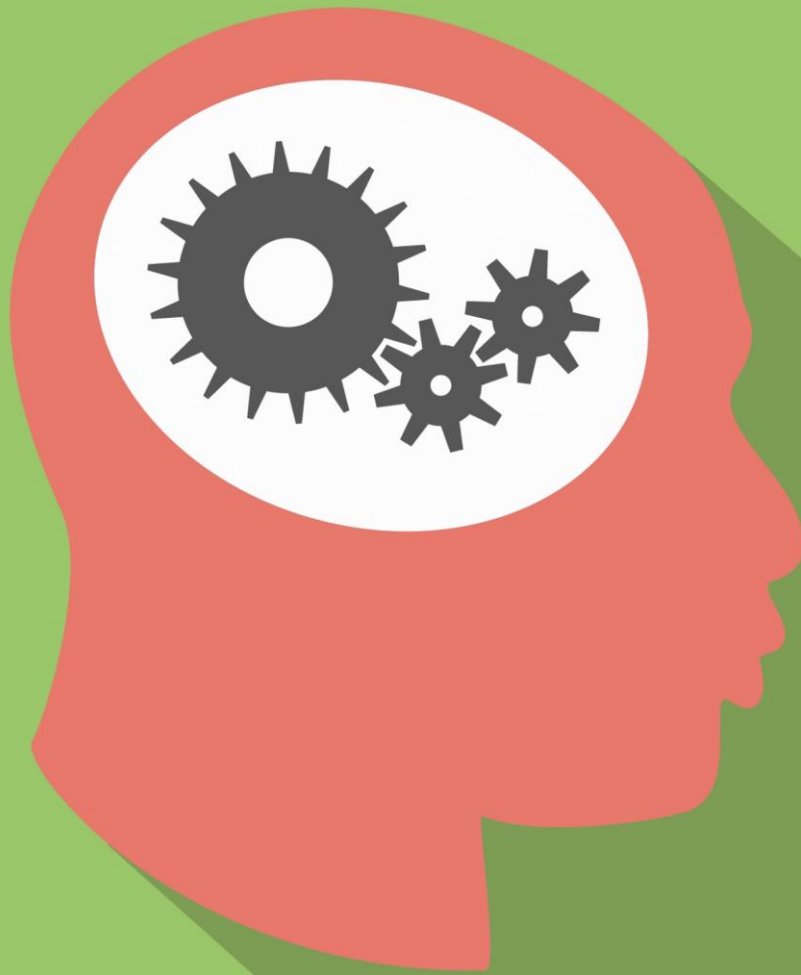


# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO



Farmingmarketing für Makler



Mikromarketing

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Inhalte des Pakets Mikromarketing

45 Texte, mit denen Sie in Nachbarschaftsbriefen den Hausverkauf begleiten und damit gleichzeitig auf Ihr Unternehmen aufmerksam machen. Primärzielgruppe: Neue Eigentümer. Sekundärzielgruppe: Käufer.  
Extra: Briefvorlage für diese Mailing zum Bearbeiten.

Lizenz/Nutzung: Verbreitung über Briefe und Mails nur mit gültiger Lizenzvereinbarung für das betreffende Unternehmen. Verwendung ganz und in Auszügen für Homepage, soziale Netzwerke, Newsletter nicht gestattet.

<b>Hausverkauf</b>		
Gruppe 11	Vorankündigung	Texte 1111 – 3
14 Texte	Vermarktungsstart	Texte 1121 – 2
	Open House	Texte 1131 – 3
	Erfolgsmeldung	Texte 1141 – 3
	Haussuche	Texte 1151 – 3
<b>Wohnungsverkauf</b>		
Gruppe 12	Vorankündigung	Texte 1211 – 3
14 Texte	Vermarktungsstart	Texte 1221 – 2
	Open House	Texte 1231 – 3
	Erfolgsmeldung	Texte 1241 – 3
	Wohnungssuche	Texte 1251 – 3
<b>Gewerbe</b>		
Gruppe 13	Vorankündigung	Texte 1311 – 2
7 Texte	Vermarktungsstart	Texte 1321 – 2
	Objektsuche	Texte 1331 – 3
<b>Vermietung</b>		
Gruppe 14	Vorankündigung	Texte 1411 – 2
9 Texte	Vermarktungsstart	Texte 1421 – 4
	Suche	Texte 1431 – 3
<b>Extra</b>	Briefvorlage	1 Vorlage

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Textbeispiele aus dem Paket Mikromarketing

### Hausverkauf > Vorankündigung > Text 1111, verschiedene Varianten

Liebe Nachbarn der Musterstraße!

Wir bereiten seit gestern den Verkauf eines Hauses in Ihrer Nachbarschaft vor und möchten Sie kurz darüber informieren.

Momentan recherchieren wir die erforderlichen Unterlagen, haben beim Gericht den aktuellen Grundbuchauszug beantragt und eine Flurkarte beim Katasteramt bestellt. Die Grundrisse werden von der Grafikabteilung aufbereitet und wir bereiten das Fotoshooting vor.

Vielleicht möchten Sie ja liebe Bekannte oder Verwandte als neue Nachbarn gewinnen: Schreiben Sie uns kurz mit dem Stichwort „Pre-Sales Musterstrasse“ an [info@mustermakler.de](mailto:info@mustermakler.de) und (...)

### Hausverkauf > Objektsuche > Text 1151, verschiedene Varianten

Liebe Nachbarn rund um die Musterstraße!

Wir hatten Ihnen zuletzt geschrieben, dass wir das Haus in Ihrer Nachbarschaft in nur 66 Tagen Vermarktungszeit erfolgreich verkaufen konnten und Ihnen über die neuen Nachbarn berichtet, die voraussichtlich im Sommer hier einziehen werden.

Heute brauchen wir bitte noch ein letztes Mal Ihre Hilfe ...

Tatsächlich gab es am Ende drei ernsthafte Kaufinteressenten, die uns bereits eine Bankbestätigung vorlegen konnten. Nun kann ein Haus ja nur einmal verkauft werden, deshalb unsere Frage an Sie:

**Zu welchem Preis wären Sie bereit**, einer dieser Familien Ihr Haus zu überlassen? Was wären die Bedingungen von Zeit und Geld, die Sie über einen eigenen Verkauf nachdenken lassen würden?

Wir hoffen, Sie empfinden diese direkte Frage (...)



Eigentümer



# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Inhalte des Pakets Eigentümer-Akquise

79 Texte, mit denen Sie Eigentümer kontaktieren, die ihre Immobilie verkaufen wollen. Texte in drei Varianten: Brief, Mail und Plattform-Kurzakquise. Verschiedene Themen. Extra: Kundenkommunikation.

Lizenz/Nutzung: Verbreitung über Briefe und Mails nur mit gültiger Lizenzvereinbarung für das betreffende Unternehmen. Verwendung ganz und in Auszügen für Homepage, soziale Netzwerke, Newsletter, Anzeigen und Flyer nicht gestattet.

<b>Mail</b>		
Gruppe 21 12 Texte	Wertstrategie	Texte 2111 – 4
	Home Check	Texte 2121 – 2
	Vermarktung	Texte 2131 – 4
	Immo-Sprechstunde	Texte 2141 – 2
<b>Plattform</b>		
Gruppe 22 14 Texte	Akquise	Texte 2211 – 6
	Homepage-Einladung	Texte 2231 – 3
	Immo-Sprechstunde	Texte 2241 – 2
	Vermietung	Texte 2251 – 3
<b>Brief</b>		
Gruppe 23 32 Texte	Werteinschätzung	Texte 2311 – 6
	Home Check	Texte 2321 – 4
	Vermarktung	Texte 2331 – 6
	Suche	Texte 2341 – 23411
	Seminare	Texte 2351 – 2
	Vermieter	Texte 2361 – 3
<b>Kundenkommunikation</b>		
Gruppe 24 20 Texte	Vertrag & Vollmacht	Texte 2411 – 3
	Vorbereitungen	Texte 2421 – 4
	Vermarktung	Texte 2431 – 3
	Notar, Übergabe	Texte 2441 – 4
	Dankeschön	Texte 2451 – 2
	Referenz	Texte 2461
	Immobirthday	Texte 2471 – 3

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Textbeispiele aus dem Paket Eigentümer

### Mail > Wertstrategie > Text 2111, verschiedene Varianten

Potentielle Käufer, die sich in der wirklichen Phase der Kaufbereitschaft befinden, kennen den Immobilienmarkt heute ganz genau. Die Basis Ihres effizienten Verkaufs ist also immer eine reelle Preiseinschätzung.

Eigentümerin Anneliese Huber aus Musterstadt sagt uns dazu: „Mir haben im Vorfeld so viele Leute eine Summe genannt. Meine gute Freundin, meine Nachbarn und sogar meine Bäckerin. Jeder hatte einen anderen Hintergrund. Der Nachbar, der selbst kaufen wollte. Oder die Bäckerin, die etwas von einer Kundin, die eine Bekannte hat, gehört hatte. Dabei hatte aber jede seine ganz eigenen Motive.“

MUSTERMANN IMMOBILIEN bietet Ihnen heute an, Ihre Immobilie auf ihren potentiellen Marktwert zu prüfen. Dieser basiert auf den Bodenrichtwerten, berücksichtigt aber zwei weitere Faktoren: das aktuelle Kaufverhalten der Interessenten in Musterregion und das derzeitige Immobilienangebot.

Außerdem haben wir Wertpreis-Strategien entwickelt, mit denen wir Immobilien schnell und sicher verkaufen. Der Erfolg gibt uns recht: Wir verkaufen 98,5 % (...)

### Plattformen > Einladung Seminar > Text 2242, verschiedene Varianten

Wir haben Ihr Immobilienangebot entdeckt und schenken Ihnen zwei Tickets für unser „Seminar für Privatverkäufer“. Ihre Gastgeber: Max Mustermakler und als Gastredner Notar Max Musternotar. Im Anschluss finden Sie Zeit für angeregte Gespräche.

Themen: Preis-Optimum \* aktueller Marktwert in unserer Region \* Wertstrategie \* Nutzer, Interessenten und Käufer - was ist der Unterschied \* den Verkauf bewerben \* Mundpropaganda und Nachbarschaft \* Hausschau: Vorbereitung, Besichtigung W-Fragen \* Verhandlungstaktiken \* Problemimmobilien \* Ablauf der Beurkundung \* Fallstricke bei der Übergabe

(...)

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Textbeispiele aus dem Paket Eigentümer

### **Kundenkommunikation > Vermarktung > Text 2431, Texte für verschiedene Zeitpunkte**

(...) nun ist es online, der Vermarktungsstartschuss hat geknallt und Ihre Immobilie ist online. Sie können hier schon einmal selbst schauen: Unsere Homepage unter [www.mustermakler.de/123](http://www.mustermakler.de/123)

Als Beispiel einer der verschiedenen Immobilienplattformen sehen Sie das Onlineinserat bei ImmobilienScout24 unter [www....](http://www....)

Zusätzlich haben wir das Exposé 14 gelisteten und ausgesuchten Interessenten gemailt.

Wir melden uns, sobald es Neuigkeiten gibt. Und drücken uns beiden die Daumen: Denn trotz aller professioneller Vorbereitung und allem Knowhow gehört zum Verkauf auch immer – ein gutes Quäntchen Glück!

### **Kundenkommunikation > Vorbereitungen > Text 2421, verschiedene Varianten**

Vielen Dank für Ihren Auftrag für den Verkauf Ihres Hauses in der Musterstraße und das in uns gesetzte Vertrauen.

Damit wir bald starten können, bitten wir Sie noch um die Zusendung fehlender Unterlagen, die wir Ihnen als Checkliste beigelegt haben. Am besten als PDF oder als Kopie in Papierform. Diese sind überaus wichtig und werden spätestens bei der Bankenprüfung eines Interessenten gebraucht. Wenn also momentan noch etwas fehlt, lassen Sie uns bitte kurz telefonieren.

Danach machen wir uns an die Erstellung des Exposés, das ist das Herzstück der gesamten Vermarktungsunterlagen.

Wegen des Fototermins würden wir Ihnen gerne, den kommenden Samstag um 12 Uhr bestätigen. Das Shooting wird (...)

### **Kundenkommunikation > Referenz > Text 2461**

Dürfen Sie heute bitten, unsere Arbeit zu bewerten! Dazu haben wir einen kleinen Fragebogen entwickelt: Füllen Sie ihn doch einfach aus und schicken Sie ihn zurück, einen frankierten Umschlag haben wir beigelegt. Wenn es Ihnen lieber ist, statt des Notensystems einen Brief zu schreiben, freuen wir uns natürlich noch mehr.

Wir hoffen, Sie sind damit einverstanden, wenn wir die Referenz später auf unserer Internetseite veröffentlichen: Andere Kunden sollen sehen was wir machen, und ob wir es gut machen. Also haben Sie auch keine Scheu vor Kritik! Nur so (...)





Partner

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Inhalte des Pakets Partner (Einkauf)

22 Texte für die Tippgeber-Akquise sowie die Zusammenarbeit mit Handwerkern oder Bauträgern.

Lizenz/Nutzung: Verbreitung über Newsletter, soz. Medien, Briefe und Mails mit gültiger Lizenzvereinbarung für das betreffende Unternehmen. Änderungen nach Belieben. Keine Veröffentlichung auch in Auszügen auf der Homepage.

<b>Tippgeber-Akquise</b>		
Gruppe 41	Private Tippgeber	Texte 4111 – 6
16 Texte	Hausmeister	Texte 4121 – 4
	Scheidungsanwälte	Texte 4131 – 2
	Steuerberater	Texte 4141 – 2
	Vereine	Texte 4151 – 2
<b>Zusammenarbeit</b>		
Gruppe 42	Finanzierung	Texte 4211 – 2
6 Texte	Handwerk	Texte 4221
	Bauträger	Texte 4231 – 3

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Textbeispiele aus dem Paket Partner

### **Tipgeber > Hausmeister > Text 4123, verschiedene Varianten, u.a. auch SMS**

Wir haben gerade die Wohnung von Max Kunde in Haus 21 verkauft, aber das wissen Sie vielleicht bereits.

Heute möchte ich Sie persönlich um Hilfe bitten: Denn ich haben noch zwei weitere Käufer, die bereits finanzierungsgeprüft sind und denen ich hier gerne in absehbarer Zeit eine Wohnung vermitteln möchte.

Sie haben bestimmt einen guten Überblick hier vor Ort und erfahren wahrscheinlich schneller als ich, wenn der Verkauf einer Wohnung möglich wäre. Von Ihrem Tipp könnten wir beide profitieren, denn Ihr Hinweis wäre uns (...)

### **Tipgeber > Steuerberater > Text 4141, verschiedene Varianten**

Gerne möchte ich mich in mich Ihnen als über eine Kooperation unterhalten, von der vielleicht beide Seiten gleichermaßen profitieren können.

Vielleicht tauchen bei einem Ihrer Fälle manchmal Fragen zum Thema Immobilien auf.

Es kann um Kapitalanlagen gehen, wenn einer Ihrer Mandanten den Kauf einer Immobilie mit lohnenswerter Rendite plant.

Oder umgekehrt, wenn über den Verkauf einer Immobilie nachgedacht wird. Dann braucht es ein solides und fundiertes Wertgutachten. Und es ist eine realistische Zeitplanung vonnöten, damit der Geldfluss die Liquidität sicherstellt.

Für diese Themen möchte ich Ihnen und Ihren Mandanten (...)

# IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

## Textbeispiele aus dem Paket Partner

### Zusammenarbeit > Bauträger > Text 4232, verschiedene Varianten

(...) unserer Kunden auf Ihr Bauvorhaben Projektname in Musterstadt-Ortsteil aufmerksam geworden. Ein spannendes Neubauprojekt, das sich wirklich interessant anhört.

Nun werden Sie sicherlich mit verschiedenen Interessenten über den Kauf sprechen. Da wir gesehen haben, dass Sie hier auch die Zielgruppe der Best Ager ansprechen, möchten wir uns Ihnen und Ihren künftigen Käufern empfehlen.

Vielleicht wird die Vermarktung vorhandener Altimmobilien ein Thema bei der Finanzierung Ihres Neubaus sein. Hier können wir Ihren Kunden schnell helfen.

1. Unsere VIP-Kartei zählt aktuell 26 aktive Suchinteressenten, die wir bereits kennen gelernt haben und deren Bonität außer Frage steht. Für diese suchen wir eine Immobilie zum Kauf.
2. Bei der aktiven Vermarktung gebrauchter Immobilien setzten wir auf hochwertiges, umfangreiches Marketing. Im Durchschnitt verkaufen wir 97,6% aller Immobilien innerhalb von nur 16 Wochen.

Für die Vermittlung Ihrer Kunden würden wir uns gerne bei Ihnen mit einem anteiligen Provisionsumsatz bedanken. Rufen Sie (...)