

# Hausverwalter < Magazin >



## Alle Jahre wieder ... der Weihnachtsgruß

Noch steht im Supermarkt die Grillkohle neben den Spekulatius. Und auch wenn es uns noch weit entfernt scheint. Die Weihnachtszeit naht ... zumindest die Entscheidung über das Wie und Womit Sie Ihren Kunden eine Freude machen möchten.

Wie jedes Jahr stehen Sie vor der Frage: Wem sende ich eine Grußkarte und wenn ja, welche? Sie haben die Qual der Wahl und ein riesiges Angebot erschwert die Entscheidung. Halten Sie es wie der Künstler Mies van der Rohe: „**Weniger ist mehr.**“ Ein bisschen mehr Qualität statt Quantität.

In vielen Verwaltungen ist die Frage nach der richtigen Weihnachtskarte schon im Juni geklärt. Text, Gestaltung und Höhe der Auflage sind über professionelle Anbieter schnell angekreuzt und vom Tisch. In den letzten Wochen vor dem Fest werden diese Karten versandt und fertig. Wieder eine Aufgabe erledigt.

### Wie kommt Ihr Weihnachtsgruß beim Kunden an?

Versenden Sie Ihre Kartengrüße an eine große Zahl von Kunden und Geschäftspartnern, bleibt das Gefühl und die Wertschätzung oft auf der Strecke. Ein einheitlicher Wortlaut passt halt nicht zu jedem Kunden.

### Ein wenig Mühe zahlt sich aus

Besser ist es, wenn Sie sich eine bunte Auswahl an hochwertigen Karten besorgen und diese - je nach Kunde oder Geschmack - eigenhändig texten und von Hand schreiben. Selbst wenn Sie eine schwer leserliche Schrift haben sollten. Ihr Kunde wird diese Mühe bemerken. Ein klares Indiz für diesen Aufmerksamkeitswert ist die Zahl der Rückantworten. Testen Sie dies einfach einmal und Sie werden den Unterschied feststellen..

## Inhalt

Alle Jahre wieder ...	1
Praxis-Ratgeber	2
Luxus Immobilien –	
Billig-Verwaltung	3
Unternehmenskauf	4
Kundenbefragungen	5
Recht: Hausgeldforderung	
In der Zwangsversteigerung	7

### Angebote + Anzeigen:

Deutsche HausFAIRwalter  
HausLehrer  
Kanzlei Kordt



## ... der Weihnachtsgruß

Wertschätzung und Respekt sind in der heutigen Zeit rare Güter geworden.

Ein Verwalter aus dem Raum Düsseldorf macht sich schon seit Jahren die Mühe, für den Weihnachtsgruß an seine Kunden Kekse selbst zu backen. Und das Highlight sind jedes Jahr wieder die Kekse mit seinem Firmenlogo.

Er hat sich doch tatsächlich die Mühe gemacht, sein Unternehmenslogo von

als Plätzchenform herstellen zu lassen. Die Idee dazu kam ihm beim Besuch eines Weihnachtsmarktes. Dort bot ein Handwerker diesen individuellen Service an und da dieser relativ günstig war hat er – nicht ganz uneigennützig, weil Liebhaber von Weihnachtsgebäck – schnell zugegriffen.

Seine Kunden warten schon immer auf seinen Besuch und freuen sich sehr. Denn es backen immer weniger selbst. Ein Volltreffer also!

*Kunden lieben das Besondere. Gerade wenn es etwas Einfaches ist.*

## PRAXIS – RATGEBER

### Die neue Art der Wissensvermittlung

Seit vielen Jahren biete ich als „HausLehrer“ nun schon meine Dienste, Seminare und Produkte für Hausverwaltungen am Markt an. Immer wieder werde ich danach gefragt, ob denn das Wissen zu dem einen oder anderen Thema auch in Form eines Buchs oder in anderer schriftlicher Form abrufbar wäre.

Dies mußte ich bis vor Kurzem immer verneinen, da ich zwar schon oft den Anlauf gemacht habe, ein Buch zu schreiben aber leider keinen Verlag gefunden habe.

Nun habe ich im Internet immer häufiger von so genannten eBooks gelesen und mir diese einmal näher angeschaut. Dabei stellte ich fest, dass es sich dabei schlicht und einfach um mehr oder minder kurze thematisch orientierte Texte handelte, die als PDF-Datei per Mail direkt an die interessierten Kunden versandt wurden.

Dieser einfache und direkte Weg zwischen Autor und Kunde war für mich die Initialzündung. Endlich konnte ich meine Ideen zu den PRAXIS-RATGEBERN für Hausverwaltungen umsetzen ... und konnte somit den Umweg über einen Verlag vermeiden.

Damit eröffnet sich für den Verwalter – egal welcher Größe oder mit welcher Zielrichtung – die Möglichkeit der punktuellen Information. Praxisorientiert und sofort ins Tagesgeschäft umsetzbar.

Die Ratgeber sind mit vielen Anregungen, Handlungsempfehlungen und Tipps versehen, die den hektischen und manchmal auch etwas chaotischen Alltag erleichtern.

Am Beispiel des PRAXIS-RATGEBERS „Wie kaufe/verkaufe ich ein Hausverwaltungs-Unternehmen“ wird dies schnell deutlich.

Ein Kunde rief mich an und bat um Hilfe, da er auf dem Weg sei, ein anderes Unternehmen zu übernehmen. Er wisse aber nicht, auf was er achten müsse und wo die Risiken lägen. Literatur zu diesem Thema gäbe es nicht und was er von Steuerberater und Anwälten hört, sind Allgemeinplätze. Was er bräuchte, wäre eine direkte und auf das Thema ausgerichtete Hilfe.

Nach Durchsicht des Ratgebers rief er mich erneut an und bedankte sich sehr dafür. Dieser hätte ihm nicht nur die Augen für die Vielfältigkeit der Themen geöffnet, sondern ihn auch vor dem einen oder anderen Fehler bewahrt. Die Investition in diesem Ratgeber hat sich mehr als gelohnt, so seine Aussage.



Liebe Verwalterin, lieber Verwalter,  
die Eurokrise zeigt Ihre Wirkung in vollem Ausmaß. Und wie immer, wenn es wirtschaftlich eng wird, ist die Flucht ins „Betongold“ zu verzeichnen. Immobilien werden als Wertanlage wieder hoch geschätzt.

Zig Millionen, wenn nicht Milliarden Euro werden in hochwertige und renditestarke Immobilien investiert. Bei der professionellen Betreuung dieser Werte hingegen wird gespart und auf jeden Cent geachtet. Als wenn die Verwaltung einer Immobilie ein Kinderspiel wäre. Ein krasses Missverhältnis, dem Sie als Verwaltung selbstbewusst entgegentreten sollten.

## Luxus-Immobilie – Billig-Verwaltung

Ein Vergleich mag dieses Missverhältnis an des Deutschen liebstem Kind - dem Auto - deutlich machen: Stellen Sie sich vor, Sie würden einen neuen Porsche kaufen und diesen für Wartung, Reparatur und Pflege einem „Hobbyschrauber“ übergeben. Unvorstellbar.

Als Verwaltung sind Sie hoch qualifizierter Dienstleister rund um die Immobilie. Lassen Sie sich daher nicht beirren. Stehen Sie zu Ihrer Leistung und zu Ihrem Preis. Gerade jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Ihre gute und wert erhaltende Leistung in den Mittelpunkt zu stellen. Nicht die Höhe der Verwaltergebühr.

Kollegiale Grüße

Michael Friedrich - Berater für Immobilienverwaltungen und Chefredakteur.

*Sie machen einen guten Job. Teilen Sie Ihren Kunden mit, was Sie alles für sie leisten und erreichen. Meist wissen die Eigentümer gar nicht, was Sie tun.*

### IMPRESSUM

Hausverwalter < Magazin >

© 2009/2010 by HausLehrer

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon: 02104-776591, Fax: 02104-776592

Chefredaktion: Michael Friedrich,  
Mettmann. Hausverwalter < Magazin > ist  
ein Projekt von HausLehrer, Michael  
Friedrich, USt.-ID: DE 23 22 756 73

Alle Angaben in Hausverwalter < Magazin >  
wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt  
und überprüft. Sie basieren jedoch auf der  
Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und  
unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr  
kann deshalb nicht übernommen werden.

Erscheinungsweise: 6 x im Jahr +  
thematische Sonderausgaben

[www.Hausverwalter-Magazin.de](http://www.Hausverwalter-Magazin.de)

[info@Hausverwalter-Magazin.de](mailto:info@Hausverwalter-Magazin.de)

Chefredaktion: Michael Friedrich,  
Mettmann. Rechtsredaktion: RA Klaus  
Eichhorn, Essen. Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck, Weitergabe und sonstige  
Reproduktionen verboten.

### Wer wir sind

Ihr Chefredakteur:

Michael Friedrich, Autor von „naWEGator“, WEG-Verwaltung inside  
Jahrgang 1963, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Immobiliensektor.

Er absolvierte eine kaufmännische Ausbildung im Bereich der Immobilienverwaltung  
und arbeitete viele Jahre als Verwalter und Makler.

Michael Friedrich führte über 10 Jahre hinweg eine eigene Hausverwaltung, die er von  
300 auf 1.800 betreute WE-Einheiten ausbaute. Er ist erfahrener Ausbilder und Dozent,  
u. a. für die IHK und verschiedene Volkshochschulen.

Aktuell unterrichtet er an der Europäischen Immobilien Akademie (EIA).

1998 hat sich Herr Friedrich als Berater von Hausverwaltungs-Unternehmen  
selbstständig gemacht.

Er zeigt Verwaltern, wie sie Arbeitsaufwand reduzieren und Prozesse verbessern  
können.

Mit großem Erfolg hilft er ihnen zudem, neue Kunden zu gewinnen und Marktanteile  
auszubauen.

Zudem hat Herr Friedrich die deutschlandweit einzige Unternehmensbörse speziell für  
Hausverwaltungs-Unternehmen ins Leben gerufen und begleitet solche  
Unternehmensübergaben aktiv.

Mehr unter [www.HausLehrer.com](http://www.HausLehrer.com)

# Wie kaufe/verkaufe ich ein HV-Unternehmen?

## Sie möchten Ihr Hausverwaltungs-Unternehmen verkaufen oder sind auf der Suche nach einer Hausverwaltung?

Allein in den nächsten 5 Jahren geht man von geschätzten 2.000 Inhaberwechseln bei Hausverwaltungs-Unternehmen aus. Davon haben bisher nur 10% die Nachfolge geregelt, die Familienmitglieder oder langjährige Mitarbeiter antreten werden.

Doch in 1.800 Verwaltungen ist diese Frage noch offen ... und wird nur höchst widerwillig in Angriff genommen. Andererseits suchen viele Gründer und bereits erfahrene Unternehmen nach der Möglichkeit eines Unternehmenskaufs.

Diese aktuelle Marktsituation können Sie jetzt zu Ihrem Vorteil nutzen ... wenn Sie die Fakten und Wege kennen, Ihr Ziel zu erreichen.

In diesem Ratgeber erhalten Sie die Antwort auf Ihre Fragen rund um das Thema Unternehmenskauf /-verkauf einer Hausverwaltung:

- Was ist mein / das Unternehmen wirklich wert?
- Worauf sollte ich bei der Beurteilung des Kaufpreises achten?
- Wo und wie finde ich ein geeignetes Unternehmen / Käufer?
- Was sollte ich im Rahmen der Verhandlungen beachten?
- Macht es einen Unterschied, ob ich eine GmbH oder eine Einzelfirma kaufe / verkaufe?
- Was sollte ich bei der Erstellung des Kaufvertrags beachten?
- Wie leite ich das Geschäft auf mich / den neuen Inhaber über?
- Welches sind die größten Risiken und Fehler?
- Finanzierung des Kaufpreises aus Sicht des Käufers und Stolperfallen in diesem Umfeld
- Welches Unternehmen kann und sollte ich mir „leisten“?
- Nachfolgeregelung intern oder extern? Auf was zu achten ist!
- Expansion durch Zukauf eines Unternehmens ... oder vielleicht doch lieber auf normalem Weg?
- ... und vieles mehr ...

Wenn auch Sie daran denken, ein Hausverwaltungs-Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen, dann sollten Sie dieses eBook lesen.

Es enthält alle wichtigen Tipps, Antworten und Berechnungen, die Sie rund um dieses so wichtigen Thema wissen müssen.

**Preis 99,- € zzgl. MwSt.**

Der Autor – Michael Friedrich – ist selbst langjähriger Verwalter gewesen und berät mittlerweile seit über 10 Jahren seine ehemaligen Kollegen zu allen Themen der Unternehmensentwicklung und unter anderem auch zum Unternehmenskauf / -verkauf einer Hausverwaltung.

Weitere Infos und die Bestellmöglichkeit erhalten Sie auf unserer Homepage

[www.Deutsche-HausFAIRwalter.de/verwalter-shop/](http://www.Deutsche-HausFAIRwalter.de/verwalter-shop/)



## TIPP: Themen PRAXIS-RATGEBER

**Zeitmanagement, Orga, Struktur in der Hausverwaltung**

**PERSONAL suchen - führen – motivieren – bezahlen**

**Demografie + Hausverwaltung**

**Wie kaufe / verkaufe ich ein Hausverwaltungs-Unternehmen?**

**Marketing- und Akquise-Plan**

**Die perfekte Vorstellung in der Eigentümerversammlung oder wie Sie das Schaulaufen der Verwalter für sich entscheiden**

**VORSORGE: Wer führt Ihr Unternehmen im Fall von Krankheit oder Tod weiter?**

## Kundenbefragung als Mittel zum Erfolg



### Fragen Sie Ihre Kunden nach deren Meinung ... zu Ihrem Vorteil!

Kundenbefragungen sind in vielen Branchen schon lange ein probates Mittel, um die eigenen Kunden nach deren Meinung zu fragen.

- Was denken die Kunden über Sie und Ihre Mitarbeiter?
- Wie schätzen Ihre Kunden Ihre Leistungen ein?

- Wie zufrieden sind Ihre Kunden mit Ihnen und Ihrer Arbeit?

Wäre es nicht wichtig und richtig, einmal genau diese Fragen zu stellen und zu wissen, was Sie gut machen ... und was eher nicht.

Wie sollen Sie sonst wissen, wo Sie etwas verbessern sollten ... und wofür man Sie und Ihr Unternehmen schätzt.

*„Viele Verwalter „meinen“ einen guten Ruf zu haben. Aber meinen ist nicht wissen.*

### Welche Fragen stellen Sie Ihren Kunden ?

Viele Verwaltungen gehen bei Anrufen von Kunden und der nachherigen Erstellung von Angeboten zu Verwaltungs-Übernahme recht einfach vor ... und wundern sich dann nachher, das aus dem Angebot kein Auftrag wird.

Dies liegt zumeist daran, dass der Verwalter zu wenig oder die falschen Informationen vom Kunden abgefragt hat.

Ein Fragebogen kann Ihnen dabei helfen diese für ein gutes Angebot so wichtigen Infos - entweder im ersten Telefonat oder beim ersten persönlichen Gespräch - von Ihrem Kunden abzufragen.

Wir von HausLehrer haben auf insgesamt 12 Seiten etwa 40 der wichtigsten Fragen rund um die mögliche Verwaltungs-Übernahme und die aktive Verwaltungsarbeit zusammengestellt, die Sie Ihrem Kunden stellen sollten.

Ob und wenn ja, wie viele dieser Fragen Sie Ihrem Kunden stellen, entscheiden Sie selbst. Anhand der Antworten dieses umfangreichen Fragebogens erhalten Sie einen kompletten Überblick über die zu erwartenden Leistungen und Arbeiten und können ein wirklich gutes Angebot Ihrer Verwaltungsleistung abgeben

... und werden keine Überraschungen mehr erleben.

### Direkt-Marketing: Der „Nachbarschaftsbrief“

Als Verwalter sind Sie immer auf der Suche nach neuen Kunden. Gerne erweitern Sie Ihren Bestand an Verwaltungsobjekten in direkter Nähe schon bereits von Ihnen verwalteter Objekte. Nichts einfacher als das!

Mit dem "Nachbarschaftsbrief" können Sie entweder bei Übernahme eines neuen Objekts oder auch bei schon länger von Ihnen verwalteten Häusern / Gemeinschaft auf sich aufmerksam machen.

Unter dem Motto: "Dürfen wir uns vorstellen ..." stellen Sie den potenziellen Kunden in direkter Nähe zu Ihren Verwaltungs-Objekten sich und Ihre Leistung vor und machen einen guten Eindruck. Denn wer stellt sich heute schon noch auf die traditionelle Art und Weise seinen Nachbarn vor und bietet die direkte Möglichkeit zur Kontaktaufnahme an.

Mit diesem Brief schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe:

1. Sie erhalten Kontakt zu den potenziellen Kunden in der Nähe schon von Ihnen verwalteter Objekte und so den Zugang zu eventuellen neuen Kunden.

2. Sie tun etwas, was ganz wenige Verwalter in der heutigen Zeit überhaupt noch tun. Sie suchen den Kontakt und bieten Ihre Gesprächsbereitschaft an. Das zeugt von einem guten und kundenorientierten Dienstleistungsverständnis und macht Eindruck - im positiven Sinne.

# Wie Sie als Verwalter auch in der Zwangsversteigerung die Hausgeldforderungen durchsetzen

In Folge der Wirtschaftskrise werden Sie sich als Verwaltung immer öfter dazu gezwungen sehen, die Hausgeldrückstände in laufenden oder sogar von Ihnen, stellvertretend für die Gemeinschaft, betriebenen Zwangsversteigerungsverfahren geltend machen zu müssen. Wie komplex diese Beitreibung der Forderung für Sie sein kann, möchten wir Ihnen an einem aktuellen Beispiel verdeutlichen. (Diesen Absatz fett)

Ein Wohnungseigentümer zahlt seit Jahren seine Hausgelder nicht. Die Gemeinschaft beantragt die Versteigerung wegen Hausgeldrückstands von insgesamt € 8.367,51. Ein weiterer Gläubiger tritt dem Verfahren mit einer Forderung von über € 69.000 bei. Das Amtsgericht setzt den Verkehrswert auf € 54.000 fest. Die Gemeinschaft meldet daraufhin ihre vorrangigen (Voraussetzungen siehe Info-Kasten Rangklasse) Forderungen aus den letzten beiden Jahren von € 2.438,78 an. Diesen Antrag weist das Amtsgericht zurück, da kein Einheitswertbescheid vorgelegt und das Überschreiten der 3%-igen Wertgrenze nicht nachgewiesen wurde.

Gesetzliche Rangfolge für die Erfüllung von Ansprüchen im Zwangsversteigerungsverfahren:

Rangklasse Vorschrift	Ansprüche Beispiele
0	Gerichtskosten, Steuern
1 § 10 I Nr. 1 ZVG	Aufwendungen in der Zwangsverwaltung zur Verbesserung des Grundstücks
1a § 10 I Nr. 1a ZVG	Kosten zur Feststellung der Insolvenzmasse, z. B. erhöhte Vergütung des Insolvenzverwalters
2 § 10 I Nr. 2 ZVG	Fällige Ansprüche der anderen Wohnungseigentümer auf Zahlung der Lasten und Kosten von Gemeinschaftseigentum und Sondereigentum <b>Hinweis: Hausgeldansprüche, die nicht älter als 2 Jahre sind, können Sie als Verwaltung vorrangig anmelden. Für ältere Forderungen (höher als 3% des Einheitswerts) benötigen Sie einen Titel.</b>
3 § 10 I Nr. 3 ZVG	Öffentliche Lasten (Grundsteuer, Erschließungskosten etc.)
4 § 10 I Nr. 4 ZVG	Beschränkt dingliche Rechte (Hypothek, Grundschuld u.a.) vor der Beschlagnahme, sonst Kl. 6
5 § 10 I Nr. 5 ZVG	Persönliche Rechte z. B. titulierte Forderungen, Hausgelder außerhalb Klasse 2, <b>Hinweis: Ohne Nachweis der 3%-Grenze können Sie dem Verfahren beitreten, werden aber in diese Rangklasse eingeordnet, bei der selten die Forderung befriedigt wird.</b>
6-8 § 10 I Nr. 6-8 ZVG	Nachrangige Rechte

## Vorrangige Berücksichtigung in Rangklasse 2 nur bei Überschreiten der Wertgrenze

Hierzu hat der BGH in seiner Entscheidung (Beschluss v. 02.04.2009, V ZB 157/09) folgendes klargestellt:

1. Der Nachweis der 3 %-Wertgrenze kann auch anders geführt werden als durch Vorlage des Einheitswertbescheids.
2. Die Wertgrenze entspricht 3% des festgesetzten Einheitswerts der Wohnung. Das heißt, das die angemeldete Forderung höher sein muß als eben diese Summe.

Hintergrund hierfür ist die Regelung im WEG (§ 18 Abs. 2 Nr. 2), dass die Höhe des Hausgeldrückstandes, die zum Verlust des Wohnungseigentums



## Klaus Eichhorn, Rechtsanwalt

Die Rechtsthemen in Hausverwalter < Magazin > unterliegen der Verantwortung von Klaus Eichhorn, Jahrgang 1956.

Herr Eichhorn hat seine Zulassung als Rechtsanwalt 1986 erworben. Seine juristische Ausbildung absolvierte er an den Universitäten Saarbrücken, Göttingen und Berlin. Seit vielen Jahren engagiert sich Herr Eichhorn vornehmlich im Bereich des Mietrechts und WEG-Rechts sowie des Bau- und Architektenrechts. Den Fachanwaltslehrgang für privates Bau- /Architektenrecht absolvierte er 2001; Fachanwalt für Mietrecht und WEG-Recht ist er seit 2008. Klaus Eichhorn ist in der Kanzlei Kordt Rechtsanwälte in Essen tätig.

Er ist Mitglied des Verbands der Immobilienverwalter NRW e. V. sowie der Arbeitsgemeinschaft Mietrecht und Immobilien im DAV.

Herr Eichhorn unterrichtet am Europäischen Bildungszentrum (EBZ) in Bochum und verfasste bereits diverse Fachartikel und Bücher zum Mietrecht und WEG-Recht.

führen soll, in angemessenem Verhältnis zum Wert der Wohnung stehen muss. Droht der Verlust der Wohnung durch eine von der Gemeinschaft betriebene Zwangsversteigerung soll nichts anderes.

#### **Laut BGH Nachweis auch ohne Vorlage des Einheitswertbescheids**

Die bisherige Praxis verlangt als Nachweis für das Übersteigen der Wertgrenze die Vorlage des Einheitswertbescheids des Finanzamtes. Dieser liegt der Eigentümergemeinschaft jedoch regelmäßig nicht vor bzw. wird ihr mit Hinweis auf das Steuergeheimnis nicht zur Verfügung gestellt.

Der BGH stellte nun aber klar, dass die Gemeinschaft auch mithilfe des vom Amtsgericht im Versteigerungsverfahren festgesetzten Verkehrswert nachweisen kann, dass die Wertgrenze überschritten ist. Die vorrangig angemeldeten Hausgelder aus unserem Beispiel in Höhe von 2.438,78 € entsprechen im verhandelten Fall so einem Anteil von mehr als 4% des festgesetzten Verkehrswertes von € 54.000.

Zwar stimmen Einheitswert und Verkehrswert nicht notwendigerweise überein, die Zielsetzung beider Bewertungen ist aber gleich. Im Ergebnis liegt der Einheitswert für gewöhnlich bei der Hälfte des Verkehrswertes oder noch darunter. Wird also der vom Vollstreckungsgericht festgesetzte Verkehrswert überschritten, kann davon ausgegangen werden, dass die erforderliche Wertgrenze nicht unterschritten wird.



#### **Checkliste: So gehen Sie in der Zwangsversteigerung vor**

1. Wenn möglich und sinnvoll: Forderung titulieren
2. Grundbuchstand einsehen
3. Wenn möglich und sinnvoll: Zwangssicherungshypothek eintragen
4. Antrag/Beitritt zur Zwangsversteigerung prüfen
5. Einblick in die Zwangsversteigerungsakte nehmen
6. Kontaktaufnahme zum Realgläubiger prüfen
7. Anmeldung vorrangiger Hausgelder prüfen
8. Möglichkeiten zum Nachweis der Wertgrenze (Einheitswert/Verkehrswert) prüfen
9. Verhandlungen mit Kaufinteressenten außerhalb des Verfahrens
10. gegebenenfalls Kontakt mit dem zuständigen Rechtspfleger zur Vorbereitung des Termins
11. Verhandlungen mit den Beteiligten im Termin



## Haustiere im Büro ...

Die Arbeitswelt wird immer anspruchsvoller und flexibler. Privatleben, Freizeit und Berufswelt fließen immer mehr ineinander. Das ist gut so, bringt aber eine Menge neuer Anforderungen mit sich.

Als Verwalter sind Sie, Ihre Kollegen und Mitarbeiter gerade in der ersten Jahreshälfte zeitlich stark unter Druck. Wer in diesem Umfeld einen Hund sein eigen nennt, kennt die Probleme bei der Betreuung.

Immer öfter werden deshalb Haustiere, in der Regel Hunde, mit ins Büro genommen. Anders kann man weder dem Job noch der Verantwortung als „Herrchen oder Frauchen“ gerecht werden.

Das dies seine guten Seiten hat, zeigen viele Unternehmen, in denen der Hund (oft), die Katze (selten) oder das Kaninchen (ganz selten) in die Unternehmenskommunikation eingebaut werden. Der Büro-Hund, der vielleicht sogar auf der Firmenhomepage durch das Unternehmen führt, macht Sie nahbarer und menschlicher.

Gestatten Sie - vorausgesetzt, Sie mögen selbst Tiere - Ihren Mitarbeitern ihre Tiere mitzubringen. Allerdings ist eine Absprache, ob dies dauerhaft oder nur zeitweise erlaubt sein soll, angeraten.

## Ihre Meinung ist gefragt:

Dieses neue Magazin soll die täglichen Belange einer Hausverwaltung behandeln.

Um den Finger in die Wunde legen zu können und Ihnen für die wichtigsten Probleme Lösungen anzubieten, benötigen wir Ihre Unterstützung.

Teilen Sie uns mit, welche Themen und Inhalte Sie interessieren und wo Sie sich aktive Unterstützung wünschen.

Egal, ob es sich dabei um

- ✓ eine Aufgabe des Tagesgeschäfts
- ✓ im Umgang mit Ihren Kunden oder
- ✓ um unternehmerische Fragen

handelt.

Auch in puncto Miet- und WEG-Recht. Wir möchten wissen, wo Sie der Schuh drückt!

Schreiben Sie uns eine Mail oder rufen uns an. In einer der nächsten Ausgaben werden wir Ihre Frage beantworten oder Ihnen eine Lösung für Ihr Problem anbieten.

Emails senden Sie bitte an:

[friedrich@HausLehrer.com](mailto:friedrich@HausLehrer.com)

Anrufen können Sie uns unter:

02104 – 776591

Vielen Dank für Ihr Interesse und viel Erfolg im Tagesgeschäft



# Hausverwalter < Magazin >

Ein Konzept begeistert Hausverwaltungen ...  
und deren Kunden

Immobilienverwaltung ist Vertrauenssache. Und genau dieses Vertrauen ist seitens der Endkunden, sprich der Eigentümer und Gemeinschaften, in Richtung Verwaltung oftmals getrübt.

Aus diesem Grund suchen Hausverwaltungen oft nach dem so genannten

## "Alleinstellungsmerkmal"

mit dem Sie sich von den lokalen Konkurrenten abgrenzen und bei den Endkunden besser in den Fokus rücken können.

### "Deutsche HausFAIRwaltung" bedeutet:

- Einen wesentlichen Vorsprung im Wettbewerb
- Sie bieten das, was Ihre Kunden von Ihnen erwarten
- Sie agieren so, wie Ihre Kunden es sich wünschen
- In Ihrer Region haben Sie keinen Konkurrenten

Von der Vertragsgestaltung über die Serviceangebote bis hin zum Marketing. Das Konzept von "Deutsche HausFAIRwalter" bietet Ihnen alles das, was Sie sich wünschen ... und Ihre Kunden.

**Mit dem Ziel: Neue Kunden gewinnen und  
Bestandskunden halten!**

[www.Deutsche-HausFAIRwalter.de](http://www.Deutsche-HausFAIRwalter.de)

### Inhalt des Konzepts von Deutsche HausFAIRwalter

- ✓ Lösungen für die häufigsten Kritikpunkte der Kunden in Richtung Verwaltung
- ✓ realisierte Ideen für neue Service-Angebote
- ✓ Unterstützung im aktiven Tagesgeschäft
- ✓ Marketing- und Akquise-Instrumente
- ✓ Qualitätsmanagement
- ✓ Beratung + Begleitung zur Unternehmensentwicklung
- ✓ ein wirkliches ALLEINSTELLUNGSMERKMAL
- ✓ Gebietsschutz je PLZ-Gebiet
- ✓ Vorsprung im Wettbewerb mit anderen Verwaltungen
- ✓ erfolgreiche Produkte für die Akquise
- ✓ ... zufriedene Kunden, die bleiben und Sie weiterempfehlen!



# KordtRechtsanwälte

## Ihre Ansprechpartner bei Fragen rund um die Immobilie

- Werner Kordt, Rechtsanwalt und Notar  
Grundstücks- und Vertragsrecht
- Ute A. Lindenberg, Rechtsanwältin  
privates und gewerbliches Mietrecht
- Dirk Zurmühlen, Rechtsanwalt  
Grundstücksrecht
- Klaus Eichhorn, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und WEG-Recht  
privates und gewerbliches Mietrecht, WEG- und Maklerrecht
- Mathias Janitz, Rechtsanwalt  
privates und öffentliches Baurecht

## Wir sprechen Ihre Sprache

Deutsch – Englisch – Französisch – Italienisch – Spanisch – Niederländisch

[www.kordt-law.de](http://www.kordt-law.de)

Girardetstraße 2-38  
D-45131 Essen

Telefon: 02 01 . 8 72 62-0  
Telefax: 02 01 . 8 72 62-52

[consult-e@kordt-law.de](mailto:consult-e@kordt-law.de)





## Ein kurzer Überblick über unsere Leistungen

Unternehmensführung und –entwicklung ist in Hausverwaltungs-Unternehmen – entschuldigen Sie bitte diese deutliche Aussage – oftmals eher Zufall. Wo anderer Unternehmen zielgerichtet und mit klaren Aussagen planen wird in Verwaltungen eher umgekehrt agiert. Leider!

Ein Beispiel: In den ersten 6 Monaten des Jahres, sprich während der Abrechnungs- und Versammlungsphase erhalte ich oft

Aufträge für die Erstellung von Verwalter-Bewerbungen oder sonstigen Akquise-Mitteln. Oft mit Zusatz: „Es ist eilig!“.

Geht es dann aber daran, das der Auftrag ausgeführt und der Verwalter Infos, Daten oder Fakten liefern soll ... passiert lange und oft Wochenlang gar nichts.

Und immer wieder kommt die Aussage: „Das Tagesgeschäft frßt mich auf.“

*„Willst Du viel Zeit haben?“*

*Dann mußt Du Dir helfen lassen. (alte chinesische Weisheit)*

Und das sagen unsere Kunden zu unseren Leistungen:

***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.***

Uwe Waltmann, Geschäftsführer BGV Blasewitzer Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Dresden

***Die Praxis-Box enthält tatsächlich viele Tipps für den Alltag einer Hausverwaltung. Einige Tipps kennt man als guter Unternehmer natürlich, aber viele andere waren für mich neu und ich habe nicht nur Geld gespart. Die Investition hat sich mehr als gelohnt und ich empfehle die Box allen Kollegen.***

Ein zufriedener Kunde

Als Fazit zu meiner Seminarteilnahme kann ich sagen, daß mir die offene und vor allen Dingen sehr praxisorientierte Leitung sehr gefallen hat. Endlich mal jemand, der weiß wie Verwaltung funktioniert und die gestellten Fragen auch einmal im größeren Zusammenhang beantwortet.

Insgesamt hat sich die Investition in die Teilnahme dieses Seminars mehr als gelohnt und ich werde Herrn Friedrich sicherlich nicht zum letzten Mal bei einem seiner Seminare gesehen haben.

Armin Wizemann, Heinz Ziggel KG, Berlin

### PRINT-PRODUKTE für Hausverwaltungen:

- Die professionelle Verwalter-Bewerbung
- Die Initiativ-Bewerbung
- Die Verwalter-Bewerbung / Wiederwahl
- Die Erfolgsgeschichte
- Die Welcome-Broschüre
- Formular Hausverwaltungs-Vergleich
- Die Verwalter-Profil-Card
- ... und vieles mehr ...

### SERVICES rund um die Akquise für HV:

- Marketing + Akquise-Plan
- Beirats-Seminare
- Kunden-Events
- Aktionen + Wettbewerbe
- Kundenbefragungen

### ANGEBOTE für Ihr HV-Unternehmen:

- Homepage-Erstellung
- Homepage-Optimierung
- HausLehrer-Verwalter-Club
- Formulare-Muster-Anleitungen

### SEMINARE + WEBINARE für Hausverwaltungen:

- ✓ Zeitmanagement, Orga, Struktur
- ✓ Akquise + Marketing
- ✓ Online-Marketing
- ✓ Fördermittel + Beratung
- ✓ ... und vieles mehr ...