

Dieses Buch gehört in jedes Immobilienbüro

Buchtipps von Lars Grosenick

„Existenzgründung für Immobilienmakler“ von Sven R. Johns

Sven R. Johns, Rechtsanwalt und Bundesgeschäftsführer des Immobilienverbands IVD, liefert mit seinem „Praxisratgeber für die Existenzgründung und die Zeit danach“ nicht nur für Existenzgründer, sondern auch für erfahrene Immobilienmakler viele wertvolle Informationen.

Einsteiger nimmt der Autor an die Hand auf dem Weg in die Selbstständigkeit oder lässt sie erkennen, dass sie vor ihrer Existenzgründung in einem erfolgreichen Maklerunternehmen Erfahrung sammeln sollten.

Bereits erfolgreiche Unternehmer erhalten zusätzliche Ideen für Wachstum und Unternehmensausbau, und Laien wird deutlich, dass auch der Beruf des Immobilienmaklers ein ernsthafter ist. Somit korrigiert Johns das in der Öffentlichkeit weit verbreitete Bild des Maklers, der ohne große Anstrengung zu schnellem Reichtum kommt.

Der Verzicht auf ratgebertypische Appelle macht das Buch zu einer angenehmen Lektüre. Für Gründer finden sich zahlreiche nützliche Tipps und konkrete Informationsquellen. Einsteiger erfahren, welche Gesetze zu berücksichtigen sind, wie man die Maklererlaubnis erhält und welche Spezialisierungsmöglichkeiten existieren.

Alle wichtigen Maklertätigkeiten erläutert der praxistaugliche Ratgeber auf der Handlungsebene und liefert zahlreiche Checklisten, etwa einen Muster-Wochenplan. Außerdem unterstützen Argumentationshilfen Makler bei der Überzeugung von Auftraggebern über die Notwendigkeit einer Maklerbeauftragung. ■

(Sven R. Johns. Existenzgründung für Immobilienmakler. Joh. Heinr. Meyer Verlag, 2010)

Neuigkeiten

Nachrichten rund um den IMMOBILIEN-PROFI

Seit einigen Wochen stellen wir Mitgliedern das Akquise-Magazin IMPULS kostenlos zur Verfügung. IMPULS ist ein 24-seitiges Magazin, das brennende Fragen rund um den privaten Immobilienverkauf behandelt. Das Themenspektrum reicht von „Typische Fehler beim Immobilienverkauf“, über „Baulasten können teuer werden“, „Die perfekte Besichtigung“ bis zur „Verhandlung des Kaufpreises“.

Eigentümer werden so über Chancen und Risiken des Privatverkaufs aufgeklärt und können auf dieser Basis eine Entscheidung treffen, ob sie den Verkauf allein wagen wollen oder lieber einen professionellen Dienstleister beauftragen. Es funktioniert, denn Kollegen, die dieses Magazin für die Akquise einsetzen, berichten von großem Erfolg.

Seit Anfang Juni stehen nun auch Werbextexte zur Verfügung, damit IMPULS in der Zielgruppe bekannt gemacht wird. Dies sind etwa kurze Teaser-Texte für die Makler-Homepage, auf der „Tipps für Privatverkäufer“ angeboten werden. Privatverkäufer können nun die Informationen zu einem gewünschten Thema kostenlos und unverbindlich bestellen, und sie liefern dadurch Makler so eine neue Adresse.



NEWS

www.immobilien-profi.de

Gleichermaßen funktioniert die Pressearbeit mit IMPULS. Die angebotenen Presstexte können entweder als PR-Berichte oder als redaktionell gestaltete Anzeigen Verwendung finden. Das Magazin IMPULS steht als offene Datei für „Microsoft Publisher“ zur Verfügung. Einzelne Textpassagen können individuell angepasst und eine Seite für Anzeigen verwendet werden. Mehr zu IMPULS unter <http://abo.immobilien-profi.de>

Zu dieser Ausgabe des IMMOBILIEN-PROFI finden Sie unter www.immobilien-profi.de weitere Beiträge, Quellen und Buchtipps.

Thema des nächsten IMMOBILIEN-PROFI, Nr. 62, ist: offene Verkaufsveranstaltungen