

Printprodukte für Hausverwaltungen

Verwalter-Bewerbung
Verwalter-Bewerbung

Broschüren
Broschüren

Information
Information

Ratgeber
Ratgeber

Formulare
Formulare

HausLehrer ist deutschlandweit das einzige Beratungsunternehmen, das sich ausschließlich auf die Branche Immobilienverwaltung spezialisiert hat. Zudem verfügt der Inhaber und Gründer, Michael Friedrich, selbst über eine 20-jährige praktische Erfahrung als Verwalter.

Leistungsportfolio HausLehrer

Beratung

Unternehmenskauf
Unternehmensverkauf
Akquisition
Kundenpflege
Wettbewerbe
Veranstaltungen
Kommunikation
Personal
Orga + Struktur
Kostenmanagement
Controlling
Nachfolgeregelung
Expansionspläne
Demographie
Zielgruppen
Image
Verwalter-Coaching
Personal

Services

Unternehmensbörse
Innovationen
Marketingplan
Kundenbefragungen
Unternehmenswert
neue Geschäftsfelder
Qualitätsmanagement
Veranstaltungen
Wettbewerbe
Aktionen

Seminare

Verwalter-Bewerbung
Zeitmanagement
Unternehmenskauf
Präsentation
Eigentümersammlung
Nachfolgeregelung
Alleinstellungsmerkmal
Demographie

Produkte

Verwalter-Bewerbung
Welcome-Broschüre
250 Web-Adressen
Formulare
Ratgeber
Berufsbild
Erfolgsgeschichten
Newsletter
Pressemeldungen

Der Auftritt Ihres Unternehmens oder „Wie nehmen Ihre Kunden Sie wahr?“

Wer wir sind

Unternehmensphilosophie

Print-Produkte für Hausverwaltungen

Verwalter-Bewerbung

Neukunden

Bestandskunden

Welcome-Broschüre

„Die 250 wichtigsten Web-Adressen für HV´s“

Formulare – Vorlagen – Muster - Listen

Thematische Praxis-Ratgeber

Akquisition

Konfliktmanagement

Die Verwalter-Bewerbung

Auswahl Fachsoftware Hausverwaltung

Eigentümerversammlung

Kommunikation

Marketing

Personal

Unternehmenssteuerung

Wirtschaftlichkeit

Zeitmanagement

Berufsbild Hausverwalter

Image – Info - Broschüre

Erfolgsgeschichten

Verwalter-Bewerbung Neukunden / Bestandskunden

90 % aller Verwaltungen versenden standardisierte Bewerbungen an Ihre Kunden ... und sind damit leider auch aus Sicht der Kunden Standard. Heben Sie sich von der Konkurrenz ab und lassen sich von uns eine individuelle und professionelle Bewerbung erstellen. Über 100 Verwaltungen aus ganz Deutschland haben wir bereits erfolgreicher gemacht.

Preis: ab 390,- € zzgl. MwSt.

Welcome-Broschüre

Dieses Medium eignet sich besonders gut für die WEG-Verwaltung. Neue Eigentümer, die in eine Gemeinschaft kommen oder neu von Ihnen übernommene Objekte können Sie mit dieser Broschüre für sich gewinnen. Verbessern Sie Ihre Kundenbeziehung – dauerhaft.

Preis: ab 290,- € zzgl. MwSt.

„Die 250 wichtigsten Web-Adressen für HV´s“

Kaum ein Berufsstand erfordert eine so vielschichtige und umfangreiche Informationslage. Viele Fachbereiche müssen von Ihnen als Hausverwaltung abgedeckt werden.

Gerade hier spielt die **richtige Information zur richtigen Zeit** eine wesentliche Rolle in Ihrem Tagesgeschäft.

Die Beschaffung dieses Wissens macht vielen Unternehmen Probleme. Wir möchten dies ändern. Getreu dem Motto: „Man muß nicht alles selbst wissen, sondern nur, wen man fragen kann.“

Kostenlos

Formular Hausverwaltungs-Vergleich

Dieses von uns entwickelte Tool ist eine gute Ergänzung zu Ihrer bereits bestehenden Verwalter-Bewerbung. Kunden sind immer hilflos, wenn es darum geht, unterschiedliche Angebote von Verwaltungen miteinander zu vergleichen. Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit dazu. Und profilieren Sie sich mit Ihren eigenen Vorteilen.

Preis: ab 49,- € zzgl. MwSt.

Thematische Praxis-Ratgeber

- **Akquisition:** Wann, wo und wie betreibe ich Akquise erfolgreich?!
- **Konfliktmanagement:** Umgang mit lästigen Aufgaben und Personen
- **Die schriftliche Verwalter-Bewerbung:** Die 7 Todsünden – und deren Vermeidung
- **Auswahl Fachsoftware Hausverwaltung:** Suche, Auswahl und Entscheidungshilfen
- **Eigentümerversammlung:** Vorbereitung, Ablauf und Organisation
- **Kommunikation:** Führungsstil, Selbstbild-Fremdbild, Kundenbeziehungen
- **Marketing:** Instrumente und deren Einsatz im Tagesgeschäft
- **Personal:** Führung, Gehalt, Auswahl und Suche
- **Unternehmenssteuerung:** Kauf/Verkauf, Nachfolge, Unternehmenswert
- **Wirtschaftlichkeit:** Kosten reduzieren + neue Einnahmequellen nutzen
- **Zeitmanagement:** Formulare, Tipps und Tricks für das Tagesgeschäft

Preis: ab 98,- € bis 198,- € zzgl. MwSt.

Berufsbild Hausverwalter

Hausverwaltungen kämpfen gegen den schlechten Ruf der Branche. Zu unrecht! Doch wie die Meinung ändern? Mit Wissen und Informationen rund um das Berufsbild und Aufklärung. Lassen Sie Ihre Kunden wissen, was Sie und Ihre Leistungen wert sind.

Preis: ab 990,- € zzgl. MwSt. / 100 Stck.

Erfolgsgeschichten

Referenzen sind out – Erfolgsgeschichten sind in! Sie arbeiten nicht für Immobilien, sondern für Menschen. Das sollten Sie auch nach außen hin zeigen.

Preis: ab 198,- € zzgl. MwSt.

Kurzvita: Person + Unternehmen

Michael Friedrich



Kurz-Vita Michael Friedrich

- 46 Jahre, geschieden, zwei Kinder
- Fachhochschulabschluss
- Sieben Jahre als Angestellter im Bereich Verwaltung/Makler
- 9 Jahre selbständiger Immobilienverwalter/-makler
- seit 10 Jahren freiberuflicher Berater
- ehem. IHK- und VHS-Dozent/ Ausbildung von Immobilienkaufleuten
- Dozent an der Europäischen Immobilien Akademie (EIA)
- Entwicklung und Angebot eigener Seminare + Workshops

Kurz-Vita HausLehrer Unternehmensberatung

Im Jahr 1998 - damals noch als zweites Standbein neben der aktiven Tätigkeit als Verwalter und Makler – gegründet. Die fachlich qualifizierte und auf Themen der Unternehmensentwicklung spezialisierte Beratung der Immobilienverwaltung stand und steht im Focus.

Beispiele von durchgeführten Projekten:

- Aufbau einer Vertriebsstruktur Immobilienmakler für eine namhafte genossenschaftliche Bank in NRW
- Entwicklung und Umsetzung eines Expansionskonzept für eine große Immobilienverwaltung
- Marketingstrategie für die Immobilienkunden einer namhaften Tageszeitung
- Optimierung des Akquisitionsprozesses für eine Immobilienverwaltung / Steigerung der Erfolgsquote um 50 %
- Seminare, Workshops, Coaching zu diversen Themen der Immobilienverwaltung
- Erstellung von professionellen, individuellen Verwalter-Bewerbung für die Neukundenakquise / Kundensicherung
- Beratung und Begleitung bei Unternehmenskäufen / -verkäufen

HausLehrer

Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Warum eine Unternehmensberatung für Immobilienverwaltungen?!

Sehr geehrte Damen und Herren Immobilienverwalter/-innen,

als Praktiker mit über 20-jähriger Erfahrung im Verwaltungsgeschäft bin ich schon früh mit den „klassischen Unternehmensberatern“ namhafter Beratungsfirmen in Kontakt gekommen.

Leider mußte ich damals feststellen, daß weder das Fachwissen noch das Verständnis für unsere Branche bei diesen „Fachleuten“ vorhanden war.

Dies war für mich das Startzeichen, mich selbst um die positive Entwicklung meines Unternehmens zu kümmern und solche Themen wie **Marketing, Akquisition, Kundenzufriedenheit und Qualitätsmanagement** auf die Immobilienverwaltung umzuwandeln und anzuwenden. Was woanders bereits sehr erfolgreich umgesetzt wurde sollte doch auch in der Verwaltung Gewinn bringen. Und das tat es auch!!

Die Erkenntnis aus dieser Erfahrung?!!

Die pure Konzentration auf die Fachthemen der Verwaltung, sprich rechtliche Themen, ist zwar gut. Jedoch sollte man die Entwicklung des eigenen Unternehmens nicht vernachlässigen.

Denn was nützt es Ihnen, wenn Sie guten Umsatz machen, die Kosten Sie aber auf der anderen Seite auffressen oder Sie sich im Tagesgeschäft verzetteln. Ganz zu schweigen von der Kundenakquise und dem Marketing, die in unserer Branche leider immer noch stiefkindlich behandelt werden.

Ich habe mich daher der Beratung zu all diesen „ungewöhnlichen Themen“ verschrieben. Ideen entwickeln, diese erfolgreich und zu Ihrem Vorteil umsetzen, Kunden zufriedener machen und neue für das Unternehmen finden.....

.....weil ich der Meinung bin, daß auch Immobilienverwaltungen sich gezielt auf ihre erfolgreiche Zukunft vorbereiten sollten.

Immovative Grüße

Michael Friedrich



HausLehrer

Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Erstellung einer professionellen Verwalter-Bewerbung

Verwalter-Bewerbung

- modern
- informativ
- emotional
- erfolgreich

bisherige Erfolge!

- über 100 Bewerbungen
- verschiedene Zielgruppen
- verschiedene Zwecke

Für diese Verwaltungen haben wir Bewerbungen erstellt:

- Hausverwaltung Michael Specht e.K., Ingolstadt
- Immobilienbüro H. Koschwitz, Düsseldorf
- Morsbach-Münch GbR, Solingen
- Blasewitzer Grundstücksverwaltung, Dresden
- immoHAL Verwaltung, Halle
- HP Immobilien Management, Dresden

Professionell: Layout und Text

Wie sieht Ihre aktuelle Verwalter-Bewerbung aus?
Welche Fakten geben Sie bekannt?

Sind Sie sicher, dass Sie dort auch mitteilen, was der Kunde wirklich wissen möchte?

Gestalten Sie Ihre Bewerbung

- ✓ **modern** (lassen Sie sich von uns ein Muster zusenden!)
- ✓ **informativ** (lassen Sie den Kunden wissen, was er wissen möchte!)
- ✓ **emotional** (sprechen Sie das „Bauchgefühl“ des Kunden an!)
- ✓ **erfolgreich** (bieten Sie ihm, was kein anderer Verwalter bietet!)

und setzen Sie sich im Wettbewerb von Ihren Konkurrenten erfolgreich ab. Gerade in der kommenden Bewerbungszeit ist eine aussagekräftige und ansprechende Verwalter-Bewerbung wichtiger denn je.

Beispielsangebot:

Erstellung einer Verwalter-Bewerbung; max. 18-seitig; Präsentationsformat und anhand der Daten und Fakten des Auftraggebers erstellt; Fotos, Logos oder andere Dateien liefert der Auftraggeber

Die Bewerbung wird nach Fertigstellung in zwei Dateiformaten geliefert:

als PDF und zur Verwendung zum Versand als Mail oder als Print
als PowerPoint und zur weiteren Bearbeitung durch den Kunden selbst, für den Fall, dass sich zum Beispiel die Rufnummer oder die Adresse ändern.

Im Angebotspreis von **390,- EUR zzgl. MwSt.** ist eine Korrekturschleife beinhaltet und mit Zahlung des Rechnungsbetrags gehen alle Rechte an der Gestaltung und dem Layout der Bewerbung auf den Auftraggeber über.

.....und übrigens! Eine Verwalter-Bewerbung muß sich nicht nur an Ihre Neukunden richten. Die Wiederbestellung als Verwalter ist ja schließlich auch eine Bewerbung, wenn auch unter anderen Vorzeichen!

Welcome-Broschüre

- Informationen
- praktische Hilfen
- Kontaktadressen
- Kundenbeziehung

Für WEN eignet sich die Welcome-Broschüre?

Was ist überhaupt eine Welcome-Broschüre?

Sie kennen solche Broschüren sicherlich aus Hotels, in denen Sie Informationen (von A wie Anmeldung bis Z wie Zahnbürste) allgemeiner und spezieller Art zu Hotel und Umfeld erhalten.

Ein solches Informationsangebot lohnt sich gerade für neue Eigentümer, sprich Käufer eine Wohnung, in einer Gemeinschaft. Auch als Service und Willkommensgruß an eine neu übernommene Gemeinschaft eignet sich diese Welcome-Broschüre hervorragend.

Mögliche Inhalte der Broschüre

objektspezifische Infos wie:

- Namen und Kontaktdaten aller Mitarbeiter (mit Fotos)
- Namen und Kontaktdaten der Beiräte, des Hausmeisters
- grundsätzliche Infos zu Zählern, Anschlußstellen und Technik
- und vieles mehr ...

allgemeine Infos wie:

- rechtliche Basis-Infos zum Kauf einer Eigentumswohnung
- Wie funktioniert eine Eigentümergemeinschaft
- Ärzte, Kindergärten und Schulen um Umfeld des Objekts
- und vieles mehr ...

Beispielsangebot:

Erstellung einer Welcome-Broschüre; max. 20-seitig; Präsentationsformat und anhand der Daten und Fakten des Auftraggebers erstellt; Fotos, Logos oder andere Dateien liefert der Auftraggeber

Die Broschüre wird nach Fertigstellung in zwei Dateiformaten geliefert:

als PDF und zur Verwendung zum Versand als Mail oder als Print als PowerPoint und zur weiteren Bearbeitung durch den Kunden selbst, für den Fall, dass sich zum Beispiel die Daten in der Broschüre ändern.

Im Angebotspreis von **290,- EUR zzgl. MwSt.** ist eine Korrekturschleife beinhaltet und mit Zahlung des Rechnungsbetrags gehen alle Rechte an der Gestaltung und dem Layout der Bewerbung auf den Auftraggeber über.

„Die 250 wichtigsten Web-Adressen für Hausverwaltungen“

Kategorien

- Aus-/Weiterbildung
- Recht und Gesetz
- Praxiswissen
- Verbände
- Netzwerk
- Technik
- Fachsoftware Hausverwaltung
- Fachsoftware Makler
- CRM-Software
- Heizkosten
- Literatur / Fachzeitschriften
- Verwalter-Portale
- Akquisition + Marketing
- Beratung
- Beiratsseminare
- Fördermittel
- Veranstaltungen + Wettbewerbe
- Messen
- Geschenke + Grüße
- Kundenbindung
- Flyer + Broschüren
- Homepages
- Zeitmanagement
- Kostenmanagement
- Einnahmequellen
- Immobilien-Portale
- Newsletter
- Personal
- Coaching
- Eigentümerversammlung
- Just4fun
- Services
- Büromanagement
- Versicherungen

Wissen, Informationen und der Weg dorthin ...

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Hausverwaltungsbranche wird wenig beachtet und als Nische angesehen. Demgemäß wird sie von vielen auch behandelt und man schenkt ihr wenig Aufmerksamkeit.

Andererseits ist bei kaum einem Berufsstand eine so vielschichtige und umfangreiche Informationslage von Nöten. Viele Fachbereiche müssen von Ihnen als Hausverwaltung abgedeckt werden und manchmal weiß man nicht, was man zuerst tun soll.

Gerade hier spielt die **richtige Information zur richtigen Zeit** eine wesentliche Rolle in Ihrem Tagesgeschäft.

Die Beschaffung dieses Wissens macht vielen Unternehmen Probleme. Wir möchten dies ändern. Getreu dem Motto: „Man muß nicht alles selbst wissen, sondern nur, wen man fragen kann.“

Diese erste Ausgabe der

„250 wichtigsten Web-Adressen für Hausverwaltungen“

soll Ihnen Ihren Alltag erleichtern.

Suchen Sie nicht mehr nach Informationen, sondern finden Sie!

Viele Grüße und viel Erfolg

Michael Friedrich

Der Versand erfolgt kostenlos per Mail. Fordern Sie gleich Ihr Exemplar an!

Formular Hausverwaltungsvergleich

Vergleichs-Kriterien

- Unternehmensform
- Spezialisierung
- Historie
- Fachwissen
- Zusatzqualifikationen
- Verbandsmitgliedschaften
- und vieles mehr ...

Ergänzen Sie Ihre Verwalter-Bewerbung

Wie viele Verwalter-Bewerbungen versenden Sie pro Jahr?
Wie hoch ist Ihre Erfolgsquote, sprich wie viele Aufträge erhalten Sie pro Jahr?
Wonach würden Sie, wenn Sie Eigentümer wären, einen „passenden Verwalter“ für Ihr Objekt aussuchen?

In der Regel läuft ein Bewerbungs-Prozess aus Sicht des Eigentümers wie folgt ab:

Relativ willkürlich werden mindestens 3 Verwaltungen (meist sogar mehr!) zur Abgabe einer Bewerbung aufgefordert. Liegen diese immer sehr unterschiedlichen Bewerbungen beim Eigentümer vor, beginnt für diesen das Dilemma erst.

Wie soll er die Leistungen, die Preise und die Qualität der einzelnen Unternehmen in Relation zueinander setzen? Wie diese bewerten?

Ganz zu schweigen von einer klaren Aussage, wer der beste Anbieter ist. Eine Aufgabe, vor der viele Eigentümer kapitulieren und sich dann doch eher aus dem Bauch heraus für den „mit dem besten Eindruck“ entscheiden.

„Fakten sind die Grundlage jeder guten Entscheidung.“

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeiten des Vergleichs. Legen Sie Ihrer Verwalter-Bewerbung gleich ein passenden Formular für den Vergleich der unterschiedlichen Angebote bei. Tragen Sie Ihre Leistungen und Vorteile in dieses Formular ein und stellen sich dem Wettbewerb. Sie werden sehen, daß dies viele Vorteile für Sie bringt.

Angebot:

Lieferung eines vorgefertigten Formulars zum Zweck des Vergleichs der Leistungen von 3 Unternehmen; 4-seitig; Querformat; über 30 Auswahlkriterien

Das Formular wird nach Fertigstellung in zwei Dateiformaten geliefert:

als PDF und zur Verwendung zum Versand als Mail oder als Print
als PowerPoint und zur weiteren Bearbeitung durch den Kunden selbst, für den Fall, dass sich zum Beispiel die Daten in der Broschüre ändern.

Angebotspreis 49,- EUR zzgl. MwSt.

Muster - Übersichten - Checklisten

Themen

- Personal
- Akquise
- Fachsoftware
- Marketing
- Eigentümerversammlung
- und vieles mehr ...

Vereinfachen Sie Ihr Tagesgeschäft

Ständig wiederkehrende Leistungen oder solche, die man nur selten ausführt. Alle bedürfen in der Hausverwaltung einer besonderen Behandlung. Vieles kann man vergessen oder falsch machen.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und nutzen Sie die nachstehenden Vorlagen für Ihren Erfolg:

Muster:

- Einladung zur Eigentümerversammlung und Erläuterung zu den TOP´s 9,- €

Checklisten:

- notwendige Unterlagen zur Eigentümerversammlung 9,- €
- Besprechungs-Checkliste 9,- €
- Auswahlmatrix Fachsoftware Hausverwaltung 29,- €

Übersichten:

- Bereiten Sie sich und Ihren Prüfer auf die Belegprüfung vor 9,- €
- So gestalten Sie Ihre Verwalter-Bewerbung optisch grafisch ansprechend 14,- €
- Beispiele für die leistungsabhängige Gestaltung der Mitarbeiter-Gehälter 14,- €
- Welche Informationen in den meisten Verwalter-Bewerbungen enthalten sind und was sich die Kunden wünschen 9,- €
- Kriterien zur Feststellung des Unternehmenswerts eines Hausverwaltungs-Unternehmens 29,- €
- So bietet Ihre Homepage mehr als andere 9,- €
- Die 7 Todsünden der Verwalter-Bewerbung 9,- €

Schritt-für-Schritt Anleitungen:

- Worauf Sie bei der Zusammenarbeit mit dem Anwalt achten sollten 9,- €
- Unternehmensnachfolge an jemand aus den eigenen Reihen 19,- €
- So planen Sie die Nachfolge im Falle des Verkaufs an einen fremden Käufer Ihres Unternehmens 19,- €
- Schritt-für-Schritt zur optimalen Stellenbeschreibung 29,- €

Thematische Praxis-Ratgeber

Themen

- Unternehmensentwicklung
- Akquisition
- Konfliktmanagement
- Fachsoftware
- Zeitmanagement
- Kommunikation
- Marketing
- Personal
- Wirtschaftlichkeit
- Eigentümerversammlung
- Verwalter-Bewerbung

Aus der Praxis für die Praxis

Aktive Unternehmensführung und –entwicklung ist in vielen Verwaltungen (noch) ein Fremdwort. Neben dem stressigen Tagesgeschäft bleibt oft keine Zeit für die planerische Gestaltung und Entwicklung.

Der Inhaber von HausLehrer, Michael Friedrich, bündelt seine praktischen Erfahrungen aus der eigenen Verwaltertätigkeit und aus der langjährigen Beratertätigkeit in Form von schriftlichen thematischen Praxis-Ratgebern zu folgenden Themenbereichen:

- **Akquisition:** Wann, wo und wie betreibe ich Akquise erfolgreich?!
- **Konfliktmanagement:** Umgang mit lästigen Aufgaben und Personen
- **Die schriftliche Verwalter-Bewerbung:** Die 7 Todsünden
- **Auswahl Fachsoftware Hausverwaltung:** Suche, Auswahl, Entscheidungshilfe
- **Eigentümerversammlung:** Vorbereitung, Ablauf und Organisation
- **Kommunikation:** Führungsstil, Selbstbild-Fremdbild, Kundenbeziehungen
- **Marketing:** Instrumente und deren Einsatz im Tagesgeschäft
- **Personal:** Führung, Gehalt, Auswahl und Suche
- **Unternehmenssteuerung:** Kauf/Verkauf, Nachfolge, Unternehmenswert
- **Wirtschaftlichkeit:** Kosten reduzieren + neue Einnahmequellen nutzen
- **Zeitmanagement:** Formulare, Tipps und Tricks für das Tagesgeschäft

Angebot:

Lieferung eines thematischen Ratgebers; 8 bis 12-seitig; redaktionelle Aufbereitung von praktischen Lösungsansätzen und Problemstellungen inklusive Tipps, Checklisten und Handlungsempfehlungen aus der Praxis für die Praxis

Der Ratgeber wird im Dateiformat PDF per Mail zugesandt oder als Printprodukt per Post:

Angebotspreis 98,- bis 198,- EUR zzgl. MwSt.

Themen

- Historisches
- Allgemeine Infos
- Qualitätsmerkmale
- Fachwissen
- Leistungen
- Preis / Leistung
- rechtliche Grundlagen
- und vieles mehr ...

Gegen das schlechte Image - Informationen rund um den Berufsstand

Hausverwaltungen haben mit vielen Vorurteilen zu kämpfen. Zudem ist das Berufsbild mangels Wissen bei den Kunden sehr unklar. Zudem ist der Beruf nicht geschützt und jeder – egal ob mit Fachausbildung oder ohne – darf sich „Hausverwalter“ nennen.

In den vergangenen Jahren habe ich oft und viel über diesen Fakt gehört. Fast immer wünschten sich die Verwalter Abhilfe, hatten aber selbst keine Idee wie dies zu bewerkstelligen sei.

Der Ausweg aus dieser für Sie als Verwaltung leidigen Situation führt über Informationen, Transparenz und Aufklärung. Denn erst, wenn die Kunden einer Verwaltung wissen und verstehen, was die Hausverwaltung überhaupt leistet, wird die Akzeptanz des Berufs und die Bereitschaft zur Zahlung einer angemessenen Verwaltergebühr wachsen.

Zu diesem Zweck haben wir eine Broschüre entwickelt, die sich dieser Aufgabe stellt und allgemein darüber aufklärt, was Sie wann und wie leisten. Aufklärungsarbeit an der Basis, die Ihrem Vorteil dient. Legen Sie diese Broschüre Ihrer Verwalter-Bewerbung bei und klären Sie so Ihre Kunden grundsätzlich auf.

Auch bei Bestandskunden lohnt sich die Aufklärungsarbeit, denn Ihr Image und Ihre Leistung werden höher geschätzt, wenn man weiß, was Sie tatsächlich leisten. Diskussionen rund um Neubestellungen und die Verwaltergebühr werden leichter oder erübrigen sich ganz.

Angebot:

Erstellung einer Image-Info-Broschüre; max. 16-seitig; Präsentationsformat und anhand der Daten und Fakten des Auftraggebers erstellt; Fotos, Logos oder andere Dateien liefert der Auftraggeber

Die Broschüre wird nach Fertigstellung in zwei Dateiformaten geliefert:

als PDF und zur Verwendung zum Versand als Mail oder als Print
als PowerPoint und zur weiteren Bearbeitung durch den Kunden selbst, für den Fall, dass sich zum Beispiel die Daten in der Broschüre ändern.

Im Angebotspreis von **590,- EUR zzgl. MwSt.** ist eine Korrekturschleife beinhaltet und mit Zahlung des Rechnungsbetrags gehen alle Rechte an der Gestaltung und dem Layout der Bewerbung auf den Auftraggeber über.

„Erfolgsgeschichte“

Verwalter-Bewerbung

von Herrn Uwe Waltmann, Geschäftsführer der BGV Blasewitzer Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Dresden



Uwe Waltmann

Guten Tag,

mein Name ist Uwe Waltmann und ich bin Geschäftsführer der BGV Blasewitzer Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH mit Sitz in Dresden.

Schon seit einiger Zeit trugen wir uns mit dem Gedanken, unsere Aktivitäten in Richtung Akquisition neuer Kunden und Verwaltungsobjekte zu intensivieren. Wie jedes andere Verwaltungsunternehmen wollten auch wir unseren Verwaltungsbestand vergrößern. Leider war die Erfolgsquote bei den bisher von uns genutzten Verwalter-Bewerbungen nicht so, wie wir uns dies vorgestellt haben.

Da bekam ich vor ein paar Wochen eine Mail, die mich neugierig machte. Da bot ein Unternehmen namens „HausLehrer – Ideen + Marketing für die Wohnungswirtschaft“ doch tatsächlich die Erstellung einer professionellen und individuellen Verwalter-Bewerbung an!

Kurzum rief ich Herrn Friedrich von HausLehrer an und nach einigen allgemeinen Informationen zum Ablauf und den Kosten habe ich dann schnell einen Auftrag erteilt und wartete gespannt auf das Ergebnis.

Herr Friedrich stellte mir viele Fragen und wollte Details zu meinem Netzwerk und einige andere Infos. Auch die grafische Gestaltung stimmte er auf das vorhandene Layout meiner Homepage ab. Zudem gab er mir einige Tipps und Hinweise zu neuen kundenorientierten Angeboten, mit denen ich mich vom Wettbewerb abheben konnte.

Das Fazit der ganzen Sache ist für mich absolut positiv! Seitdem ich die neue Verwalter-Bewerbung einsetze, erhalte ich ein besseres Feedback meiner Kunden, die sich besonders darüber freuen, daß ich Fragen beantworte, die noch gar nicht gestellt worden sind. Zudem ist die Erfolgsquote bei den Rückmeldungen erheblich besser geworden.

Insgesamt kann ich nur sagen, daß sich die Investition in die Erstellung einer neuen Verwalter-Bewerbung mehr als gelohnt hat.

Mit kollegialen Grüßen

Uwe Waltmann

HausLehrer
Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Referenzen sind out – Erfolgsgeschichten sind in!

Erfolgsgeschichte

- sympathisch
- persönlich
- individuell

Die „Erfolgsgeschichte“ als Nachfolger der Referenz

Als Immobilienverwalter werden Sie immer wieder nach Referenzen gefragt. In aller Regel geben Sie hier von Ihnen bereits verwaltete Immobilien an.

Hierzu eine Frage: „Arbeiten Sie für die Immobilie oder die Menschen, die diese besitzen?“

Sollten Sie daher nicht eher Ihre Kunden als Referenzen angeben?

Und was würden Ihre Kunden denken, wenn Sie anstatt einer meist sehr uniformen Referenz eine „Erfolgsgeschichte“ eines Ihrer Kunden lesen würden. Nach dem Motto:

„Endlich ein Verwalter, der sich wirklich kümmert!“

Beispielsangebot:

Für die Erstellung einer solchen Erfolgsgeschichte bieten wir Ihnen unsere Leistung wie folgt an:

- Layout und Textvorschlag
- Vorgespräch / Interview mit dem oder der betreffenden Person
- Klärung der Veröffentlichungserlaubnis

zum Pauschalpreis von 199,- € zzgl. MwSt. je Erfolgsgeschichte.

*der schnellste Weg***Fax-Anforderung: 02104 - 77 65 92**

Ich / wir möchten weitere Infos zu folgenden Themen:

Person	Firmendaten
<hr/> Name	<hr/> Firma
<hr/> Vorname	<hr/> Straße/Nummer
<hr/> Abteilung	<hr/> PLZ/Ort
<hr/> E-Mail	<hr/> Fon
<hr/> Termin	<hr/> Fax

Thema

Bemerkungen / Info:

HausLehrer Unternehmensberatung - Michael Friedrich

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591, Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com