



Immobilienvermittlung als Zusatzservice

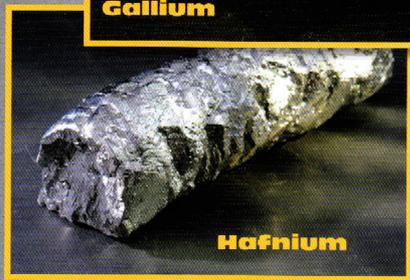
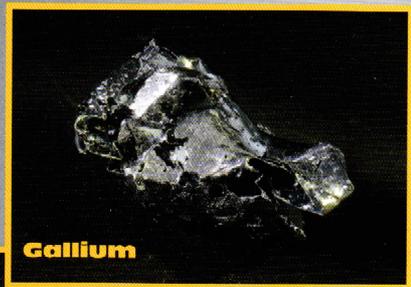
Sind Finanzdienstleister oder Versicherungsmakler in Zukunft die besseren Immobilienmakler?

Immer mehr Finanzdienstleister und Versicherungsmakler erweitern Ihre Dienstleistung um den Bereich der Immobilienvermittlung, also der Tätigkeit eines Immobilienmaklers. Die Gründe dafür sind vielfältig: Versicherungen und Immobilien passen sehr gut zusammen; beide Bereiche eignen sich bestens zur privaten Altersvorsorge. Im Alter mietfrei zu wohnen oder über zusätzliche Mieteinnahmen zu verfügen ist zweifelsfrei von Vorteil. Allerdings nur auf Immobilien zu setzen, ohne dabei ausreichend die biologischen Risiken zu würdigen, wäre nicht ausgewogen.

Helge Ziegler, Präsident des BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, unterhielt sich mit Andreas Brauer, Geschäftsführer von „KOBRA Die Makler“ mit Sitz in Gelnhausen. KOBRA ist seit Jahren erfolgreich als Versicherungsmakler tätig, seit zwei Jahren auch in der Vermittlung von Immobilien. Und das mit sehr guten Umsätzen. Andreas Brauer, Geschäftsführer von KOBRA, vertritt die Auffassung, dass Finanzdienstleister und Versicherungsmakler in Zukunft die besseren Immobilienmakler sein können. Er nennt überzeugende Gründe. Für die Themen rund um die Immobilien

gibt es den klassischen Immobilienmakler. Für den Vorsorgebereich gibt es den Finanzdienstleister und den Versicherungsmakler. Er sensibilisiert den Käufer oder Verkäufer bei der Absicherung für den Todesfall, den Verlust der Arbeitsfähigkeit oder bei der Vorsorge für das Alter. Der reine Immobilienmakler kümmert sich darum erfahrungsgemäß eher nicht. Finanzdienstleister und der Versicherungsmakler sprechen diese Themen an. Vor allem bekommen sie die Chance, eine langfristige und beständige Kundenbindung aufzubauen. Und wie sieht die Kundenbindung beim Immobilienmakler aus?

Strategische Metalle...



...sind das Öl der Zukunft.

Was können wir für Sie tun?

- Die EMH AG ist eines der führenden Unternehmen Europas wenn es um die Themen **Edelmetalle, Technologiemetalle** und **Seltene Erden** geht.
- Wir sind **weltweit vernetzt**.
- Ob **Groß-** oder **Kleininvestor**, ob Raten, Einmalkäufe oder Einzelinvestments – wir finden eine optimale Lösung für Ihren Bedarf.
- Inklusive **Lagerung in unserem deutschen Zollfreilager**

Werden SIE Vertriebspartner!



EMH Europäische Metallhandels AG

Essanestr. 127 • LI - 9492 Eschen
Tel. +423 392 18-21 • Fax +423 392 18-22
e-Mail: info@europaeische-metallhandelsag.com

www.emh-ag.com

Bei vielen Immobilienverkäufen endet für den Immobilienmakler die Kundenbindung beim Notar oder spätestens bei der Übergabe der Immobilie. Eigentlich ist das unverständlich!

Schon in den frühen 90ern fand es Herr Brauer, damals noch als Immobilienmakler unterwegs, schade, wenn der Beurkundungstermin vorüber war. Man überreichte dem Käufer beim Notar noch einen Strauß Blumen oder eine Flasche Sekt. Die Geschäftsbeziehung endete dann in vielen Fällen. Hin und wieder wurde er zu einer Einweihungsfeier eingeladen, wo sich zwar private Kontakte und Freundschaften ergaben. Doch wer verkauft sein Haus erforderlichenfalls wieder, wer pflegt den Kunden weiter, wer geht auf seine künftigen Bedürfnisse ein? Die meisten Immobilienmakler eher nicht.

Bereits damals hatte das bundesweit tätige Immobilienunternehmen, für das er tätig war, die Idee, die Vermittlung von Immobilien und Finanzdienstleistungen zu kombinieren. Dies geschah im Rahmen von Kooperationsvereinbarungen. Allerdings haben diese in der Praxis nicht wirklich gut funktioniert. Eine Erfahrung, die er Jahre später auch im Rahmen seines Unternehmens nochmals machen sollte.

Erst als er sich entschieden hatte, die externen Immobilienkooperationen zu beenden und die Immobilienvermittlung mit seinem Unternehmen selbst in die Hand zu nehmen, wurde ein Erfolgskonzept daraus. Und was für eins! Einige Versicherungskunden seines Bestandes wurden zeitnah zu Immobilienkunden. Und Immobilieninteressenten freuten sich über seinen Service im Versicherungsbereich und wurden so zu Versicherungskunden. Heute ist er froh, damit begonnen zu haben, seinen Kunden die Dienstleistung eines Immobilienmaklers anzubieten. Die zusätzlichen Erträge lassen sich sehen! Froh ist er auch, Mitglied im BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft geworden zu sein. Dort erhält er nämlich zusätzliche Unterstützung für die Optimierung seines Geschäftes. Von seinen Erfahrungen berichtet er gerne zum Beispiel auf der vom BVFI mitveranstalteten

DIM – Deutsche Immobilienmesse, die übrigens am 31./31.05.2017 wieder in der Dortmunder Westfalenhalle stattfindet, oder wie gerade eben auf der DKM. Es würde ihn freuen, wenn noch mehr Finanzdienstleister und Versicherungsmakler für die Immobilienvermittlung interessieren würden.

Um auf die Eingangsfrage zurückzukommen, ob der Finanzdienstleister und Versicherungsmakler zukünftig auch die besseren Immobilienmakler sein können. Ja, sie können es! Anders als Immobilienmakler wurden sie in den vergangenen Jahren auf ständige gesetzliche Neuerungen konditioniert und sehen diese eher als Ansporn, ihre Leistungen zu optimieren. Viele Immobilienmakler verhalten sich da eher etwas zurückhaltend. Sicher ist auch: Der Kunde partizipiert von den Mehrwerten und Lösungen, die ein Finanzdienstleister oder Versicherungsmakler anbieten kann, wenn er zugleich Immobilienmakler ist. Und sicher ist auch: Immobilienmakler, die sich wie Finanzdienstleister und Versicherungsmakler verhalten, bauen eine intensivere und dauerhafte Beziehung zu ihren Kunden auf. Ergeben sich beim Kunden im Bereich Immobilien Veränderungen oder neue Überlegungen, wird er gerne an den Immobilienmakler denken, sofern er ihm durch eine gute Betreuung in Erinnerung ist geblieben ist.



Helge Ziegler,
Dipl. Wirtschaftsjurist (FH)
und Präsident des BVFI -
Bundesverband für die
Immobilienwirtschaft

Bilder: BVFI, Depositphotos, Alex Raiths