet, dass Sie sie sofort einsetzen können. Nichtsdestotrotz können wir nicht für alle Eventualitäten vorsorgen. Jeder Immobilienmakler hat noch etwas Besonderes, auf das er seine Leser hinweisen möchte oder er möchte auf seine eigene Art hinweisen, wie er im Immobiliengeschäft tätig ist.

Das ist aber nicht weiter von Bedeutung. Durch unsere Briefe für Immobilienmakler haben Sie eine Mustervorlage, in die Sie ruck zuck Ihre Besonderheiten einbauen können.

Dadurch sparen Sie sich viel Zeit und haben trotzdem hervorragend getextete Briefe.



Texte vom Profi

Weniger Aufwand – viel Ertrag

Viele Immobilienmakler tun sich schwer mit dem Texten von Briefen – und das spürt der Leser. Wichtig: Wenn Sie es selbst merken, wird es auch den Empfängern auffallen.

Vermitteln Sie der Welt, wie professionell Sie sind

Viele Immobilienmakler haben es deshalb so schwer, weil sie nicht überzeugend genug nach außen darstellen, was Sie machen, wie Sie es machen und welche Vorteile Ihre Kunden davon haben.

Es ist nämlich gar nicht so leicht, die richtigen Worte für das zu finden, was Sie machen. Sie müssen sich in den Leser hinein versetzen und für einen Moment ausblenden, dass Sie das Wissen eines Immobilienmaklers haben.

- » Was will der Leser wissen?
- » Was müssen Sie ihm schreiben, damit er mit Ihnen ins Geschäft kommt?

Sprache ist ein sehr wirksames Instrument, um neue Kunden zu bekommen. Aber man muss die richtigen Worte finden, damit es klappt. Mit unseren Briefen merkt der Leser, wie fachkundig Sie arbeiten.

Es wäre doch schade, wenn Sie ein professioneller Immobilienmakler sind, aber Ihre Briefe nicht auf dem gleichen Niveau sind.

Sofort startklar

Mit unseren Musterbriefen für Immobilienmakler sind Sie sofort bereit, schriftlich zu kommunizieren. Die einzigen Tätigkeiten, die Sie noch zu erledigen haben sind:

- » Die Briefe durchlesen
- » Ihren Briefkopf ergänzen

Vergleichen Sie diesen Minimalaufwand damit, wenn Sie die Briefe alle selbst schreiben müssten. Hierzu wäre folgendes nötig:

- » Eine zündende Idee für den Brief haben
- » Sich eine Argumentationskette zurechtlegen
- » Die Argumente in treffende Worte verwandeln

Wenn Sie das alles gewissenhaft umsetzen wollen, werden Sie nicht nur eine gehörige Portion Sprachtalent und Marketing Know-how mitbringen müssen, sondern auch jede Menge Zeit!

Wenn Sie unsere Musterbriefe für Immobilienmakler einsetzen, sparen Sie Zeit, haben weniger Stress und können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Machen Sie es sich einfach und setzen unsere vorgetexteten Muster Briefe ein. Alle Briefe wurden persönlich vom Experten für Immobilienakquise, Herrn Dirk Illenberger, getextet. Er ist Autor des beliebten Buches für Immobilienmakler: »Die perfekte Immobilienmakler-Homepage«.

Seine Texte sind nicht nur auf den Punkt genau, sondern auch noch so getextet, dass eine hohe Chance besteht, dass die Empfänger nach dem Lesen der Briefe auf Sie zukommen.

Das macht einen hervorragenden Eindruck und es bringt Ihrem Immobilienmakler Büro einen guten Ruf ein.



Paket »Kaltakquise 1«

Private Immobilienverkäufer kontaktieren

Brief 1: Ich möchte mich vorstellen

In diesem Brief stellen Sie sich und Ihre Firma dem Immobilienverkäufer vor. Der Brief geht davon aus, dass er Sie noch nicht kennt und führt aus, warum es sich lohnen könnte, Sie zu engagieren. Dieser Brief geht bewusst noch nicht in die Tiefe; er eignet sich als behutsamer Einstieg, dem Sie kurze Zeit später einen weiteren Brief folgen lassen können.

Brief 2: Märkte ändern sich

Dieser Brief macht Immobilienverkäufer darauf aufmerksam, dass der Immobilienmarkt stetigen Änderungen unterworfen ist und wichtige Konsequenzen für alle Marktteilnehmer die Folge sind. Damit der Leser das nachvollziehen kann, wird ein ganz konkretes Problem angesprochen, das er mit hoher Wahrscheinlichkeit schon selbst bei seinen Besichtigungen erleben musste. Anschließend stellt der Brief kurz Ihre Firma vor und führt 4 handfeste Vorteile auf, die ein Immobilienverkäufer bekommt, wenn er Ihnen einen Verkaufsauftrag geben sollte.

Fazit: *Ein bärenstarker Brief! Durch die Realitätsnähe macht der Brief den Leser besonders nachdenklich und schürt erste, echte Zweifel, ob ein Verkauf ohne Makler wirklich eine gute Idee ist.*

Brief 3: Individueller Marketingplan

Dieser Brief nähert sich ganz behutsam den Punkt, dass private Immobilienverkäufer riesige Vorteile haben, wenn Sie Ihre Dienste in Anspruch nehmen und Nachteile bekommen können, wenn sie weiterhin auf die Hilfe eines Immobilienmaklers verzichten. Die Argumentation holt den Leser dort ab, wo er steht, indem zunächst daraufhin gewiesen wird, dass man als Laie beim Immobilienverkauf durchaus zu dem Schluss kommen kann, keinen Immobilienmakler zu benötigen.

Die »Freude« über diese Erkenntnis währt nicht lange beim Leser, denn wir führen aus, dass man das zwar denken kann, aber ein entscheidendes – und vor allem nachvollziehbares – Detail übersehen wird. Der Brief endet damit, dass Sie eine überzeugende Lösung für dieses Problem anbieten. Das sollte den Leser neugierig machen. Auch wenn er Sie vielleicht nicht sofort kontaktieren sollte, so ist er ab sofort auf das angesprochene Problem sensibilisiert. Jede erfolglose Besichtigung bringt ihn näher zu einer Kontaktaufnahme mit Ihnen.

Fazit: *Ein unaufdringlicher Brief, der Immobilienverkäufer anhand von nachvollziehbaren Fakten für Ihre Dienstleistung erwärmt. So stellt man sich einen Immobilien Profi vor: unaufdringlich, aber mit professionellem Service zur Stelle, wenn man ihn braucht.*

Brief 4: Maklerauftrag lohnt sich

Dieser Brief nimmt eines der Hauptargumente gegen einen Verkauf durch einen Immobilienmakler aufs Korn: die Maklercourtage. So einen Brief sollte jeder Immobilienmakler in seinem Arsenal haben. Denn wenn die Kosten das Hauptproblem sind, sollte man als Profi darauf vorbereitet sein. Dieser Brief zeigt dem Leser, dass ein Makler zwar Geld kostet, aber am Ende lohnt sich das Investment in der Regel. Damit nicht genug! Sie legen weitere handfeste Vorteile nach, um sicherzustellen, dass genügend Überzeugungskraft vorhanden ist.

Das Schöne an diesem Brief ist, dass er Argumente aus verschiedenen Bereichen anführt. So erkennt der Leser, wie stark es sich lohnt, einen Immobilienmakler zu engagieren.

Fazit: *Dieser Brief ist ein Plädoyer für Immobilienmakler und brennt ein Feuerwerk an Argumenten für einen Maklerauftrag ab. Muss man haben!*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

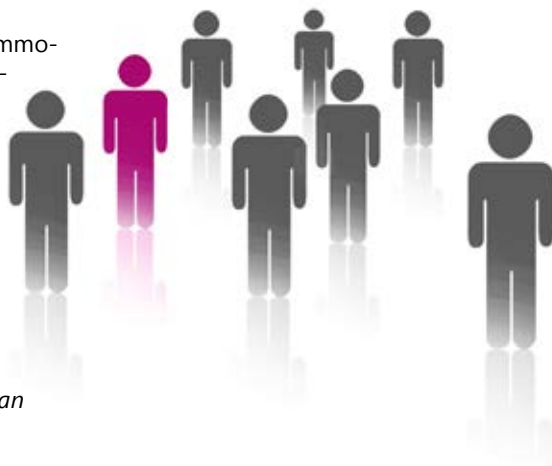
Empfänger: Verkäufer von Immobilien, die ihre Immobilie privat ohne Immobilienmakler inserieren.

Vornehmlich solche, die noch nicht so lange am Markt sind. Allerdings kann man die Briefe auch an Immobilienverkäufer schicken, die schon eine ganze Weile versuchen, ihre Immobilie zu verkaufen.

Wer diese Gruppe aber speziell anschreiben möchte, dem empfehlen wir unser Spezialpaket »Kaltakquise 3«. Dieses Paket enthält Briefe für Immobilienverkäufer, die schon eine geraume Zeit am Markt sind.

Ziel: Empfänger soll Sie kontaktieren. Die Briefe sollen den Empfänger für die Idee erwärmen, dass ein Verkauf durch einen Immobilienmakler vielleicht doch keine so schlechte Idee ist.

Autor: Dirk Illenberger



Paket »Kaltakquise 2«

Private Immobilienverkäufer kontaktieren

Brief 1: Erfolgsfaktor Preis

Dieser Brief spricht ein Problem an, von dem Sie als Immobilienmakler wissen, dass es ein ernstes ist: Die Rede ist vom falschen Angebotspreis. Der private Immobilienverkäufer ist sich des Problems in der Regel nicht bewusst. Die meisten denken, dass sie zu gegebener Zeit ja den Preis senken können. Mit Ihrem Brief sensibilisieren Sie ihn auf die Folgen, die ein falscher Preis für ihn haben kann, ohne oberlehrerhaft zu wirken.

Anschließend macht der Brief dem Leser plausibel, dass Sie als professioneller Immobilienmakler sehr wohl in der Lage sind, einen fairen Marktpreis für Immobilien zu ermitteln.

Fazit: *Eine runde Sache! Gerade das Thema Preis ist nicht einfach zu behandeln. Sie verschrecken sich Ihre Kunden von morgen nur allzu leicht, wenn Sie unsensibel an das Thema herangehen. Wenn Sie mit diesem Brief Erfolg haben, sind Sie obendrein in einer günstigen Position: Ihr Kunde ist beim Thema Preis schon „vorbereitet“, so dass es nicht allzu schwer sein dürfte, mit einem realistischen Preis, den Verkaufsauftrag zu erhalten.*

Brief 2: Privat Immobilien verkaufen

Dieser Brief geht einen anderen Weg, um ans Ziel zu kommen. Er bietet dem Leser eine Checkliste mit 10 Punkten an, die ein Privatverkäufer von Immobilien erfüllen sollte. Diese Punkte sind keineswegs an den Haaren herbei gezogen oder künstlich, sondern auch für Laien plausibel.

Die Checkliste stößt den Immobilienverkäufer förmlich mit der Nase auf die Komplexität eines Immobilienverkaufs hin und was das für ihn bedeuten kann. Zur gleichen Zeit wird klar, dass Sie als Immobilienmakler alle diese Aufgaben und Probleme übernehmen, wenn Sie einen Auftrag erhalten.

Fazit: *Grundsolider Brief, der ohne Schnörkel und ohne langes drum herum Reden direkt die Probleme eines privaten Immobilienverkaufs anspricht.*

Brief 3: Vorteile Maklerverkauf

Auch in diesem Brief schildern wir dem Leser, welche Vorteile er hat, wenn er einen Immobilienmakler – und zwar Sie – beauftragt. Wir nehmen uns aber nicht die üblichen Argumente vor, sondern zwei nicht ganz so geläufige: die Punkte Objektivität und Sicherheit.

Der Brief hat den Vorteil, dass er wenig ausgetretene Pfade beschreitet und daher beim Leser ziemlich sicher neue Angriffspunkte schafft. Unterschätzen Sie diese Argumente nicht! Sie sind schlagkräftiger, als Sie vermuten.

Fazit: *Ansprechender Brief, der alles hat, was ein Kaltakquisebrief benötigt. Eignet sich vor allem als Folgebrieft, den Sie kurze Zeit später abschicken, nachdem Sie einen der anderen Briefe in Umlauf gebracht haben.*

Brief 4: Erfahrung mit Maklern

Da brauchen Sie sich nichts vorzumachen: Immobilienmakler haben mit einem schlechten Image zu kämpfen. Dieser Brief macht sich das zunutze und geht offensiv dagegen an. Er führt kurz und knapp aus, warum ein Immobilienverkäufer sich nicht diese Sorgen machen muss, wenn er Sie engagiert.

Fazit: *Kurzer Brief, der sich vor allem als Folgebrieft zu einem der anderen Kaltakquisebriefe für Immobilienmakler eignet.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Verkäufer von Immobilien, die ihre Immobilie privat ohne Immobilienmakler inserieren. Dieses Paket erweitert das Kaltakquise 1 Paket um weitere vier Briefe. Diese verfolgen zwar das gleiche Ziel, setzen aber die Strategien an anderen Punkten an.

Ziel: Der Empfänger soll Sie kontaktieren. Die Briefe sollen den Empfänger für die Idee erwärmen, dass ein Verkauf durch einen Immobilienmakler vielleicht doch keine so schlechte Idee ist.

Autor: Dirk Illenberger

Hinweis: Brief 1 eignet sich hervorragend, um unsere Spezialbroschüre „Preisstrategien für private Immobilienverkäufer“ zu verschicken! Diese Broschüre führt das Thema »Falscher Preis« auf 8 Seiten wunderschön nachvollziehbar aus. Das Ganze ist leicht leserlich, sowie angereichert mit Diagrammen und Schaubildern.

Paket »Kaltakquise 3«

Private Immobilienverkäufer kontaktieren

Brief 1: Noch nicht verkauft 1

Der Brief fällt nicht mit der Tür ins Haus, sondern er drückt Ihre Verwunderung aus, dass die Immobilie noch nicht verkauft ist. Damit schlägt der Brief gleich zwei Fliegen mit einer Klappe! Zum einen übt er den Schulterchluss mit dem Verkäufer, der sicherlich ebenfalls verwundert ist, dass er noch keinen Käufer gefunden hat. Zum anderen liest er zwischen den Zeilen heraus, dass Sie den Immobilienmarkt in- und auswendig kennen müssen, wenn Ihnen so etwas auffällt.

Anschließend philosophiert der Brief ein wenig über die Schwierigkeiten, die Privatverkäufer von Immobilien haben und dass Sie im hiesigen Immobilienmarkt eine strategisch günstige Position haben. Am Ende des Briefes machen Sie ihm ein ganz unverbindliches Angebot, das er leicht annehmen kann.

Fazit: *Schöner erster Brief für Immobilienverkäufer, die bislang erfolglos agiert haben. Nicht aufdringlich, aber er macht dem Leser ein attraktives Angebot. Damit stehen die Chancen ganz gut, dass der Verkäufer sich bei Ihnen meldet.*

Brief 2: Noch nicht verkauft 2

Bei diesem Brief stoßen Sie den Immobilienverkäufer mit der Nase darauf, dass Sie ein Experte in Ihrem Immobilienmarkt sind. Sie führen weiter aus, welche hohen Ansprüche der Verkäufer sicherlich hat und Sie daher bestens geeignet sind, diese zu erfüllen.

Auch das Thema Preis wird angesprochen – aber nicht in der Art, dass sein Preis zu hoch ist, sondern dass Sie in der Vergangenheit schon häufig gute Preise erzielt haben. Merken Sie den Unterschied? Sie schlagen nicht vor, den Preis zu reduzieren, sondern Sie erklären, dass Sie das Beste rausholen, was der Markt hergibt. Ein kleiner, aber feiner Unterschied!

Fazit: *Geschickt getexteter Brief, der noch dazu darauf anspielt, wie sehr sich der Kunde momentan in einer wichtigen Phase seines Lebens befindet und dass Sie ihm helfen können, diese erfolgreich abzuschließen. Alles drin: vom drängenden Problem bis hin zur eleganten Lösung. Prädikat: Empfehlenswert!*

Brief 3: Noch nicht verkauft 3

Der Brief fängt ähnlich an wie Brief 1 des Briefpakets, in dem Sie Ihre Verwunderung darüber ausdrücken, dass der Immobilienverkäufer noch nicht beim Notar war. Anschließend stellen Sie Ihre Immobilien Firma vor, kommen dann aber gleich zum entscheidenden Punkt: wie Sie in so einer Situation einen Käufer finden, der einen guten Preis bezahlt. Denn genau diese Frage interessiert den Verkäufer am meisten! Der Leser erkennt, welche Vorteile ein Engagement eines Immobilienmaklers hat und wird neugierig, was Sie alles für ihn unternehmen werden.

Fazit: *Der Brief demonstriert, wie professionell Sie als Immobilienmakler arbeiten und legt konkret dar, wie ein solventer Käufer gefunden werden kann. Appetitmachender Anfangsbrief, auf dem man weitere folgen lassen kann.*

Brief 4: Noch nicht verkauft 4

Bei diesem Brief kann der Verkäufer von Anfang an zwischen den Zeilen erkennen, wie ernst Sie Ihren Beruf nehmen. Nach diesem gelungenen Start führen Sie aus, wie gut Sie mit Ihrem Unternehmen in der Region aufgestellt sind. Sie deuten an, warum der Faktor Zeit nicht gerade auf Seiten der Verkäufer ist und man gut beraten ist, wenn man sich rechtzeitig an einen Immobilienprofi wendet.

Zu guter Letzt bieten Sie eine kostenlose Beratung an und stellen in Aussicht, dass sich diese in jedem Fall lohnen wird.

Fazit: *Dieser Brief ist alleine wegen der Einleitung sein Geld wert. Diese kann natürlich auch in den anderen Briefen des Paketes verwendet werden. An diesem Brief kommen Sie nicht vorbei.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Verkäufer von Immobilien, die ihre Immobilie privat ohne Immobilienmakler inserieren und dies schon seit einer geraumen Zeit. Die Briefe nutzen die Tatsache aus, dass der Verkäufer etliche Wochen erfolglos war.

Ziel: Der Empfänger soll Sie kontaktieren. Die Briefe sollen den Empfänger für die Idee erwärmen, dass ein Verkauf durch einen Immobilienmakler die bessere Lösung ist.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Open House 1«

Alles rund um Open House Veranstaltungen

Brief 1: Einladung für Leute in der Nachbarschaft (Motiv: Leute mitbringen)

Mit diesem Brief laden Sie Leute zu Ihrer Open House Veranstaltung ein. Der Brief ist so konzipiert, dass Sie diese Leute vorher nicht kennen müssen. Es wird kurz erklärt, was eine Open House Veranstaltung ist und warum der Leser dort hingehen könnte. Damit Sie möglichst viele Leute bei Ihrer Open House Veranstaltung haben, schlägt der Brief vor, weitere Gäste mitzubringen.

Fazit: Grundsolider Einladungsbrief zu einer Open House Veranstaltung.

Brief 2: Einladung für Leute in der Nachbarschaft (Motiv: Persönliche Einladung + Vorteile der Immobilie)

Dieser Brief ist ähnlich zu Brief 1; auch mit diesem Brief laden Sie unbekannte Leute zu Ihrer Open House Veranstaltung ein. Dieses Mal ergänzen Sie den Brief noch um ein paar Details zur Immobilie. Hier sollten Sie sich mehr auf die Vorzüge der Immobilie konzentrieren als auf technische Details.

Fazit: Variante zu Brief 1. Sollte eingesetzt werden, wenn die Immobilie viel zu bieten hat, weil dies für mehr Interesse und somit mehr Teilnehmer sorgt.

Brief 3: Nachfassbrief an Teilnehmer (falls verkauft)

Diesen Brief schicken Sie an alle Teilnehmer Ihrer Open House Veranstaltung, wenn die Immobilie in der Zwischenzeit verkauft wurde. Auf diese Weise zeigen Sie, wie professionell Sie arbeiten und bereiten das Terrain vor für weitere Interaktionen mit den Interessenten.

Fazit: Es gehört einfach zu einer Open House Veranstaltung dazu, dass man Teilnehmer informiert, wenn die Immobilie verkauft wurde. Betrachten Sie es als Baustein zur Imagepflege.

Brief 4: Nachfassbrief an Teilnehmer (falls nicht verkauft)

Diesen Brief schicken Sie an Teilnehmer Ihrer Open House Veranstaltung, wenn die Immobilie nach wie vor zu kaufen ist. Auf diese Weise zeigen Sie, wie professionell Sie arbeiten. Außerdem ist das die ideale Gelegenheit, um nachzuhaken und Feedback zu erhalten. Falls sich der Teilnehmer nicht melden sollte, haben Sie einen guten Aufhänger, um ihn anzurufen.

Fazit: Unaufdringlicher Brief, der Ihnen die Informationen liefert, die Sie benötigen.

Brief 5: Feedback nach Veranstaltung an Eigentümer

Diesen Brief schicken Sie nach Abschluss der Open House Veranstaltung an den Eigentümer der Immobilie, um ihm mitzuteilen, dass die Veranstaltung ein Erfolg war. Selbst wenn Sie dem Eigentümer schon telefonisch Feedback gegeben haben, mit diesem Brief demonstrieren Sie Ihre Professionalität.

Der Brief erläutert dem Immobilienbesitzer, welche Schritte Sie als nächstes planen. Da die Immobilie ja immer noch nicht verkauft ist, wird ihn dies etwas beruhigen. Es ist sogar ein Absatz vorgesehen, der den Eigentümer sanft darauf vorbereitet, dass es auch am Preis liegen kann. Wenn Sie meinen, der Preis sei in Ordnung, streichen Sie den Passus.

Fazit: Ganz wichtiger Brief, der zu jeder Open House Veranstaltung gehört. Vergessen Sie nie, den Eigentümer bei Laune zu halten. Mit diesem Brief gelingt Ihnen das.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 5

Empfänger: Potenzielle Teilnehmer von Open House Veranstaltungen und Besitzer von Immobilien, für die Sie Open House Veranstaltungen abhalten.

Ziel: Wenn Sie Open House Veranstaltungen abhalten, brauchen Sie Briefe für verschiedene Anlässe. Genau diese finden Sie in diesem Paket.

Autor: Dirk Illenberger



Paket »Bitten um Empfehlungen 1«

So werden Sie weiterempfohlen

Brief 1: Nach Bekanntschaft auf einem Treffen

Diesen Brief können Sie einsetzen, wenn Sie eine neue Bekanntschaft gemacht haben. Wenn Sie z.B. auf einer Veranstaltung von jemand eine Visitenkarte erhalten und sich angeregt unterhalten haben, kann der Brief ein richtiger Eisbrecher werden.

Der Brief schlägt dem Empfänger zunächst etwas vor, von dem Sie beide profitieren können, sozusagen eine Art Win-Win-Situation. Auf diese Weise sensibilisieren Sie Ihre neue Bekanntschaft für das Thema Networking und wer weiß, vielleicht haben Sie mit Ihrem Brief eine neue fruchtbare Zusammenarbeit gegründet. Der andere wäre vielleicht nie auf diese Idee gekommen oder traut sich nicht, Sie darauf anzusprechen.

Fazit: *Unaufdringlicher Brief, der der Beginn einer wunderbaren Geschäftsbeziehung sein kann. Prädikat: Empfehlenswert!*

Brief 2: Bekanntenkreis (Person kennt Sie)

Mit diesem Brief richten Sie sich an Personen, mit denen Sie in der Vergangenheit schon zu tun hatten. Natürlich gibt nicht jeder einfach so eine Weiterempfehlung für Sie ab. Der Brief liefert dem Leser Argumente, die für diesen Schritt sprechen.

Fazit: *Sympathisch getexteter Brief, der ganz unverfänglich nach einer Weiterempfehlung an Freunde und Bekannte fragt. Durch diesen Brief werden Sie sicherlich die eine oder andere Empfehlung bekommen. Schicken Sie diesen Brief aber nur, wenn der Empfänger auch positiv über Sie denkt.*

Brief 3: Bekanntenkreis (Person kennt Sie nicht)

Dieser Brief zielt darauf ab, dass Sie eine Weiterempfehlung bekommen durch Personen, die Sie nicht kennen. Das ist natürlich die schwächste Ausgangssituation. Aber unverhofft kommt oft! Wir empfehlen, diesem Brief unbedingt etwas beizulegen, wie eine Firmenbroschüre oder einen Flyer. Es passiert nämlich öfters als man denkt, dass jemand von einem Bekannten oder Arbeitskollegen gehört hat, dass eine Immobilie gesucht oder verkauft werden muss. Wenn Ihr Brief eine Beilage enthält, dann kann sie leicht weitergegeben werden. Selbst wenn Sie die Chancen darauf als klein ansehen, erreichen Sie damit einige Multiplikatoren.

Fazit: *Sollte auch nur ein einziger neuer Auftrag aus dem Brief resultieren, hat sich Ihr Aufwand schon gelohnt. Also, unbedingt ausprobieren!*

Brief 4: Synergien mit Steuerberater

Gerade Steuerberater und Immobilienmakler passen geschäftlich hervorragend zusammen; nur wissen das die wenigsten Steuerberater. Dieser Brief macht Steuerberatern auf nette Art und Weise klar, dass eine Zusammenarbeit für beide Seiten Vorteile bringt und erläutert, wie so etwas aussehen könnte. Er dient sozusagen als Augenöffner, ohne aufdringlich zu sein.

Fazit: *Dieser Brief ist ein Muss, wenn es um Weiterempfehlungen geht. Steuerberater sind ein großer Multiplikator für Immobilienmakler, den Sie unbedingt nutzen sollten. Mit diesem Brief haben Sie den Schlüssel dazu.*

Brief 5: Weiterempfehlung durch Open House Besucher

Auch Open House Veranstaltungen sollten Sie dazu nutzen, um Weiterempfehlungen zu erhalten. Oftmals denken Besucher nicht an das Naheliegende, nämlich Sie an ihre Bekannten weiter zu empfehlen. Dieser Brief gibt den nötigen Anlass dazu.

Wenn Sie Open House Veranstaltungen durchführen, sollten Sie sich auch unser Open House Briefpaket ansehen. Dort finden Sie weitere nützliche Briefe für Open House Veranstaltungen.

Fazit: *Kleiner, aber feiner Brief, der Open House Besucher zu Weiterempfehlungsgebern werden lässt. Am besten auch immer etwas Firmenmaterial beilegen wie Ihre Flyer oder Imagebroschüren.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 5

Empfänger: Potenzielle Weiterempfehlungsgeber

Ziel: Weiterempfehlungen sind eine effektive und einfache Art, an neue Verkaufsaufträge für Immobilien zu kommen. Viele Immobilienmakler trauen sich nicht, nach Weiterempfehlungen zu fragen oder wissen nicht, wie sie es anstellen sollen.

Fragen nach Weiterempfehlungen haben ja immer den Beigeschmack des Unverschämten, obwohl es eigentlich nichts Verwerfliches ist. Dennoch sollte man sich die Worte genau überlegen, mit denen man nach Weiterempfehlungen fragt.

Dieses Paket enthält 5 Briefe, mit denen Sie professionell nach Weiterempfehlungen fragen können.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Bitten um Empfehlungen 2«

So werden Sie weiterempfohlen

Brief 1: Weiterempfehlung von ehemaligen Kunden 1

Zufriedene Kunden sind die beste Quelle für Weiterempfehlungen und diese sollten Sie unbedingt nutzen. Mit diesem Brief fragen Sie auf nette Art und Weise nach einer Weiterempfehlung. Doch bevor der Brief die Frage direkt stellt, wird sie psychologisch geschickt vorbereitet. Das erhöht die Erfolgsaussichten!

Fazit: *Dieser Brief ist ein Muss für diejenigen, die Weiterempfehlungen benötigen – also für alle! Wer diese Situationen nicht zu seinem Vorteil nutzt, ist selbst schuld. Mit diesem Brief haben Sie den Schlüssel zu neuen Empfehlungen.*

Brief 2: Weiterempfehlung von ehemaligen Kunden 2

Dieser Brief ist grundsätzlich ähnlich zum ersten Brief aufgebaut, nur dass Sie die entscheidende Frage nach der Weiterempfehlung anders vorbereiten. Sie sollten mit beiden Briefen experimentieren und schauen, welcher Brief in Ihrem Gebiet erfolgreicher ist. Da Sie den Kunden jeweils ganz gut kennen, bekommen Sie nach kurzer Zeit ein Gespür dafür, welcher Brief zu welchem Kundentyp besser passt.

Fazit: *Wie heißt es so schön in der Sesamstraße: Wer nicht fragt, bleibt dumm. Auf Weiterempfehlungen übertragen, bedeutet das: Wer nicht nach Weiterempfehlungen fragt, bekommt auch keine – oder nur wenige. Mit diesem und dem vorherigen Brief haben Sie zwei wunderbare Möglichkeiten, um aus Ihren ehemaligen Kunden neue Kunden zu generieren. Also unbedingt einsetzen!*

Brief 3: Weiterempfehlung durch Multiplikatoren

Multiplikatoren sind Menschen, die mit anderen geschäftlich zu tun haben. Das kann der Bäcker von nebenan sein oder der Friseur oder ein Restaurant. Die Multiplikatoren können Sie nutzen, um Weiterempfehlungen für Ihr Immobilienmaklerbüro zu bekommen.

Der Brief erläutert, wie eine Win-Win-Zusammenarbeit zwischen Ihnen als Immobilienmakler und dem jeweiligen Unternehmen aussehen kann. Denn welches Unternehmen hat heutzutage schon genügend Kunden? Neue Kunden hat man nie genug!

Fazit: *Multiplikatoren gibt es viele – man muss sie nur identifizieren. Haben Sie diese erst einmal entdeckt, müssen sie angeschrieben werden. Mit diesem leicht verständlichen Brief können Sie jederzeit nach einer Zusammenarbeit fragen. Einfach mal ausprobieren!*

Brief 4: Weiterempfehlung direkt nach Protokollierung

Wann ist ein Immobilienverkäufer am glücklichsten? Richtig, direkt nach dem Notartermin. Diese Situation sollten Sie ausnutzen und diesen Brief verschicken. Der Brief gratuliert dem Verkäufer und bittet ihn höflich um eine kleine Gegenleistung.

Fazit: *Kleiner Brief mit großer Wirkung. Wer einen zufriedenen Verkäufer nicht nach einer Weiterempfehlung fragt, nutzt definitiv nicht sein volles Potenzial. Verwenden Sie diesen Brief und sichern Sie sich Weiterempfehlungen.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Potenzielle Weiterempfehlungsgeber

Ziel: Dieses Paket ergänzt das vorherige um weitere Möglichkeiten. Es zielt auf ehemalige Kunden und Verkäufer direkt nach dem Notartermin.

Dieses Paket enthält 4 Briefe, mit denen Sie professionell nach Weiterempfehlungen fragen können.

Autor: Dirk Illenberger



Paket »Anfrageantworten 1«

So antworten Sie Interessenten professionell

Brief 1: Vorteile Maklerauftrag

Am Anfang des Briefes teilen Sie dem Interessenten mit, dass die Suche nach seiner Wunschimmobilie recht zeitaufwändig sein kann. Wenn er es noch nicht selbst festgestellt hat, so wird er es sicherlich in Kürze merken.

Das reicht als Vorgeplänkel, denn jetzt geben Sie ihm 4 starke Argumente in die Hand, die für Ihr Unternehmen sprechen. Diese werden nicht einfach per Stichwortliste angeboten, sondern ausführlich und überzeugend begründet. Da der Brief etwas länger ausfällt, ist er optisch etwas aufbereitet, damit der Lesespaß erhalten bleibt.

Fazit: *Toller Brief mit überzeugenden Gründen. Gehört in jedes Maklerbüro.*

Brief 2: Günstige Zeit zum Kaufen

Dieser Brief teilt dem Interessenten mit, dass es momentan eine gute Zeit ist, um eine Immobilie zu erwerben und dass man diese nutzen sollte, bevor es wieder anders aussieht. Der Brief empfiehlt, zu diesem Zweck auf die Hilfe eines Immobilienmaklers zurückzugreifen. Anschließend wird Ihr Maklerbüro vorgestellt und erklärt, warum Sie die Immobiliensuche so hervorragend bewerkstelligen können.

Jetzt kommt's: Der Leser wird mit einem wichtigen Fakt konfrontiert, der ihm sicherlich noch nicht bekannt war. In dem Fakt erfährt er einen Zusammenhang, an dem er als Privatverkäufer einer Immobilie nichts ändern kann. Sie als Immobilienmakler haben da andere Möglichkeiten und deshalb wird Ihre Dienstleistung wieder interessanter.

Fazit: *Brillante Idee, die überzeugend umgesetzt wird. Durch den Fakt bekommt der Brief etwas Nachvollziehbares und unterscheidet sich von Briefen anderer Immobilienmakler, die nur schreiben, dass sie die Besten sind*

Brief 3: Warum Sie besser sind als die anderen Makler

Immobilienmakler gibt es viele und wenn man die Auswahl hat, möchte man sich für den richtigen entscheiden. Dieser Brief hilft dem Leser zu erkennen, warum Sie in seiner engeren Auswahl sind.

Der Brief erläutert dem Leser haarklein, wie Sie sich positiv vom Durchschnitt abheben und spricht die typischen Klischees an, unter denen Immobilienmakler zu leiden haben. Gerade diese Sachen sind es doch, die viele davon abhält, zu einem Immobilienmakler zu gehen. An dieser Stelle können Sie es zwar noch nicht beweisen, aber die Art und Weise, wie der Brief diese Punkte aufgreift, ist sehr beruhigend.

Fazit: *Gerade weil der Brief die typischen Vorurteile anspricht, gehört er in jedes Maklerbüro. Dadurch sind Sie für den Fall gewappnet, dass Sie einem Interessenten diese Sorgen nehmen möchten.*

Brief 4: Die für Sie richtige Immobilie finden

Mit diesem Brief fragen Sie die Anforderungen eines Kaufinteressenten ab. Anhand der Formulierungen merkt der Leser, dass Sie ein Immobilienprofi sind, dem die Anforderungen seiner Kunden sehr wichtig sind. Dieser Brief ist natürlich nur dann sinnvoll, wenn Sie die Anforderungen noch nicht anderweitig (am Telefon) erfragt haben.

Fazit: *Nur einsetzen, wenn Infos noch nicht bekannt. Ansonsten professionell gehaltener Text zur Erfrage von Anforderungen.*

Brief 5: Rund-um-sorglos-Paket durch Sie

Dieser Brief ist für Leute gedacht, die meinen, zum Kauf einer Immobilie brauche man nicht unbedingt einen Immobilienmakler. Der Brief informiert den Leser darüber, welche immensen Vorteile ein Immobilienkäufer durch einen Immobilienmakler hat. Er lässt dabei auch nicht die Vermeidung von Problemen außen vor.

Der Leser erkennt dadurch zweierlei: er kann durch einen Makler Fallstricke vermeiden und außerdem gestaltet sich seine Suche angenehmer und schneller.

Fazit: *Öffnet Kaufinteressenten von Immobilien die Augen für die Vorteile einer Suche durch einen Immobilienmakler. Gehen Sie nicht davon aus, dass Interessenten das alles schon wissen, sondern setzen Sie diesen schön geschriebenen Brief ein.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 5

Empfänger: Kaufinteressenten, die sich auf eine Ihrer Anzeigen melden

Ziel: Sollen Leser auf die Vorteile hinweisen, die man hat, wenn man einen Immobilienmakler seine Wunschimmobilie suchen lässt.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Verschiedenes 1«

Allerlei Nützliches

Brief 1: Bestätigung Suchwunsch

Attraktiver und zugleich motivierender Brief, der einem Kaufinteressenten bestätigt, dass Sie für ihn eine Immobilie suchen. Der Brief nutzt die Chance, mit ein paar Vorurteilen über Immobilienmakler aufzuräumen. So werden etwaige Bedenken gleich im Vorfeld ausgeräumt.

Brief 2: Kontaktierung des Verkäufers auf Empfehlung einer anderen Person

Wenn Sie von jemanden einen Tipp bekommen, dass Sie einen Verkäufer kontaktieren sollen, den Sie bislang nicht kennen, können Sie diesen Brief verwenden. In diesem stellen Sie sich vor und erwähnen, von wem Sie die Adresse haben.

Der Brief nutzt die Gelegenheit zu zeigen, wie professionell Sie arbeiten und erläutert die Vorteile, die Verkäufer von Immobilien von einer Zusammenarbeit mit Ihnen haben.

Brief 3: Kontaktierung des Käufers auf Empfehlung einer anderen Person

Wenn Sie von jemanden einen Tipp bekommen, dass Sie einen Käufer kontaktieren sollen, den Sie bislang nicht kennen, können Sie diesen Brief verwenden. In diesem stellen Sie sich vor und erwähnen, von wem Sie die Adresse haben.

Der Brief nutzt die Gelegenheit zu zeigen, wie professionell Sie arbeiten und erläutert die Vorteile, die Käufer von Immobilien von einer Zusammenarbeit mit Ihnen haben.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 3

Empfänger: Kaufinteressenten und Immobilienverkäufer

Ziel: In diesem Paket finden Sie nützliche Briefe zu allem möglichen, was nicht zu den anderen Paketen passt.

Autor: Dirk Illenberger



Paket »Verkäuferbriefe 1«

Halten Sie Ihre Auftraggeber bei Laune

Brief 1: Motivationsbrief nach Durststrecke (z.B. in der Ferienzeit)

Für Immobilienverkäufer kann es eigentlich nie schnell genug gehen, bis ein zahlungskräftiger Käufer gefunden wird. Nervöse Verkäufer sind aber das Letzte, was Sie gebrauchen können.

Mit diesem Brief erklären Sie Immobilienverkäufern z.B. in der Ferienzeit, warum momentan nicht viel los ist. Es macht immer einen besseren Eindruck, wenn Sie von sich aus die Initiative ergreifen, als wenn der Verkäufer nachfragen muss.

Der Brief appelliert mit netten Worten an die Geduld des Verkäufers. Dies reicht häufig schon aus, um wieder ein bisschen Zeit zu gewinnen.

Fazit: *Ferien kommen immer wieder aufs Neue und für diese Zeit brauchen Sie diesen Brief. Das ist gut angelegtes Geld.*

Brief 2: Motivationsbrief nach Durststrecke (z.B. ländliche Lage)

Dieser Brief eignet sich für Immobilien, die in einer ländlichen Gegend verkauft werden sollen. Er erklärt dem Verkäufer, warum die Nachfrage nach Immobilien auf dem Land für eine Weile deutlich sinken kann.

Auch hier ist es wichtig, dass die Initiative von Ihnen ausgeht. Das spricht für einen Profi. Diesen Brief können Sie aber durchaus auch eingesetzt, um einen Verkäufer zu besänftigen, wenn dieser sich bei Ihnen gemeldet hat und mit der aktuellen Situation unzufrieden ist.

Fazit: *Wenn Sie auf dem Land makeln, werden Sie diesen Brief regelmäßig benötigen. Gut, wenn man ihn hat.*

Brief 3: Motivationsbrief nach Durststrecke (z.B. nach Feiertagen)

Dieser Brief ist im Grunde ähnlich aufgebaut wie Brief Nr. 1, nur dass dieses Mal nicht die Ferien als Begründung herangezogen werden, sondern etwaige Feiertage.

Fazit: *Auch Feiertage kommen immer wieder und daher werden Sie diesen Brief auch regelmäßig brauchen.*

Brief 4: Motivationsbrief nach Durststrecke (z.B. Preis)

Wenn sich eine Immobilie nicht verkauft, liegt es oftmals am Preis. Sie als Immobilienmakler wissen das, aber Verkäufer tun sich in der Regel schwer mit dieser Erkenntnis. Wenn Sie das Gefühl haben, der Preis der Immobilie könnte falsch sein, müssen Sie früher oder später diesen Punkt ansprechen.

Dieser Brief bereitet den Immobilienverkäufer behutsam darauf vor, dass man sich demnächst nochmal der Preisfrage widmen müsste. Machen wir uns nichts vor: Dies ist für Verkäufer das Horrorszenerario und deshalb stehen die Chancen gut, dass er Ihnen momentan keinen weiteren Stress bereitet – Hauptsache der Preis muss nicht angepasst werden.

Wenn nach einer Weile immer noch kein Käufer gefunden werden konnte, hat sich der Verkäufer schon mit dem Thema Preissenkung auseinandersetzen können, und es trifft ihn nicht mehr ganz so unvorbereitet.

Fazit: *Ein außergewöhnlicher Brief, den jeder Immobilienmakler früher oder später brauchen wird. Diesen und den nächsten Brief müssen Sie haben!*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 7

Empfänger: Immobilienverkäufer

Ziel: Wenn Sie einen Verkaufsauftrag für eine Immobilie haben, sollten Sie mit dem Eigentümer regelmäßig kommunizieren. Dies macht einen professionellen Eindruck. Hierfür gibt es angenehme Anlässe, aber auch unangenehme. Gerade zu letzterem enthält dieses Paket einige Briefe, die den Verkäufer weiter motivieren soll, auch wenn die Immobilie noch nicht verkauft wurde.

Die Briefe dieses Paketes generieren zwar keine neuen Kunden, aber zeigen, wie professionell Sie arbeiten. Zusammen mit den Weiterempfehlungsbriefen kann es letztlich doch zu neuen Verkaufsaufträgen für Sie führen.

Autor: Dirk Illenberger

Brief 5: Brief, der vorsichtig eine Preisänderung vorschlägt

Irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem Sie Ihrem Auftraggeber empfehlen müssen, den Preis zu senken. Das hört natürlich kein Verkäufer gerne, weshalb Sie sehr geschickt vorgehen müssen.

Der Brief erläutert dem Verkäufer ausführlich und nachvollziehbar, warum eine Preisänderung eine gute Idee ist. Sie argumentieren zweigleisig und stellen zum einen die Vorteile dieser Aktion klar heraus. Zum anderen fassen Sie aber auch die negativen Folgen dramatisch zusammen.

Alles in allem ist der Brief so formuliert, dass sich dieser Vorschlag wohlüberlegt anhört und keinesfalls eine einfallslose Bauchentscheidung.

Fazit: *Auch diesen Brief brauchen Sie, denn Sie werden früher oder später in die Situation kommen, eine Preisänderung vorschlagen zu müssen.*

Brief 6: Dankesbrief

Kurzer und knapper Brief, mit dem Sie dem Verkäufer für die tolle Zusammenarbeit danken, nachdem Sie das Projekt erfolgreich abgeschlossen haben. Als professioneller Immobilienmakler gehört sich es einfach, seinem Auftraggeber noch einmal schriftlich zu danken.

Der Brief bietet dem Verkäufer auch noch etwas an, das Sie nicht wirklich etwas kostet, aber dennoch einen guten Eindruck macht. Kombinieren Sie diesen Brief mit einem Weiterempfehlungsbrief und Sie können vielleicht schon bald einen neuen Kunden zum Nulltarif bekommen.

Fazit: *Nett formulierter Abschlussbrief. Gehört einfach dazu.*

Brief 7: Glückwunschbrief

Dieser Brief ist ähnlich zu Brief 6. Sie bedanken sich für die tolle Zusammenarbeit und beglückwünschen den Verkäufer zu dem tollen Abschluss.

Fazit: *Alternative zu Brief 6. Setzen Sie den Brief ein, der Ihnen besser gefällt und mit dem Sie sich besser identifizieren.*



Paket »Terminbriefe 1«

Jeden Tag einen guten Eindruck machen

Brief 1: Terminbestätigung Erstbesichtigung Haus

Terminbestätigungen sind an und für sich nichts Spannendes. Dennoch können Sie es schaffen, mit geschickten Texten auch hier Ihre Professionalität zu zeigen. Bei diesem Brief bestätigen Sie einen Termin zur Erstbesichtigung eines Hauses. Anhand der Formulierungen merkt der Leser schnell, dass er es mit einem Immobilienprofi zu tun hat.

Der Brief listet außerdem Sachen auf, um die sich der Eigentümer noch kümmern soll, weil Sie diese bei der Besichtigung benötigen.

Fazit: *Einfache Terminbestätigung, die geschickt mit Zusatzinformationen angereichert ist. So sollten Sie Termine in Zukunft bestätigen.*

Brief 2: Terminbestätigung: Erstbesichtigung Wohnung

Wie Brief 1, nur dass Sie in diesem Brief Sachen auflisten, die für eine Besichtigung einer Wohnung bereitgehalten werden sollen.

Brief 3: Terminbestätigung: Erstbesichtigung Grundstück

Wie Brief 1, nur dass Sie in diesem Brief Sachen auflisten, die für eine Besichtigung eines Grundstücks bereitgehalten werden sollen.

Brief 4: Terminerinnerung: Interessent

Einfache Terminbestätigung für eine Besichtigung mit einem Interessenten. Nichts Weltbewegendes, aber so einen Brief brauchen Sie eben auch.

Brief 5: Terminverschiebung

Früher oder später werden Sie mal einen Termin verschieben müssen. Hierfür ist dieser Brief gedacht.

Brief 6: Terminabsage weil verkauft

Manchmal kann es passieren, dass Sie eine Reihe von Besichtigungstermin anberaunt haben, die Immobilie aber in der Zwischenzeit schon verkauft wurde. Mit diesem Brief teilen Sie Interessenten mit, dass der besagte Termin nicht stattfinden wird.

Brief 7: Entschuldigungsbrief für Verspätung

Es sollte nicht passieren, aber es wird der Tag kommen, an dem Sie sich zu einem Ihrer Termine verspäten werden. Mit diesem Brief können Sie aus der Not eine Tugend machen. Der Brief ist eine geschickt formulierte Entschuldigung, die gleichzeitig Ihre professionelle Einstellung demonstriert. Gut, wenn man so einen Brief hat, um eine Verstimmung beim Interessenten wieder korrigieren kann.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 9

Empfänger: Immobilienverkäufer

Ziel: Termine gehören für einen Immobilienmakler zum Tagesgeschäft. Daher sollten die Briefe einen professionellen Eindruck hinterlassen.

Dieses Paket enthält Briefe, die sich mit dem Thema »Termin« beschäftigen.

Autor: Dirk Illenberger



Brief 8: Nachfassbrief nach Besichtigung (Immobilie gefällt nicht)

Nach einer Besichtigung schicken Sie diesen Brief an einen Interessenten, wenn ihm die Immobilie nicht gefallen haben sollte. Der Brief enthält noch ein paar motivierende Worte und die Bitte, dass man Ihnen Bescheid geben soll, wenn der Interessent nicht mehr nach einer Immobilie sucht.

Brief 9: Nachfassbrief nach Besichtigung (Immobilie kommt in Frage)

Diesen Brief schicken Sie, wenn Sie nach einer Immobilienbesichtigung das Gefühl haben, die Immobilie kommt für den Interessenten in Frage. Der Brief demonstriert, dass Sie Ihr Geschäft verstehen, aber dennoch auf die Belange des Interessenten Rücksicht nehmen.

Vorwort zu den Farming-Paketen

Was Sie über unsere Farming-Pakete wissen sollten

Wer eine reiche Ernte einfahren möchte, muss gut säen

Wir verraten Ihnen sicher kein Geheimnis, wenn wir sagen, dass die Immobilienakquise keine leichte Aufgabe ist. Durch die zunehmende Transparenz durch das Internet haben es Immobilienmakler immer schwerer, neue Aufträge zu erhalten. Vielleicht ist Ihnen auch schon aufgefallen, dass manche Makler deutlich leichter akquirieren als andere und obendrein schaffen sie es auch noch, hauptsächlich attraktive Immobilien zu vermarkten. Doch wie machen diese Makler das?

Immer mehr setzen konsequent auf das sogenannte *Farming*. Darunter versteht man das systematische und konsequente »Beackern« eines nicht zu großen Bereiches. Damit ist gemeint, dass Sie in einem definierten Bereich praktisch jeden Haushalt kennen und jeder Haushalt kennt Sie und Ihre Maklerdienstleistung. Die Idee dabei: Wenn jemand eine Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten hat, soll er automatisch an Sie denken und Sie kontaktieren.

Heute schon an morgen denken

Diesen Idealzustand erreichen Sie natürlich nicht von heute auf morgen, und es erfordert auch einen gewissen Einsatz von Ihnen. Aber mit den richtigen Werkzeugen ist es möglich und im Vergleich zur herkömmlichen Akquise haben Sie zwar am Anfang etwas mehr Aufwand, aber in Summe dürften Sie deutlich besser fahren.

Welche Pakete gibt es?

Wir bieten zur Zeit drei Pakete an. Mit den Vorstellungsbriefen teilen Sie den Einwohnern Ihrer Farm mit, dass es Sie und Ihre Dienstleistung gibt, was Sie machen und warum Sie eine gute Wahl sind, wenn es um Immobilien geht.

Das zweite Paket »Immobilie in Nachbarschaft verkauft« setzt die Vorstellungsbriefe fort und führt den Bewohnern Ihrer Farm vor Augen, dass Sie regelmäßig Immobilien verkaufen und das auch sehr erfolgreich. Die Briefe nutzen selbstverständlich die »Gelegenheit«, um Ihre Vorzüge weiter auszuführen. Jeder Brief setzt an einem anderen Punkt an, so dass Sie jedes Mal etwas Neues mitteilen können und damit die Wahrnehmung Ihres Unternehmens bei den Bewohnern erhöhen.

Das dritte Paket »Verkaufen Sie Ihre Immobilie« enthält Briefe, mit denen Sie genau diejenigen Bewohner ansprechen, die vielleicht mit dem Gedanken spielen, demnächst eine Immobilie zu verkaufen. Das Ziel ist, dass diese Leute sich an Sie wenden, bevor sie sie in der Zeitung inserieren.

Unterschied zu anderen Paketen

Die Briefe der Farming-Pakete dienen der Vorbereitung und nicht dem Abschluss. Sie zielen – anders als z.B. die Briefe der Kaltakquise-Pakete – nicht auf den direkten Abschluss eines Auftrags, obwohl auch dies durchaus passieren kann. Die Farming-Briefe sollen Ihnen dabei helfen, in Ihrer Farm bekannt zu werden und sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben.

Fazit: Wenn Sie Farming betreiben möchten, schauen Sie sich unsere speziellen Farming-Pakete an. Mit diesen Briefen bekommen Sie eine solide Grundlage, mit der Sie einen guten Start für Ihre Farm hinlegen.

Farming-Paket »Vorstellungsbriefe 1«

Wer Farming betreiben will, muss sich sympathisch vorstellen

Brief 1: Allgemeine Vorstellung

Grundsolider Vorstellungsbrief, der dem Leser grob erklärt, welche Vorteile Kunden haben, die mit Ihnen zusammenarbeiten. Durch die geschickt gewählten Formulierungen wird Ihre Professionalität herausgestellt, ohne jedoch zu dick aufzutragen.

Fazit: Zeigt dem Leser, dass es Sie und Ihre Firma gibt. Legt den Grundstein für Folgebriefe.

Brief 2: Allgemeine Vorstellung – mit Firmeninfo

Wie Brief 1, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 1 verwenden.

Brief 3: Exzellenter Kenner des Immobilienmarkts

Auch mit diesem Brief stellen Sie dem Empfänger sich und Ihre Firma vor oder bringen sich wieder in Erinnerung. Das zentrale Thema dieses Briefes ist: Einen Immobilienmakler zu engagieren, zahlt sich immer aus. Eine solche These muss man natürlich begründen, und das macht der Brief in überzeugender Art und Weise auf zwei Seiten.

Fazit: Einen solchen Universalbrief sollte man im Repertoire haben. Die Texte eignen sich auch gut, um sie auf Ihrer Homepage zu integrieren.

Brief 4: Exzellenter Kenner des Immobilienmarkts – mit Firmeninfo

Wie Brief 3, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 3 verwenden.

Brief 5: Individueller Service

Mit diesem Brief bringen Sie sich bei dem Empfänger in Erinnerung bzw. stellen sich vor. Als Grund der Kontaktaufnahme geben Sie an, dass es von Vorteil ist, wenn man einen professionellen Immobilienmakler kennt, auch wenn man aktuell keinen braucht. Der Brief führt diesen Gedanken weiter aus und erläutert, welche Vorzüge eine Beauftragung Ihres Maklerbüros hat.

Fazit: Elegant getexteter Brief, der ohne aufdringlich zu sein, Dinge anspricht, die man sich als Kunde eines Immobilienmaklers sehnlichst wünscht.

Brief 6: Individueller Service – mit Firmeninfo

Wie Brief 5, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 5 verwenden.

Brief 7: Moderne Methoden

Geradliniger Brief, der dem Empfänger ganz klar mitteilt, dass er mit Ihnen einen Makler bekommt, der immer auf dem aktuellen Stand ist. Denn nur so ist gewährleistet, dass Ihre Kunden optimal betreut und beraten werden.

Brief 8: Moderne Methoden – mit Firmenhomepage

Wie Brief 7, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenhomepage hinweisen. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 8 verwenden.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 8

Empfänger: Einwohner in Ihrem Geschäftsgebiet (Farm)

Ziel: Wenn Sie eine Farm betreiben wollen, müssen sie sich bei den Einwohnern geschickt vorstellen. Mit diesen Briefen gelingt Ihnen das auf eine sympathische und professionelle Weise.

Autor: Dirk Illenberger

Farming-Paket »Immobilie in Nachbarschaft verkauft«

Systematisch zur Nr. 1 in seiner Farm werden

Brief 1: Das können wir auch für Sie tun

Zunächst stellen Sie sich vor und teilen dem Leser mit, dass Sie kürzlich in der Gegend eine oder mehrere Immobilien verkauft haben. Dies nehmen Sie als Aufhänger, um die Vorzüge einer Zusammenarbeit mit Ihnen zu erläutern. Auf sympathische Weise wird dem Leser klar, dass durch Ihre persönliche Betreuung der Immobilienverkauf deutlich vereinfacht wird.

Fazit: *Grundsolider Brief, der unaufdringlich Ihre Vorzüge verständlich erläutert.*

Brief 2: Das können wir auch für Sie tun – mit Firmeninfo

Wie Brief 1, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 1 verwenden.

Brief 3: Persönliche Betreuung

Auch in diesem Brief teilen Sie dem Empfänger mit, dass Sie kürzlich eine Immobilie in seiner Region verkauft haben. Sie führen das Thema weiter aus und nehmen sich der Vorurteile an, die dem Beruf des Immobilienmaklers anhaften. Sie erklären, warum Ihre Auftraggeber keine Angst haben brauchen, dass es bei Ihnen auch so negativ läuft wie in dem aufgezeigten Beispiel.

Fazit: *Sympathisch wirkender Brief, der auf ein Thema eingeht, das vielen Verkäufern in der heutigen anonymen Welt wichtiger denn je ist: persönliche Betreuung. So einen Brief sollte bei keinem Makler fehlen.*

Brief 4: Persönliche Betreuung – mit Firmenhomepage

Wie Brief 3, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenhomepage hinweisen, auf der man weitere Informationen erhalten kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 3 verwenden.

Brief 5: Wir kennen die lokalen Besonderheiten

Der Aufhänger für diesen Brief ist wiederum, dass Sie eine Immobilie in der Nähe verkauft haben. Anschließend widmen Sie sich dem Thema, das alle Verkäufer interessiert: »Wieviel ist Ihre Immobilie wert?«. Sie erläutern nicht nur, dass Sie bei der Wertermittlung wertvolle Dienste leisten können, sondern dass es eine Reihe weiterer Vorteile gibt, die dafür sprechen, Sie zu beauftragen. Das Ganze wird nicht als langweilige Stichpunktliste abgehandelt, sondern in schön ausformulierten Sätzen.

Fazit: *Mit diesem Brief punkten Sie bei den Verkäufern, die keine genaue Vorstellung haben, was ein Immobilienmakler überhaupt macht. Er legt den Grundstein für weitere Briefe, die den Überzeugungsprozess konsequent fortsetzen.*

Brief 6: Wir kennen die lokalen Besonderheiten – mit Firmenhomepage

Wie Brief 5, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenhomepage hinweisen, auf der man weitere Informationen erhalten kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 5 verwenden.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 6

Empfänger: Einwohner in Ihrem Geschäftsgebiet (Farm)

Ziel: Ihren Bekanntheitsgrad erhöhen. Ins Bewusstsein der Einwohner kommen, damit Sie angesprochen werden, noch bevor eine Immobilie öffentlich zum Verkauf steht.

Autor: Dirk Illenberger

Vorteile: Mit diesen Briefen haben Sie jedes Mal etwas Neues zu berichten, das systematisch Ihr Image aufbaut. Somit erhöhen Sie die Chance, einen Treffer zu landen, da nicht alle Leute mit denselben Argumenten empfänglich sind.

Keine Langeweile: Darüber hinaus heben Sie sich angenehm von der Konkurrenz ab, die immer das Gleiche schreibt und somit langweilig ist.

Farming-Paket »Verkaufen Sie Ihre Immobilie?«

Kontakt zu Verkäufern aufbauen, bevor sie das erste Mal inserieren

Brief 1: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 1

Dieser Brief tastet sich ganz behutsam vor und fragt vorsichtig an, ob sich der Eigentümer mit dem Gedanken trägt, seine Immobilie zu verkaufen. Sie lassen durchblicken, dass Sie in diesem Fall eine gute Wahl wären, um ihn bei dem Verkauf zu unterstützen.

Fazit: *Schöner Farmingbrief für den Erstkontakt, der das Terrain für weitere Briefe ebnet.*

Brief 2: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 1 – mit Firmeninfo

Wie Brief 1, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 1 verwenden.

Brief 3: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 2

Dieser Brief ist ähnlich zu den Briefen 1 bzw. 2, jedoch führt er die Strategie sinnvoll fort. Beim Farming müssen Sie regelmäßig die Einwohner Ihrer Farm kontaktieren. Diesen Brief können Sie z.B. ein paar Monate nach dem ersten verschicken und so die Wahrnehmung Ihrer Dienstleistung verstärken.

Fazit: *Setzt den ersten Brief sinnvoll fort und führt neue Argumente für Sie ins Feld.*

Brief 4: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 2 – mit Firmenhomepage

Wie Brief 3, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenhomepage hinweisen, auf der man weitere Informationen erhalten kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 3 verwenden.

Brief 5: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 3

Dieser Brief setzt die Briefe 3 bzw. 4 logisch fort, nur dass in diesem Brief wieder ein neuer Aspekt beleuchtet wird, der ganz stark für Sie als Makler spricht.

Fazit: *Gut aufgebauter Folgebrief, mit dem Sie die ersten beiden Kontaktaufnahmen großartig abrunden.*

Brief 6: Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen 3 – mit Firmeninfo

Wie Brief 5, nur dass Sie den Empfänger zusätzlich auf Ihre Firmenbroschüre oder -unterlagen hinweisen, die man anfordern kann. Die Firmenbroschüre und den Text dafür sind nicht Teil dieses Pakets und müssen bei Ihnen vorhanden sein, falls Sie diesen Brief einsetzen möchten. Wenn das nicht der Fall sein sollte, können Sie Brief 5 verwenden.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 6

Empfänger: Einwohner in Ihrem Geschäftsgebiet (Farm)

Ziel: Am wenigsten Aufwand bei der Akquise haben Sie, wenn die Verkäufer Sie kontaktieren, bevor die Immobilie das erste Mal inseriert wurde. Da Sie nicht wissen können, wann ein Immobilienbesitzer seine Immobilie verkaufen möchte, müssen Sie Vorarbeit leisten. Die Briefe aus diesem Paket helfen Ihnen dabei.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Spezialsituationen 1«

Kritische Situationen mit den richtigen Argumenten meistern

Brief 1: Braucht keinen Makler

Diesen Brief können Sie einsetzen, wenn Ihnen ein Immobilienverkäufer mitteilt, dass er Ihre Dienste als Makler nicht benötigt. In dem Brief widersprechen Sie dem Verkäufer nicht einfach, denn dieses Vorgehen wäre nicht besonders aussichtsreich. Stattdessen sprechen Sie zwei, drei Punkte an, die mit Maklern besser und risikoärmer laufen als ohne Makler. Sie öffnen ihm sozusagen sanft die Augen für Begebenheiten, die ihm wahrscheinlich gar nicht so bewusst sind.

Der Brief wird es in der Regel nicht auf Anhieb schaffen, den Verkäufer umzustimmen; nichtsdestotrotz erreichen Sie ein Teilziel: Sie haben den Verkäufer für das Thema Maklerverkauf sensibilisiert. Sollte er alleine weiterhin erfolglos agieren, wird er sich vermutlich an Sie und Ihre Informationen erinnern. Sollte er sich für einen Verkauf durch einen Makler weiter erwärmen können, werden Sie sicherlich auf seiner Kandidatenliste stehen.

Fazit: *Unverzichtbarer Brief, der in keinem Maklerbüro fehlen sollte. Bereitet das Terrain bei „schwierigen“ Verkäufern gut vor.*

Brief 2: Verkäufer möchte Courtagesenkung 1

Welcher Makler kennt das nicht: Der Verkäufer jammert über Ihre Courtage und bittet Sie, diese zu senken, um seine Immobilie attraktiver für Käufer zu machen. Jetzt heißt es, den Verkäufer nicht verärgern und trotzdem die Courtage beibehalten. Der Brief setzt dieses Ziel vorzüglich um, indem er erklärt, warum die Höhe der Courtage gut für beide Seiten ist.

Fazit: *Wer häufig in dieser Situation ist und sie als unangenehm empfindet, sollte in Zukunft mit diesem Brief arbeiten.*

Brief 3: Verkäufer möchte Courtagesenkung 2

Ähnlicher Brief wie Brief 2, doch wird hier anders argumentiert. Auch mit diesem Brief zeigen Sie Verständnis für das Anliegen des Verkäufers und erklären sachlich und überzeugend, warum eine Courtagesenkung keine gute Idee ist.

Fazit: *Variante zu Brief 2, mit der Sie auch hartnäckige Verkäufer von Ihrer Professionalität überzeugen können.*

Brief 4: Verkäufer möchte keine Courtage zahlen (Konkurrenz ist günstiger)

Auch diese Situation dürfte den meisten Maklern bekannt vorkommen: Der Verkäufer berichtet von der Konkurrenz, die eine angeblich niedrigere Courtage fordert oder sogar ganz darauf verzichtet. Jetzt ist guter Rat teuer, denn die Aussicht, Geld zu sparen, wirkt bei vielen Verkäufern. Mit diesem Brief unternehmen Sie einen Versuch zu erklären, warum es keine gute Idee ist, sich auf Makler einzulassen, die mit niedrigen Provisionen werben.

Fazit: *Wenn Sie professionell arbeiten und Ihnen unseriöse Makler ein Dorn im Auge sind, dann brauchen Sie diesen Brief.*

Brief 5: Verkäufer möchte nicht im Preis runter gehen

Sie bieten eine Immobilie schon eine ganze Weile an und keiner ist bereit, den geforderten Kaufpreis zu bezahlen. Ihrer Meinung nach wäre die Immobilie schon längst verkauft, wenn nur der Verkäufer nicht auf seiner utopischen Kaufpreisvorstellung bestehen würde. Dieser Brief hilft Ihnen, dass sich der Verkäufer an den Gedanken einer Preissenkung gewöhnt und diese als realistische Option in Erwägung zieht.

Fazit: *Über den Preis zu verhandeln, ist immer schwierig. Da helfen meist nur Geduld und gute Argumente. Letztere liefert Ihnen dieser Brief zu Hauf.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 5

Empfänger: Verkäufer von Immobilien

Ziel: Die Briefe sind für spezielle Situationen im Makleralltag konzipiert, in denen Fingerspitzengefühl erforderlich ist. Die Briefe sollen Maklern helfen, besser in typischen Situationen mit Verkäufern umzugehen.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Weihnachtsbriefe 1«

Sich zu Feiertagen sympathisch in Erinnerung bringen

Jede Firma, die etwas auf sich hält, schickt zu Weihnachten an ihre Kunden Briefe mit ein paar Glückwünschen. Leider lassen sich nur wenige etwas Besonderes einfallen. Unsere Briefe heben sich davon erfrischend ab, indem Sie nicht nur sympathisch getextet sind, sondern dem Empfänger mit einer zum Anlass wie die Faust aufs Auge passenden Beigabe überrascht.

Manche Immobilienmakler schicken zu Weihnachten schon gar keine Briefe mehr an ihre Kunden, weil sie der Meinung sind, dass es doch jedes Jahr immer das Gleiche ist und die Empfänger die Briefe sowieso nur überfliegen.

Das kann sogar stimmen! Meistens liegt es aber daran, dass in den Briefen nichts Interessantes drin steht. Mit unseren Briefen überraschen Sie Ihre Kunden positiv. Nicht nur, weil die Briefe sympathisch getextet sind, sondern weil auf der Rückseite etwas steht, das Ihre Kunden zu Weihnachten sehr gut verwenden können und was nicht alltäglich ist. Auf diese Weise bleiben Sie Ihren Kunden noch lange in Erinnerung.

Fazit: Heben Sie sich aus der Masse der Standard Weihnachtsbriefe erfreulich ab und überraschen Sie Ihre Kunden mit einer netten Dreingabe, die Ihren Sinn fürs Besondere beweist.

Hinweis: Die drei Briefe sind unterschiedlich getextet, haben aber dieselbe Überraschung. Die Überraschung ist ebenfalls getextet. Es handelt sich dabei nicht um ein Gedicht oder dergleichen, sondern um etwas, das jeder kennt, aber die wenigsten haben das schon einmal gemacht.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 3

Empfänger: Ihre Kunden

Ziel: Viele Kunden erwarten, dass man an Weihnachten von Geschäftspartnern einen Brief bekommt. Leider sind die meisten dieser Briefe einfallslos getextet.

In diesem Paket bekommen Sie 3 Briefe, mit denen Sie sich erfrischend von Weihnachts-Standardbriefen absetzen können.

Autor: Dirk Illenberger



Paket »After Sales 1«

Spielend Weiterempfehlungen bekommen — nach dem Verkauf

Diese Musterbriefe sind für die sogenannte After-Sales Phase entwickelt. Sie dienen dazu, dass ehemalige Kunden Sie nicht aus dem Gedächtnis verlieren und Sie aktiv weiterempfehlen. Die After-Sales wird von vielen Immobilienmaklern leichtsinnigerweise vernachlässigt, obwohl man sie sehr gut zum leichten Akquirieren von neuen Aufträgen benutzen kann.

Brief 1: Einführung in After Sales

Einfacher Informationsbrief, den Sie kurz nach dem Verkauf an den Kunden schicken sollen. Er erklärt dem Empfänger, dass Sie ihm in unregelmäßigen Abständen immer mal wieder einen Brief mit nützlichen Informationen zukommen lassen. Diesen Brief müssen Sie nicht unbedingt schicken; er bereitet die After Sales Serie aber ganz gut vor.

Brief 2: Haus Frühjahrscheck – mit Hinweis auf Checkliste

Diesen Brief sollten Sie nach dem Winter an ehemalige Kunden schicken, die bei Ihnen ein Haus gekauft haben. Er gibt nützliche Tipps, was man sinnvollerweise am Haus überprüfen sollte, um etwaige Winterschäden auszubessern. Der Musterbrief konzentriert sich auf ein paar einzelne Aspekte und führt diese aus.

Er endet mit einem Hinweis auf eine spezielle Checkliste, die aber nicht Teil des Pakets ist. Wenn Sie diesen Brief verwenden wollen, sollten Sie auch das entsprechende Checklistenpaket erwerben. Falls Sie ohne Checkliste arbeiten wollen, versenden Sie stattdessen Brief Nr. 3.

Fazit: *Sehr schöner, starker Brief der dem Empfänger demonstriert, wie gut Sie mitdenken. Den Frühjahrscheck hat man schnell mal vergessen, vor allem wenn man zum ersten Mal eine Immobilie gekauft hat. Ihr ehemaliger Kunde wird sicherlich positiv überrascht sein.*

Brief 3: Haus Frühjahrscheck

Wie Brief 2, nur ohne Hinweis auf eine Checkliste.

Brief 4: Tipps zum Umzug

Diesen Brief sollten Sie sehr rasch nach dem Notartermin verschicken. Er enthält wichtige Informationen, mit denen der Empfänger seinen Umzug gut planen kann. Auch hier wird der Empfänger positiv überrascht sein, wie gut Sie für ihn mitdenken.

Fazit: *Solider Brief ohne viele Schnörkel, der dafür sorgt, dass der Umzug reibungslos und kostengünstig über die Bühne geht.*

Brief 5: Tipps zur Rasenpflege

Diesen Brief sollten Sie nur an Immobilienbesitzer schicken, die auch einen Garten haben. Als Jahreszeit eignen sich Frühjahr und Sommer am besten. Der Musterbrief gibt ein paar nützliche Tipps, wie der Kunde seinen Rasen auf Vordermann bringen kann. Gerade für Leute, die Spaß an ihrem Garten haben, können Sie damit beeindrucken.

Fazit: *Auf den Punkt getexteter Brief, der ohne zu bevormunden nützliche Tipps gibt. Sollte auf keinen Fall in der Sammlung fehlen.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 5

Empfänger: Ehemalige Kunden von Ihnen, die bei Ihnen eine Immobilie gekauft haben

Ziel: Die Briefe sollen Sie wieder ins Gedächtnis bringen und Sie von anderen Immobilienmaklern abheben, die sich nach dem Geschäft nicht mehr um Sie kümmern.

Die Briefe geben dem Empfänger nützliche Tipps und sollen ein Aha-Effekt auslösen mit der Idee, dass sie weiterempfohlen werden.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »After Sales 2«

Spielend Weiterempfehlungen bekommen — nach dem Verkauf

Das After-Sales 2 Paket greift andere Themen auf als das erste Paket und ist somit eine schöne Ergänzung.

Brief 1: Hypotheken früher kündigen

Starker Brief zum Thema Finanzen. Erläutert dem Empfänger, was er beachten muss, wenn er sein finanziertes Haus verkaufen müsste, bevor sein Darlehensvertrag zurückbezahlt ist. Erläutert einen wichtigen Zusammenhang, der nur wenigen bekannt ist. Auch wenn der Empfänger vielleicht gerade erst seine Immobilie gekauft hat, wird ihn diese Information brennend interessieren.

Fazit: *Diesen Brief kann man sehr schön verwenden, um sich bei Kunden wieder ins Gespräch zu bringen, bei denen der Kauf schon sehr lange her ist.*

Brief 2: Stromanbieter wechseln

Die Kosten für Energie steigen und steigen. Viele Menschen haben schon an einen Wechsel des Energieversorgers nachgedacht, wissen aber nicht so recht, ob sie es machen sollen.

Mit diesem Brief erläutern Sie wichtige Zusammenhänge, die dem Empfänger wahrscheinlich nicht bekannt sind. Wenn er durch einen Wechsel Geld sparen kann, wird er Ihnen sicherlich dankbar sein.

Fazit: *Grundsolider Informationsbrief, der Potenzial für viele Weiterempfehlungen hat. Sollten Sie unbedingt einsetzen.*

Brief 3: Wie Sie Ihren Rasen richtig wässern

Ein perfekter Brief für Gartenliebhaber! Welcher Hausbesitzer mit Garten träumt nicht von einem saftigen Rasen? Mit diesem Brief geben Sie fachlich hochwertige Tipps, wie man mit geringen Mitteln seinen Rasen auf Vordermann bringen kann.

Brief 4: Wie Sie Vögel in Ihren Garten locken

Noch ein Gartenbrief. Viele Hausbesitzer hätten gerne, dass Vögel bei ihnen nisten. Dieser Brief erläutert, wie man ganz leicht die Voraussetzungen dafür im eigenen Garten schaffen kann.

Fazit: *Wenn Sie jemandem ein Haus verkauft haben, sollten Sie ihm diesen Brief schicken.*

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Ehemalige Kunden von Ihnen, die bei Ihnen eine Immobilie gekauft haben

Ziel: Die Briefe sollen Sie wieder ins Gedächtnis bringen und Sie von anderen Immobilienmaklern abheben, die sich nach dem Geschäft nicht mehr um Sie kümmern.

Die Briefe geben dem Empfänger nützliche Tipps und sollen ein Aha-Effekt auslösen mit der Idee, dass sie weiterempfohlen werden.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Kaltakquise-Sequenz 1«

Aufeinander aufbauende Akquisebriefe

Kaltakquise ist eines der wichtigsten Themen für Immobilienmakler, wenn nicht DAS wichtigste. In diesem Paket erhalten Sie 4 aufeinander aufbauende Akquisebriefe, die systematisch immer neue Argumente für eine Zusammenarbeit mit Ihnen kommunizieren.

Brief 1: Vorteile Immobilienmakler

Schöner, solider Grundlagenbrief, der dem Empfänger die 5 wichtigsten Vorteile einer Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler erklärt. Es wird KEINE Stichpunktliste gewählt, weil wir keinen Interpretationsspielraum lassen wollen. Stattdessen führen wir jeden Punkt kurz aus, damit glasklar ist, warum der Verkäufer Sie engagieren sollte.

Fazit: *Starker Initialbrief, der die Grundlage für die folgenden Briefe bereitet.*

Brief 2: Konkurrenz belebt das Geschäft

Greift zunächst dieselben Punkte aus Brief Nr. 1 nochmal auf, um dem Verkäufer klar zu machen, dass Sie es erneut sind. Durch die Wiederholung wird er sich an Sie erinnern, Dieses Mal gehen wir zusätzlich auf Punkte ein, die Immobilienverkäufer sich sehnlichst bei Immobilienmaklern wünschen.

Fazit: *Nach diesem Brief sollten Sie im Gedächtnis der Verkäufers sein und er nimmt Sie wahrscheinlich auf die Liste der Makler, die er anruft, wenn er weiterhin erfolglos bleibt.*

Brief 3: Frustration und Lösung

Mittlerweile ist der Verkäufer schon eine ganze Weile erfolglos und wahrscheinlich enttäuscht. Genau hier setzt der Brief an und führt dieses Thema weiter aus. Der Brief schließt damit, dass der Verkäufer schon bald seine Sorgen los sein könnte, wenn er auf Sie setzt.

Brief 4: Wie es doch noch klappt

Bei dem letzten Brief der Kaltakquise Sequenz setzen Sie alles auf eine Karte. Sie führen Ihren letzten Trumpf ins Feld und sprechen eine Begebenheit an, die er mit Sicherheit am eigenen Leib erfahren hat und die er am liebsten ändern möchte.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Private Immobilienverkäufer, die Sie überzeugen wollen, Ihnen einen Verkaufsauftrag zu geben

Ziel: Die Briefe sind logisch aufeinander aufgebaut und abgestimmt. Sie heben sich deutlich von dem ab, was Immobilienmakler normalerweise schreiben, weil sie gezielt auf die Bedürfnisse, Ängste und Sorgen der Verkäufer eingehen.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Überzeugungsbriefe an Privatverkäufer 1«

Mit klugen Argumenten überzeugen

Wenn Sie private Immobilienverkäufer regelmäßig von sich überzeugen können, wird Ihr Immobilienmakler Büro boomen. Mit den Briefen aus diesem Paket bekommen Sie ein Sammelsurium an Inspirationen, wie das funktionieren kann.

Brief 1: Eigentlich müsste Immobilie schon verkauft sein

Dieser starke Brief nimmt sich des heiklen Themas Verkaufspreis an. Er stellt dem Immobilienverkäufer in Aussicht, dass er vielleicht doch seinen Preis durchsetzen kann und führt aus, welche weiteren Vorteile eine Zusammenarbeit mit Ihnen als Immobilienmakler hat.

Fazit: *Endlich ein solider Brief, der sich dem Thema Verkaufspreis sinnvoll widmet.*

Brief 2: Erfahrung führt zum Verkauf

Dieser Brief spielt mit der allgemein anerkannten Erkenntnis, dass man bei einem Immobilienverkauf nichts dem Zufall überlassen sollte. Er macht dem Leser mit 3 nachvollziehbaren Eigenschaften der Immobilienvermarktung klar, wie man erfolgreich Immobilien verkauft.

In der Folge zeigen Sie dem Verkäufer, dass er selbst diese Punkte nur marginal umsetzen kann, während Sie als Immobilienmakler praktisch 100% abdecken. Auf diese Weise hat er eine vollständige und nachvollziehbare Argumentationskette.

Fazit: *Super starker Brief, gegen den man nicht argumentieren kann, da alles logisch ineinander passt.*

Brief 3: Spezielles Marketing

Dieser Brief öffnet dem Immobilienverkäufer die Augen, in dem er ihm klar macht, dass man auch die falschen Leute anlocken kann und dann nützen einem die vielen Besichtigungen letztlich auch nichts. Abgerundet wird der Brief dadurch, dass Sie ihm andeuten, wie Sie die Immobilie richtig vermarkten würden.

Brief 4: Wir können Ihnen weiterhelfen

Relativ kompakter Brief, der privaten Immobilienverkäufern klar macht, dass ein Verkauf nicht mit ein paar Inseraten getan ist.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 4

Empfänger: Private Immobilienverkäufer, die Sie überzeugen wollen, Ihnen einen Verkaufsauftrag zu geben

Ziel: Die Briefe nehmen sich jeweils eines speziellen Argumentes vor und arbeiten dieses aus. Auf diese Weise haben Sie einen Fundus an Inspirationen, mit denen Sie eigene Briefe konstruieren können. Die Briefe sind aber auch ohne Anpassung verwendbar.

Autor: Dirk Illenberger

Paket »Homestaging 1«

Praktische Briefe rund um das Thema Homestaging

Homestaging ist bei Immobilienmaklern in aller Munde. Wenn ein Immobilienmakler schon Homestaging betreibt, sollte er auch kräftig die Werbetrommel dafür rühren. Aus diesem Grund haben wir für Sie entsprechende Musterbriefe für Homestaging entwickelt.

Brief 1: Düfte können Wunder wirken

Schöner, solider Grundlagenbrief, der dem Empfänger kurz erklärt, welche Vorteile Home-Staging für Immobilienverkäufer hat. Sie geben dem Empfänger ein paar Home-Staging Tipps und konzentrieren sich auch das Thema »Düfte«.

Sie lassen nicht unerwähnt, dass Sie als professionelle Immobilienmakler noch wesentlich mehr Möglichkeiten für das Home-Staging haben und dass Sie auch schon gute Erfahrungen damit gemacht haben.

Fazit: *Starker Home-Staging Brief, die Vorteile von Home-Staging für einen Immobilienverkauf herausstellt und Sie als professionellen Home-Stager vorstellt.*

Brief 2: Düfte können Wunder wirken – mit Hinweis auf Beilage

Wie Brief Nr. 1, nur dass in diesem ein Hinweis auf Ihre Home-Staging Broschüre beiliegt.

ACHTUNG: die Broschüre ist nicht Teil des Briefpakets und muss von Ihnen selbst beigelegt werden.

Brief 3: Erster Eindruck entscheidet

Dieser Brief beschreibt kurz die Vorteile von Homestaging. Anschließend lenkt er die Aufmerksamkeit auf das äußere Erscheinungsbild der Immobilie und führt aus, dass diese ebenfalls nicht vernachlässigt werden und auf was der Immobilienverkäufer achten sollte.

Der Brief endet mit dem Hinweis, dass Sie als Home-Staging Experte noch weitere Tipps haben und Sie als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Brief 4: Erster Eindruck entscheidet – mit Hinweis auf Beilage

Wie Brief Nr. 3, nur dass in diesem ein Hinweis auf Ihre Home-Staging Broschüre beiliegt.

ACHTUNG: die Broschüre ist nicht Teil des Briefpakets und muss von Ihnen selbst beigelegt werden.

Basisinformation zum Paket

Anzahl Briefe: 9

Empfänger: Private Immobilienverkäufer, die Sie überzeugen wollen, Ihnen einen Verkaufsauftrag zu geben

Ziel: Die Briefe zielen darauf ab, private Immobilienverkäufer für das Thema Homestaging zu sensibilisieren und zu zeigen, dass Sie durch professionelles Homestaging bessere Möglichkeiten haben, einen Käufer für die Immobilie zu finden.

Autor: Dirk Illenberger

Brief 5: Homestaging Tipps

Dieser Brief ist randvoll mit Homestaging Tipps, die private Immobilienverkäufer selbst durchführen können. Er soll die Vorteile von Home-Staging aufzeigen und gleichzeitig Sie als professionellen Homestaging-Experten positionieren.

Fazit: *Auf den Punkt getexteter Brief, der ganz klar Sie von anderen Immobilienmaklern abgrenzt, die kein Homestaging betreiben.*

Brief 6: Homestaging Tipps – mit Hinweis auf Beilage

Wie Brief Nr. 5, nur dass in diesem ein Hinweis auf Ihre Home-Staging Broschüre beiliegt.

ACHTUNG: die Broschüre ist nicht Teil des Briefpakets und muss von Ihnen selbst beigelegt werden.

Brief 7: Was Verkäufe verhindert

Dieser Brief erläutert einem Immobilienverkäufer, dass häufig Verkäufe nur daran scheitern, weil die Immobilie nicht gut genug hergerichtet wurde. Sie als professioneller Immobilien Staging Experte beheben für Ihre Kunden diesen Mangel und sorgen so für einen besseren und schnelleren Verkauf.

Brief 8: Was Verkäufe verhindert – mit Hinweis auf Beilage

Dieser Nachfassbrief kommt zum Einsatz, nach dem Sie einen der Briefe 1 bis 8 verschickt haben. Er ist sozusagen der logische Nachfolgebrief und hakt nochmal beim Verkäufer nach.

Brief 9: Nachfassbrief

Bei dem letzten Brief der Kaltakquise Sequenz setzen Sie alles auf eine Karte. Sie führen Ihren letzten Trumpf ins Feld und sprechen eine Begebenheit an, die er mit Sicherheit am eigenen Leib erfahren hat und die er am liebsten ändern möchte.

Fazit: *Ein Brief ist kein Brief! Daher sollten Sie unbedingt diesen Nachfolgebrief einsetzen, um den Verkäufer glasklar zu machen, welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit Ihnen hat.*

Paket »Ereignisbriefe 1«

Briefe für gesellschaftliche Anlässe

Wer kennt das nicht? Ein gesellschaftliches Ereignis naht und es wird von Ihnen erwartet, dass Sie sich zumindest in Form eines Briefes melden. In der Regel sitzt man vor einem leeren Blatt Papier und weiß nicht, was man Sinnvolles zu dem Ereignis schreiben könnte, was nicht total abgedroschen klingt.

In diesem Paket finden Sie Inspirationshilfe für einige gesellschaftliche Anlässe.

Brief 1: Beförderung

Sie kennen jemand, der kürzlich befördert wurde. Mit diesem Brief zeigen Sie, dass Sie sich für ihn freuen.

Brief 2: Bestandene Prüfung

Jemand aus Ihrem Bekanntenkreis hat eine Prüfung bestanden. Mit diesem Brief übermitteln Sie Ihre persönlichen Glückwünsche.

Brief 3: Geburt

Eine Geburt ist immer ein ganz besonderes Ereignis. Mit diesem Brief beglückwünschen Sie die neuen Eltern auf originelle Weise.

Brief 4: Geburtstag von Freund

Ein Freund von Ihnen hat Geburtstag. Mit diesem Brief übermitteln Sie Ihre persönlichen Glückwünsche.

Brief 5: Geburtstag von Geschäftspartner

Ein Geschäftspartner von Ihnen hat Geburtstag. Mit diesem Brief übermitteln Sie Ihre persönlichen Glückwünsche.

Brief 6: Geburtstag von Kunde, der kürzlich Immobilie bei Ihnen gekauft hat

Ein Kunde, der kürzlich bei Ihnen eine Immobilie gekauft hat, feiert Geburtstag. Mit diesem Brief übermitteln Sie Ihre persönlichen Glückwünsche.

Brief 7: Geschäftseröffnung

Jemand, den Sie kennen, hat sich selbständig gemacht und ein neues Geschäft eröffnet. Mit diesem Brief gratulieren Sie ihm und wünschen viel Erfolg.

Brief 8: Hochzeit

Jemand, den Sie kennen, hat geheiratet. Mit diesem Brief gratulieren Sie dem Brautpaar und wünschen ihnen alles Gute.

Brief 9: Urlaubszeit

Wünscht einem Kunden von Ihnen einen schönen Urlaub. Gleichzeitig bedanken Sie sich nochmals für die Zusammenarbeit.

Basisinformation zum Paket

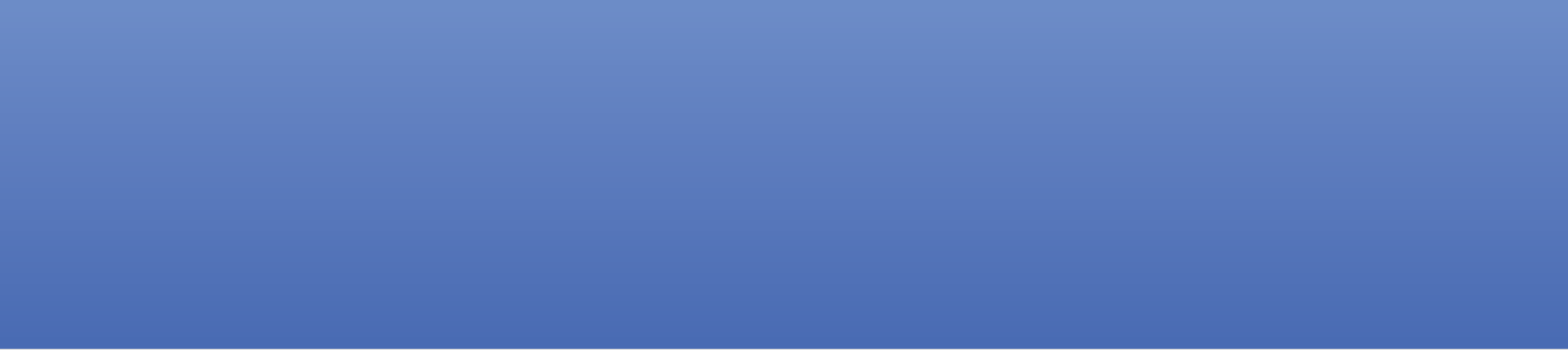
Anzahl Briefe: 9

Empfänger: Leute, bei denen ein gesellschaftliches Ereignis stattgefunden hat

Ziel: Jemand hat z.B. Geburtstag oder ein Jubiläum und Sie möchten einen Glückwunsch schreiben.

Es soll aber nicht 08/15 sein, sondern zumindest ein bisschen sinnvoll oder originell. Dann können die Briefe in diesem Paket Ihnen weiterhelfen.

Autor: Dirk Illenberger



Musterbrief

Damit Sie sich ein besseres Bild machen können

Musterbrief zur Kaltakquise für Immobilienmakler

Damit Sie sich ein Bild machen können, wie die Briefe in etwa getextet sind, stellen wir Ihnen einen Musterbrief zur Verfügung.

Wichtiger Hinweis

Dieser Musterbrief ist urheberrechtlich geschützt und dient nur Demonstrationszwecken. Sie dürfen diesen Brief nicht verwenden! Auch keine Auszüge oder den Text marginal anpassen. Kunden, die eines der Kaltakquise Briefpakete erworben haben, erhalten die Nutzungsrechte für diesen Brief kostenlos mit dazu. Im Interesse unserer Kunden werden wir bei Zuwiderhandlung rechtliche Schritte einleiten.

Max Mustermann
Schillerstraße 988
12345 Musterstadt

Bad Vilbel, 21.02.2011

Makler haben den Blick fürs Wesentliche

[ANREDE],

mein Name ist [NAME] und ich bin Geschäftsführer von [FIRMA_NAME]. Bei unserer regelmäßigen Marktrecherche haben wir entdeckt, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Sie kennen Ihr Objekt besser als jeder andere und deshalb denken Sie sicherlich, dass Sie auch der Beste sind, um es zu verkaufen. Es wird Sie vielleicht überraschen, dass es eher ein Nachteil ist, wenn man tagein und tagaus in der Immobilie wohnt, die man verkaufen möchte. Wenn Sie weiterlesen, dann erkläre ich Ihnen auch, warum dem so ist und weshalb man diesen Punkt sehr ernst nehmen sollte.

Der Hauptgrund ist, dass Sie als Eigentümer Ihre Immobilie in einem ganz anderen Licht sehen als jemand, der zum ersten Mal einen Blick auf sie wirft. Können Sie mit Sicherheit sagen, was aus Sicht der Interessenten der alles entscheidende Vorteil Ihrer Immobilie ist und wie Sie diesen am besten vermarkten, damit ein hübsches Sümmchen dabei herauspringt? Da Sie Ihre Immobilie sozusagen „zu gut“ kennen, entgehen Ihnen möglicherweise die besten Kaufargumente. Diese gehören nämlich mittlerweile zu sehr zu Ihrem Alltag, als dass sie Ihnen noch besonders auffallen würden.

Oder nehmen wir die Nachteile; Sie werden überrascht sein, was alles jemand als Makel wahrnimmt, das Ihnen nach all den Jahren nicht einmal mehr auffällt. Und das Schlimmste: Sie können diese Mängel auch nicht beheben, denn dazu müssten Sie sich deren bewusst sein!

Es gibt sicherlich viele Argumente, die für den Einsatz eines professionellen Immobilienmaklerbüros wie das unsere sprechen. Eines davon ist die Fähigkeit, dass wir Ihre Immobilie mit den Augen eines potenziellen Kaufinteressenten sehen. Durch unsere tägliche Arbeit über all die Jahre wissen wir, wonach Interessenten in Ihrer Region suchen und worauf sie achten. Und genau das ermöglicht es uns, die Vorteile Ihrer Immobilie über die Maßen herauszuheben und gleichzeitig etwaige Nachteile als unwichtig und irrelevant erscheinen zu lassen.

Falls Sie dennoch den Wunsch haben, Ihre Immobilie ohne die Hilfe eines professionellen Immobilienmaklers zu vermarkten, respektieren wir dies natürlich. Sollten Sie aber zu irgendeiner Zeit Zweifel hegen, ob Sie mit Ihrer Strategie wirklich den besten Kaufpreis erzielen können, dann zögern Sie bitte nicht, uns anzurufen. Sie werden sehen, dass unser Maklerbüro sehr viel mehr Vorteile bietet, als Sie vielleicht vermuten. Wir erläutern Ihnen gerne unverbindlich unser Konzept. Besuchen Sie auch unsere Homepage [URL], auf der Sie mehr über unsere besondere Art erfahren, wie wir Immobilien verkaufen.

Mit freundlichen Grüßen

Häufige Fragen

Was Sie noch wissen sollten

Kann ich mir die Briefe vor dem Kauf durchlesen?

Nein. Wenn wir die Briefe zur Ansicht verschicken würden, wäre die Gefahr groß, dass diese abgeschrieben würden oder zumindest als Inspirationshilfe dienen. Die Briefe sind geistiges Eigentum der Firma Niftybits GmbH und stehen nur Kunden zur Verfügung, die den Wert der Briefe schätzen und dafür bezahlen.

Wenn mir die Briefe nicht gefallen, kann ich dann vom Kauf zurücktreten?

Nein. Sonst könnten wir die Briefe auch zur Ansicht verschicken. Die Briefe sind alle von einem Profi-Texter geschrieben worden, so dass Sie nur ein kleines theoretisches Restrisiko haben, dass Ihnen die Briefe nicht gefallen. Selbst wenn Ihnen die Briefe nicht gefallen, könnten Sie Ihnen als Inspirationshilfe dienen. Aber auch das ist eine geistige Leistung, die zu honorieren ist.

Muss ich mir die Briefe vorher durchlesen oder kann ich sie einfach so rausschicken?

Mit dem Kauf der Briefe bestätigen Sie, dass Sie den Inhalt überprüft haben und die Briefe guten Gewissens unter Ihrem Namen verschicken können. Im Wesentlichen geht es darum, dass Sie in den Briefen nichts behaupten, was Sie nicht leisten. Daher ist es unerlässlich, dass Sie die Briefe vorher lesen.

Kann ich auch nur einzelne Briefe aus verschiedenen Paketen kaufen?

Nein. Man kann nur paketweise kaufen.

Wer haftet, falls Schäden durch das Verschicken der Briefe entstehen?

Die Briefe für Immobilienmakler verstehen sich als Inspirationshilfe. Sie verwenden die Briefe unter Ihrem eigenen Namen und auf Ihre Verantwortung. Die Firma Niftybits GmbH übernimmt daher keinerlei Haftung für etwaige entstehende Schäden.

Welches Textprogramm benötige ich?

Die Briefe sind als Rich Text Format (RTF) gespeichert. Diese können z.B. mit Word Pad (ist bei Windows kostenlos dabei) oder mit Microsoft Word geöffnet und bearbeitet werden.

Kann ich die Briefe anpassen?

Selbstverständlich. Mit Word Pad oder Microsoft Word oder jedem anderen Programm, das Rich Text Dateien (RTF) öffnen kann. Sie sollten die Briefe auch bearbeiten, da sie ja noch nicht Ihren Briefkopf haben.

Brauche ich eine Maklersoftware, um die Briefe zu nutzen?

Nein. Die Briefe sind einfache Rich Text Dateien (RTF) und können mit Word Pad oder Microsoft Word bearbeitet und ausgedruckt werden.

Brauche ich MaxXMedien, um die Briefe zu nutzen?

Nein. Sie können die Briefe aber in MaxXMedien auf ideale Weise in einen Workflow integrieren. Fügen Sie die entsprechenden Serienbrieffelder hinzu und Sie haben es in Zukunft sehr einfach, den richtigen Brief in der richtigen Situation zu verschicken.

Gibt es einen Gebietsschutz?

Nein. Jeder kann die Briefe erwerben.

Ich habe mehrere Filialen; kann ich die Briefe überall einsetzen?

Dies geht nur, falls Sie auch der Eigentümer der Filialen sind. Franchisegeber können die Briefe zwar kaufen, aber nicht kostenfrei ihre Franchisenehmer weitergeben. Jeder Franchisenehmer muss die Rechte eigenständig erwerben.

Sind die Briefe urheberrechtlich geschützt?

Ja, daher dürfen Sie die Briefe nur für Ihre eigene Immobilienfirma einsetzen und nicht an andere weitergeben. Zum Schutz unserer Kunden wird jede Zuwiderhandlung rechtlich verfolgt.

Preise

Unglaublich günstige Konditionen

Preise

Vergleichsweise günstig

Wenn Sie einen professionellen Texter damit beauftragen, Briefe zu entwerfen, sind Sie schnell 150 - 200 Euro pro Brief los - und Sie müssen noch dazu selbst die Ideen für die Texte liefern. Denn in der Regel kennt sich der Texter nicht im Immobiliengeschäft aus und die Hauptarbeit bleibt immer noch bei Ihnen.

Bei uns ist das anders!

Wir beschäftigen uns ausschließlich mit dem Immobiliengeschäft und Sie müssen nur ein Bruchteil an Geld anlegen. In unserem besten Paket belaufen sich die Kosten auf z.B. rechnerisch weniger als 10 Euro pro Brief!

Was Sie kaufen können

Sie können Pakete einzeln erwerben oder gebündelt in einzelnen Sets. Momentan sind die folgenden 2 Sets erhältlich Die Preise entnehmen Sie der folgenden Tabelle.

| Briefpaket Set 1 | Briefe | Netto-Preis in € |
|---|-----------|-------------------------------|
| Interessenten - Verschiedenes 1 | 3 | 39,- |
| Kaltakquise 1 | 4 | 49,- |
| Kaltakquise 2 | 4 | 49,- |
| Kaltakquise 3 | 4 | 49,- |
| Interessentenbriefe - Anfrageantworten 1 | 5 | 49,- |
| Bitten um Weiterempfehlungen 1 | 5 | 49,- |
| Bitten um Weiterempfehlungen 2 | 4 | 49,- |
| Verkäuferbriefe 1 | 7 | 49,- |
| Terminbriefe 1 | 9 | 49,- |
| Open House Briefe 1 | 5 | 49,- |
| Spezialsituationen | 5 | 49,- |
| Farming: Vorstellungsbriefe 1 | 8 | 49,- |
| Farming: Immobilie verkauft | 6 | 49,- |
| Farming: Möchten Sie verkaufen | 6 | 49,- |
| Weihnachten 1 | 3 | 29,- |
| 15 Pakete mit insgesamt 78 Briefen | 78 | 705,- 390,- |

Rabattstaffel: ¹⁾

| | |
|----------------|-----|
| 2 Pakete | 5% |
| 3 Pakete | 10% |
| 4 und 5 Pakete | 15% |
| 6 und 7 Pakete | 20% |
| 8 und 9 Pakete | 30% |
| ab 10 Pakete | 40% |

¹⁾ Rabatt nur anwendbar, wenn nicht alle Pakete bestellt werden und es zählen nur die Summe aus den Paketen, die pro Bestellung erzielt werden (keine früheren Bestellungen).

| Briefpakete aus Set 2 | Briefe | Preis in € |
|--|---------------|-------------------|
| After Sales 1 | 5 | 49,- |
| After Sales 2 | 4 | 49,- |
| Ereignisbriefe 1 | 9 | 49,- |
| Home-Staging 1 | 9 | 49,- |
| Kaltakquise-Sequenz 1 | 4 | 49,- |
| Überzeugungsbriefe an Privatverkäufer | 4 | 49,- |
| 6 Pakete mit insgesamt 35 Briefen | 35 | 199,- |

| | | |
|---|-----|--------------|
| Alle 21 Pakete aus beiden Sets mit insgesamt 113 Briefen | 113 | 499,- |
|---|-----|--------------|

Rabattstaffel: ¹⁾

| | |
|----------------|-----|
| 2 Pakete | 5% |
| 3 Pakete | 10% |
| 4 und 5 Pakete | 15% |
| 6 und 7 Pakete | 20% |
| 8 und 9 Pakete | 30% |
| ab 10 Pakete | 40% |

¹⁾ Rabatt nur anwendbar, wenn nicht alle Pakete bestellt werden und es zählen nur die Summe aus den Paketen, die pro Bestellung erzielt werden (keine früheren Bestellungen).

Niftybits GmbH

Am Stock 1
61118 Bad Vilbel

Telefon: 06101 - 954 9997 0

Telefax: 06101 - 954 9997 9

Email: info@niftybits.de

www.niftybits.de



Erfolg maximieren

Mit professionell getexteten Briefen