

## afm Vertriebssupport Immobilienvermittlung

### Erfolgsregelungen für den systematischen Immobilien-Vermittlungsprozess mit Beratungsunterstützung:

In zurückliegenden Beratungsprozessen hat sich gezeigt, dass auch unser Produktlieferant (insbesondere MSP / Herr Pankonin) regelmäßig in den Beratungsprozess eingebunden wird. Grundsätzlich ist dies beispielsweise in Verbindung mit der Durchführung von Objektbesichtigungen sehr sinnvoll. Teilweise wird bereits in der Motivvorbereitungsphase auch durch für die Vereinbarung von Verkaufsgesprächen auf Beratungsexperten zurückgegriffen. Auch dies ist grundsätzlich nicht negativ zu bewerten, jedoch hat sich gezeigt, dass hierbei zur besseren Erfolgswahrscheinlichkeit bewährte Erfolgsfaktoren zu beachten sind.

Es ist selbstverständlich, dass wir Lösungen für Anlagewünsche vermitteln. Wir sind keine Produktverkäufer oder Immobilienmakler! Demzufolge führt das Einbeziehen eines zusätzlichen Experten erfahrungsbasiert insbesondere dann zu einer hohen Ergebniswahrscheinlichkeit, sofern dieser **Beratungsnutzen konkret mit der potenziellen Analyse zur Findung einer individuell passgenauen Lösungsmöglichkeit verbunden wird.**

Um frühzeitige Widerstände und Vorurteile gegenüber fachlichen Details des potenziellen Angebotes zu vermeiden, sollte sich die Kundenkommunikation zunächst auf die Darstellung grundsätzlicher Motive beschränken (Inflationsschutz, allgemeine Lageparameter Mikrostandorte, antizyklische Investitionen, Steuervorteile Investition und Erlöse, Ergänzung der Altersvorsorgestrategie). Ein erfahrener Beratungsexperte kann natürlich, wie auch unsere langjährigen Erfahrungen innerhalb anderer Spezialthemen nachhaltig belegen, mit Sachkompetenz auf Widerstände und Vorurteile reagieren und diese überwinden, um somit die Weichenstellung für den Beratungserfolg zu gewährleisten.

### Regelwerk:

Hierauf aufbauend stellen wir Ihnen die ab sofort geltenden Regelungen nachfolgend vor. In den Beratungsprozess kann der Berater sinnvoll folgende Personen als Beratungsexperten einbinden:

- Beratungserfahrene Führungskraft
- Mitarbeiter der Fachabteilung (aktuell: Carsten Hartwig nach Vereinbarung)
- Dienstleister (beispielsweise MSP Finanz / Herr Pankonin)

Die Einbeziehung der Produktlieferanten beispielsweise für Objektbesichtigungen kann auf jedem Fall erfolgen. Die Objektbesichtigung dient hierbei als Bestätigung beziehungsweise Untermauerung der Kaufentscheidung oder als erlebbare Grundlage, sofern in eine bisher nicht bekannte externe Lage investiert werden soll (zum Beispiel Leipzig).

Bitte beachten Sie demzufolge ab sofort folgende Voraussetzung für die Einbindung von Beratungsexperten in Ihre Kundenberatungen:

- Der Kunde hat den § 7i-Fragebogen ausgefüllt und unterzeichnet
- Der Berater hat gegenüber dem Kunden **kein** konkretes Objekt benannt oder sogar bereits ein entsprechendes Exposé übermittelt
- Der Berater hat den Termin mit einer Bedarfsanalyse und der Ankündigung der sich aus dem Expertengespräch ergebenden Analyse und Erarbeitung einer individuell passenden Lösung vorbereitet.

## afm Vertriebssupport Immobilienvermittlung

Selbstverständlich gelten die grundsätzlichen Regelungen zur Immobilienvermittlung im weiteren Verlauf unverändert:

- Beratung entsprechend der Ziele und Wünsche
- Vermittlung nur an Kunden, welche die Konzepte finanziell tragen können
- Aufklärung der Kunden über Chancen und Risiken
- Erläuterung der Immobilieninvestition
- Erläuterung der Beispielrechnung
- Objektbesichtigung
- Dokumentation der Beratung

Stand 05.2014