



Immobilienvermittlung mit Konzept

Auf zu neuen Vertriebserfolgen mit Immobilien

Eine gesunde Portion Neugier ist dabei die ideale Startvoraussetzung, für alles andere ist seitens SystemImmo gesorgt. Dank einer Kooperation der Fonds Finanz mit der HNG Verwaltungs AG wird Maklern ein ganz neuer Zugang zu diesem lukrativen Vermittlungsgeschäft ermöglicht.

Eine sichere Sache

Sven Jobusch, Regionaldirektor der Fonds Finanz, berichtet über seine Erfahrungen mit SystemImmo: „Das ist ein rundes Konzept, Vermittler wie Kunden werden sicher durch den Verkaufsprozess geführt.“ Der Clou dabei: Makler benötigen nicht unbedingt eine §-34c-Zulassung, SystemImmo öffnet auch denjenigen mit §-34d-Zulassung die Türen zur Immobilienvermittlung. Ein Closer (Vertriebskoordinator) der HNG AG begleitet den gesamten Beratungsprozess.

„Wir führen die Verkaufsgespräche gemeinsam, machen zusammen die Besichtigungen, Unterlagen werden besorgt, Termine organisiert“, beschreibt Sven Jobusch die Zusammenarbeit. „Ich mache die Finanzierungen selbst, aber auch da ist der Closer auf Wunsch zur Stelle. Der kleine Anteil an der Provision, der an den Closer geht, rechnet sich unbedingt.“

Konzept schlägt Objekt

SystemImmo räumt mit den landläufigen Vorurteilen zum Immobilienerwerb auf: unerschwinglich, übersteuert, dazu Bedenken wegen möglicher Leerstände und Mietausfällen. „Angeboten werden Immobilien in interessanten Lagen von Ballungsgebieten. Keine Luxusimmobilien, sondern gefragter Wohnraum zu vernünftigen Konditionen, der keine Probleme mit der Vermietung erwarten lässt. Eine zusätzliche Absicherung bietet die Mietgarantie, eine verlässliche Verwaltung betreut das Objekt, erste Renovierungskosten werden übernommen“, zeigt sich Sven Jobusch begeistert. Interessierte Kunden werden in einem mehrstufigen Beratungsprozess, angefangen



Worauf warten?
Informieren,
kontaktieren,
ausprobieren.

mit einem Analysegespräch über ein Konzept- und Immobiliengespräch bis hin zum Notartermin begleitet. Interessant dabei, die Einstiegsvoraussetzungen zum Immobilienerwerb sind gar nicht so hoch, wie vielleicht angenommen. Sie liegen bei einem Netto-Einkommen ab 2.100 Euro bei Singles und ab 2.700 Euro bei Verheirateten.

„Einfach mal machen“

Für Neugeschäft, die Triebfeder für berufliche Entwicklung, sind Immobilien genau das Richtige. Die zusammenfassende Empfehlung von Sven Jobusch ist eindeutig. „Immobilien zur Geldanlage und finanziellen Vorsorge sind absolut positiv besetzt. Kunden haben immer ein offenes Ohr dafür.“

Wer jetzt noch überlegt, für den seien die wichtigsten Vorteile nochmals zusammengefasst:



Das gibt Sicherheit

Hervorragend geeignet auch für Makler mit §-34d-Zulassung. Sie erhalten alle erforderlichen Hilfestellungen.

Das macht Spaß

Immobilienvermittlungen sind wirtschaftlich sehr interessant – mehr als Versicherungen.

Das bietet Chancen

Im Zusammenhang mit Immobilienvermittlungen bieten sich hervorragende Gelegenheiten für Cross-Selling und Zusatzgeschäfte.

> Firmen / Freie Berufe Digital

HDI

Nie war es leichter, kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler rundum abzusichern: mit unserer volldigitalen Abschlussstrecke Firmen / Freie Berufe Digital. Das Tool steht Ihnen 24/7 auf jedem Endgerät zur Verfügung. Mit nur wenigen Eingaben ermitteln Sie in kurzer Zeit Versicherungsbeiträge, erstellen Anträge und schließen online ab. Im zentralen Dashboard behalten Sie dabei stets den Überblick über offene und bereits abgeschlossene Vorgänge. Entdecken Sie jetzt unsere modernen Digitalstrecken und finden Sie passgenaue Lösungen für Ihre Geschäftskunden. Heute und in Zukunft.

Digital auf ganzer Strecke.

fondsfianz.de/beratungswelt/rechner-und-plattformen/#gesellschaftsrechner