

### PROZESSE

Automatisierung  
im Maklerbüro (2)

Seite 1

### MANAGEMENT

Praxistest  
„KI für Immobilienmakler“

Seite 3

### KREATIVE WERBEIDEEN

Interessante Werbemaßnahmen  
Ihrer Kollegen

Seite 5

## Meine Reise durch die Immobilienbranche

Seit über drei Jahrzehnten bin ich für die Immobilienbranche tätig. Mein Einstieg erfolgte 1991 mit Videotrainingen für Immobilienmakler, gemeinsam mit dem Verkaufs-Trainer Hans J. Gärtner als Berater. Damals galt Verkaufstraining als das A und O für Makler. Die Annahme war so simpel wie falsch: Selbst, wenn jemand Jahre im Wald gelebt hat, könnte er oder sie mit der richtigen Schulung, neuer Kleidung, etwas Körperpflege und gezieltem Verkauf coaching zu einem erfolgreichen Immobilienprofi werden. Eigentlich ein Schlag ins Gesicht aller Makler-Unternehmer, die sich über Jahre ein Unternehmen aufbauen.

Zum Glück hat die Branche sich seitdem erheblich weiterentwickelt. Sie ist erwachsen geworden. Heute ist wohl klar, dass kurzfristige Verkaufstechniken und flotte Sprüche nicht mehr ausreichen, um dauerhaft erfolgreich in der Immobilienwelt zu sein. Fragt man erfahrene Makler nach den Schlüsseln ihres beruflichen Erfolgs, so verweist kaum jemand auf Verkaufstrainings.

Stattdessen sind es Organisation und strategisches Marketing, die den entscheidenden Unterschied ausmachen. Eine gut strukturierte Arbeitsweise und durchdachte Marketingbotschaften sind die Pfeiler, auf denen nachhaltiger Erfolg in der Immobilienbranche basieren. Dies umfasst alles von der effizienten Verwaltung von Kundenkontakten über die gezielte Ansprache von Zielgruppen bis hin zur Nutzung moderner Technologien und digitaler Plattformen.

So konnte ich miterleben, wie sich die Branche von einer auf Verkaufstricks fokussierten Tätigkeit zu einer professionellen Dienstleistung entwickelt hat, bei der Vertrauen, Kompetenz und langfristige Kundenbeziehungen im Vordergrund stehen. Die Anforderungen an Immobilienmakler sind in vielerlei Hinsicht gestiegen. Das belegen allein die zahlreichen Gesetzesänderungen der letzten Jahre.

Diesbezüglich ist der IMMOBILIEN-PROFI als Weiterbildungs-Anbieter nicht nur sehr gut gerüstet, ich betrachte das Thema Unternehmens-Aufbau für Makler auch als unseren Positionierungsschwerpunkt. Das vorliegende Kompaktmagazin Nr. 147 wird dies bestätigen. So erhalten Sie zum einen wertvolle Tipps für die Automatisierung Ihrer Abläufe am Beispiel von onOffice. (Sollten Sie ein anderes CRM nutzen, sind die Details für Sie zwar nicht so interessant, allerdings erhalten Sie Anregungen für Ihr System).

Weiterhin testet Peter Arndt „künstliche Intelligenz“ im Bereich Organisation, Dokumentation und Marketing. Zwar ist KI sprichwörtlich derzeit in aller Munde, aber daran beteiligen wir uns erst, wenn es wirklich interessante Anwendungen, jenseits von Exposé-Texten gibt.

Mehr von Peter Arndt und seiner Erfahrung mit künstlicher Intelligenz erfahren Sie in den Webinaren und deren Aufzeichnungen in der Mediathek. Online-Veranstaltungen zu Management-Themen finden seit diesem Sommer übrigens immer freitags statt. So haben Sie am Wochenende Zeit, sich das Gesehene in aller Ruhe durch den Kopf gehen zu lassen. Viel Erfolg!

**Werner Berghaus**  
Herausgeber Immobilien-Profi  
berghaus@inmedia-verlag.de

Veröffentlicht am 8. August 2024  
online und in der App



## Automatisierung im Maklerbüro (2)

Werner Berghaus

**In einer mehrteiligen Reihe zeigt Jan Mettenbrink in Webinaren, wie onOffice viele Routine-Arbeiten automatisiert. Hohes Interesse riefen dabei die Warnhinweise bei Objekten mit fehlenden Unterlagen hervor. Dieser Beitrag zeigt, wie diese Checkboxes angelegt werden.**

### Das Ziel

Wird ein Objekt aufgerufen, sollen Warnungen erscheinen, wenn wesentliche Unterlagen entweder fehlen oder beantragt sind. Damit sollen Fehler durch vorzeitige Veröffentlichungen oder kostspielige Abmahnungen der Vergangenheit angehören. (siehe Bild)



weiter auf Seite 2 >

Wir starten wie immer mit der Recherche und Planung der Umsetzung. Welche Warnhinweise werden benötigt? Im Webinar sollen Warnhinweise für folgende Unterlagen erstellt werden:

- Abgeschlossenheitsbescheinigung
- Baulastenverzeichnis
- Grundbuchauszug
- Liegenschaftskarte
- Teilungserklärung

### Den Reiter anlegen

Es müssen also fünf Checkboxes mit Warnhinweisen angelegt werden und das führt zur Frage: wohin damit? Denn schließlich müssen die Warnhinweise deutlich sichtbar sein, also bereits auf der Startseite der Immobilie, den Grunddaten, warnen, wenn wichtige Unterlagen fehlen.

Damit scheidet die Platzierung auf einem separaten Reiter aus. Jan Mettenbrink erstellt deshalb einen Unterreiter auf dem Grunddatenreiter bei den technischen Angaben.

Dies führt zur Administration, zum Reiter Einstellungen und dort zum Modul Immobilien. Mit Klick auf das Stiftsymbol können die Kategorien und dort die Unterreiter definiert werden. (siehe Bild)



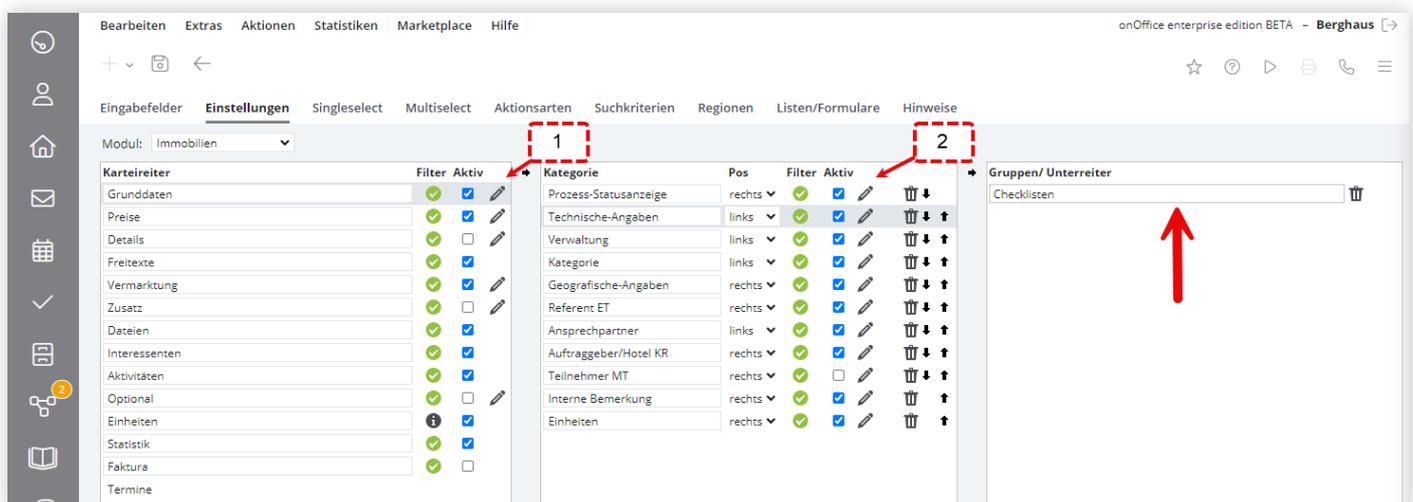
Allen Kaufobjekten  
gemeinsam sind  
nun die Warnhinweise  
bei fehlenden  
Unterlagen.

Im Bereich Administration bei Singleselect werden also für alle Unterlagen jeweils gesondert die passenden Felder angelegt und auf aktiv geschaltet. Das zusätzliche Feld „keine Angaben“ (hier: Nicht vorhanden) fügt onOffice hinzu und funktioniert dann als Default-Feld. Das bedeutet, wenn ein Objekt neu angelegt wird, stehen alle Unterlagen auf „keine Angaben“.

### Filter erstellen

Nun benötigen wir die entsprechenden Filter, um die fehlenden Unterlagen bei unseren Immobilien auch zu erkennen.

Über „Filter bearbeiten“ und „Erweiterter Filter“ wird der erste Filter auf Kaufobjekte eingestellt. Nach dem Klick auf Filtern entsteht ein erster temporärer Filter, der nur die Kaufobjekte selektiert. Dieses bildet die Basis für den nächsten Filterschritt. Dieser lautet etwa: „Abgeschlossenheitsbescheinigung“ ist „beantragt“ (wird temporär gefiltert) ODER „beantragt“ (nochmals filtern). So entsteht ein dreiteiliger Filter mit den Schritten, der unter dem Namen „Warnhinweis Abgeschlossenheitsbescheinigung“ gespeichert wird.



### Felder anlegen

Der benötigte Reiter, genauer der Unterreiter, ist nun vorhanden, jetzt fehlen dort noch die Felder. Wir wechseln wieder zur Administration in den Bereich „Eingabefelder“. Da die benötigten Felder nicht standardmäßig vorhanden sind, müssen sie angelegt werden. Dies gelingt mit einem Klick auf „Neues Feld anlegen“, der gewünschte Name wird vergeben und in der Spalte „Gruppe“ wird auf den soeben erstellten Unterreiter verwiesen. Ferner werden alle Felder als Singleselect markiert.

Schließlich kann es bei Unterlagen immer nur einen Zustand geben. Dies wären entweder „Unterlagen vorhanden“, „nicht benötigt“ oder „Unterlagen beantragt“.

### Filter Recycling

Der Filter besteht also aus drei Schritten, wie folgt:

1. Kaufobjekte
- UND
2. Abgeschlossenheitsbescheinigung = keine Angaben
- ODER
3. Abgeschlossenheitsbescheinigung = ist beantragt

Nun werden die letzten zwei Schritte entfernt und auf Basis der Kaufobjekte ein neuer Filter definiert:

1. Kaufobjekte  
UND

2. Baulastenverzeichnis = keine Angaben  
ODER

3. Baulastenverzeichnis = ist beantragt  
Es wird wieder gespeichert, es geht abermals zwei Schritte zurück und zwei neue Filter vorwärts, bis alle benötigten Filter vorliegen.

### Warnhinweise definieren

Es geht jetzt in den Bereich „Administration“ und den Reiter „Hinweise“, dort in das Immobilien-Modul. Jetzt werden die einzelnen Filter dort aufgerufen und mit den entsprechenden Warnhinweisen versehen. Fast fertig!

Doch nun werden bei *Häusern zum Kauf* Unterlagen, wie die fehlende Teilungserklärung, moniert, obwohl das bei dieser Objektart nicht benötigt wird. Das lässt sich manuell ändern, kann aber auch ein kleiner Prozess übernehmen.

### Zum Abschluss ein Prozess

Dazu benötigen wir zunächst zwei einfache Filter, nämlich Haus UND Kauf sowie Wohnung UND Kauf.

Dann erstellen wir einen Autoprozess nach diesem Schema:

### Autostart nach Objekterstellung

Automatische Entscheidung: Entspricht das Objekt dem Filter Wohnung UND Kauf? Bei Ja passiert nichts, denn alle Unterlagen werden benötigt. Bei Nein folgt eine weitere automatische Entscheidung: Entspricht das Objekt dem Filter Haus UND Kauf?

- Bei Ja werden nun folgende Werte geschrieben:
- Abgeschlossenheitsbescheinigung = Nicht benötigt und
- Teilungserklärung = Nicht benötigt.
- Bei Nein wird bei den verbleibenden Objekten, etwa Grundstücken, entsprechende Werte gesetzt.

### Fazit:

Nach dem Anlegen eines Objekts werden jetzt alle Wohnungen zum Kauf herausgefiltert. Bei allen anderen Objekten mit den Kriterien Haus UND Kauf werden die nicht benötigten Unterlagen mit dem entsprechenden Wert versehen.

Allen Kaufobjekten gemeinsam ist nun, das gut sichtbare Warnhinweise erkennen lassen, welche Unterlagen noch bis zur Veröffentlichung beschafft werden müssen.

Im nächsten Schritt werden wir die automatisierte Anforderung dieser Unterlagen beschreiben. Es empfiehlt sich, die genaue Vorgehensweise in entsprechenden Webinar-Mitschnitten nochmals zu erleben. Hier ist die Übersicht aller bisherigen onOffice-Webinare bei IMMOBILIEN-PROFI mit Jan Mettenbrink.

Teil	Datum	Thema:	Ausgabe
Teil 5	19. Juni 24	Unterlagen automatisch anfordern.	
Teil 4	17. April 24	Prozesse zum Nachmachen	IP145
Teil 3	20. März 24	Automatische Funktionen in onOffice	
Teil 2	28. Febr. 24	Warnhinweise bei fehlenden Unterlagen	IP147
Teil 1	18. Nov. 23	Überblick: Wichtige Automatismen im Maklerbüro	

MGM

## Praxistest „KI für Immobilienmakler“

Peter Arndt

**Künstliche Intelligenz kann viel mehr als Exposés texten. Peter Arndt hat es bei Organisation, Dokumentation und Marketing getestet. Er fand viel Licht, ein wenig Schatten und hat einen wichtigen Warnhinweis.**

Zugegeben; immer auf der Suche nach natürlicher Intelligenz, habe ich mich mit dem Thema KI zunächst nicht beschäftigt. Ich habe zwar Hype-Meldungen gelesen wie „KI schreibt jetzt meine Exposés!“ oder auch „KI betreut jetzt meine Kunden.“ Aber wie bei den meisten Hypes, wurden die Meldungen wieder leiser und Ernüchterung macht sich breit.

Der Anstoß zum Umdenken kam bei mir durch den Facebook-Post eines Unternehmensberaters. Er schrieb, dass sich in seinem Unternehmen jeder Mitarbeiter 10 Prozent seiner Arbeitszeit mit KI-Anwendungen beschäftigt. Daraufhin begann ich mich mit dem Thema zu befassen und

habe einige Anwendungen entdeckt, mit denen Immobilienmakler sich das Leben bei Organisation, Dokumentation und Marketing leichter machen können.

Doch zuvor die Antwort auf die Frage „Was ist eigentlich künstliche Intelligenz?“. Nun, das, was gemeinhin darunter verstanden wird, ist es nicht. Was wir derzeit als KI wahrnehmen, sind Computerprogramme, mit denen wir uns in natürlicher Sprache unterhalten können. Die Kommunikation geschieht über Tastatureingaben, sog. Prompts. Textbasierte KIs geben Text zurück, bildbasierte KIs liefern (mehr oder weniger passende) Bilder. Das gibt es schon seit Jahren, ohne dass dies bewusst wahrgenommen wurde. Denken Sie nur an die Tastatureingabe Ihres Smartphones. Nach Eingabe einiger Wörter wird vorgeschlagen, wie es vermutlich weitergeht. Dazu greift das Smartphone auf Wörterbücher zurück und berechnet,



Angst vor einer böartigen KI zu haben, ist wie Angst vor Überbevölkerung auf dem Mars

Andrew Ng

welches Wort wahrscheinlich als Nächstes kommt. Grundlage dafür sind hunderttausende Wörter, die auf einigen Megabyte gespeichert sind. Heutige KI-Modelle nutzen für diese Berechnungen mehrere Terrabyte gespeicherten Wortschatzes. Mit jeder Nutzung erhöht sich das gespeicherte Vokabular; die Berechnungen werden genauer. In der EDV-Sprache: Die KI wird von den Anwendern unbewusst trainiert.

Abseits aller Masseneuphorie gibt es auch für Sie einige Optionen, KI sinnvoll zu nutzen. Starten wir bei der Organisation Ihrer Geschäftsprozesse. Aus dem letzten Artikel wissen Sie, dass ich für die Übersicht der Aktivitäten auf der operativen Ebene eine Task-Management-Software wie Meistertask bevorzuge. Als Roadmap gibt es für jede Phase des Immobilienverkaufs Vorlagen für alle zu erledigenden Aufgaben. Das ergibt eine Übersicht aller Aktivitäten. Die bevorstehenden und die bereits erledigten. Überblick nicht nur für den Aufgabeninhaber, sondern ggf. auch für die Geschäftsleitung und/oder eine Vertretung.

Jetzt gibt es Fälle, bei denen Sie Aufgaben delegieren wollen, ohne dass der Aufgabeninhaber Zugriff auf Ihr System erhält. Zum Beispiel, wenn Sie Praktikanten einsetzen, die keinen Vollzugriff auf Ihre Dokumentation benötigen. Oder wenn Sie Aufgaben an virtuelle Assistenten auslagern. Dann können Sie das Board aus Ihrem Kanban System exportieren. Die Exportdatei lassen Sie von einer KI-Anwendung in eine Checkliste umwandeln, die Sie Ihrem Mitarbeiter anschließend zur Bearbeitung übergeben. Erledigt hat dies bei mir ChatGPT mit folgendem Prompt: „Erstelle aus der angehängten JSON-Datei eine strukturierte Checkliste und berücksichtige dabei alle Aufgaben in den jeweiligen Abschnitten.“

Auch der umgekehrte Fall ist möglich. Sie haben Checklisten und wollen daraus Texte für die Dokumentation im Maklerhandbuch erstellen. Die Anweisung für die KI (Claude 3.5) lautet: „Erstelle aus der Checkliste verschiedener Tätigkeiten eine Gebrauchsanleitung in Fließtext als Basis für den Eintrag des Themas in ein Unternehmenshandbuch.“ Umgehend wird ein Text geliefert, den Sie für Ihre Dokumentation verwenden können. Ergänzt um Screenshots der verwendeten Programme, ist das Handbuchkapitel im Nu fertig. Eine weitere Möglichkeit ist, vorhandene Fließtexte in Checklisten umzuwandeln. Der Prompt dafür: „Erstelle aus dem folgenden Text eine Checkliste“ bei ChatGPT.

Sie haben keine Kanban-Boards, Texte oder Checklisten? Dann lassen Sie die KI doch Ihre Bewertungen bei Google auslesen, zusammenfassen und die wichtigsten Kriterien benennen. Der Prompt: „Analysiere

die folgenden Kundenrezensionen, identifiziere wiederkehrende Themen und erfasse die Stimmung in einer Zusammenfassung auf Deutsch. Verwende dazu folgende Basis: [Link zu Google-Rezensionen]“ bei Claude 3.5.

„Wer schreibt, der bleibt.“ Als Immobilienmakler sind Sie Meister der mündlichen Kommunikation. Viele nutzen dies bei Kundenvorträgen, Webinaren oder Werbevideos. Die Idee: Nutzen Sie bereits vorhandene Audio-/Videoaufnahmen und wandeln Sie diese in Texte für Ihre Webseite, Kundenzeitschrift, Blog oder ähnliche Medien um. Ich verwende dafür die Anwendung „Transcript“, zu finden unter <https://transcript.lol/>. Nach wenigen Minuten Rechenzeit wird jede Audio-/Videodatei in Text umgewandelt. Das funktioniert, nebenbei erwähnt, auch von „Schwäbisch“ in „Deutsch“. Transcript bietet weitere Optionen für den ausgegebenen Text. Erstellen Sie unter anderem automatisch eine Zusammenfassung, einen Newsletter, einen Blogpost und einiges mehr.

„Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“. Lassen Sie uns noch betrachten, wie Sie KI als Marketing-Assistenten einsetzen, bevor wir zu einigen Besonderheiten der KI-Anwendungen kommen. Was habe ich schon Zeit ver(sch)wendet für die Suche nach passenden und aussagekräftigen Bildern! Mit KI-Unterstützung geht es heute wesentlich einfacher. Das Bild oben wurde von DALL-E (via ChatGPT) erstellt.

*DALLE 2024-08-02 12.09.07 - A modern cityscape in the background with a real estate agent in the foreground holding a tablet. The tablet displays digital documentation*

Der Prompt: „In einer Präsentation für Immobilienmakler geht es um die Nutzung von künst-

# Kreative Werbeideen

An dieser Stelle finden Sie regelmäßig Beispiele interessante Werbemaßnahmen Ihrer Kollegen

## Hingucker

Wer sich nicht, wie in Ballungsräumen, vollständig auf Lieferdienste verlässt, der oder die muss zwangsläufig im Supermarkt für Nachschub sorgen. Für ortsansässige Makler bieten sich hier interessante Werbechancen.

Reinhard Doering (Bild), Inhaber von Doering Immobilien in Königswinter, hat es auch auf lokale Supermärkte abgesehen. Sein Firmenlogo, Slogans oder Werbebotschaften finden Sie etwa am Unterstand der Einkaufswagen. Ungewöhnlich ist jedoch die Werbung auf dem Kassensband, denn dies ist zwangsläufig ein Hingucker. Die Kosten liegen bei 250 EUR monatlich bei zwei Kassensbändern in einem Markt.

Anbieter: zebra-media.de



## Mitnehmer

Ebenfalls auf den Bereich tägliche Besorgungen fokussiert sich Martin Bähringer von der stadtmakler Immobilien in Wetzlar. Dort stellt man Käufern und Verkäufern einer Immobilie zusätzlich hochwertige Einkaufstaschen zur Verfügung. Sie werden Käufern zusammen mit dem Hausordner übergeben, während die Verkäufer ebenfalls eine Tasche mit einer Packung Pralinen eines ortsansässigen Konditors erhalten.

Der Effekt: „Inzwischen dürften ca. 250 Taschen im Umlauf sein“, sagt Martin Bähringer. „Und dann sind die Taschen samstags auf dem Wochenmarkt, am Einkaufswagen im Supermarkt oder bei anderen Anlässen zu sehen. Wichtig ist uns, in den Köpfen unserer Kunden zu bleiben.“  
Preis: Bis zu 20 EUR / Stück je nach Qualität.

Anbieter: z.B. Werbemittel Lieferanten



Fortsetzung von Seite 4 &gt;

licher Intelligenz für Dokumentationen. Generiere dafür eine Bildidee.“

Ein anderer Prompt (ChatGPT): „Ich suche eine Bildidee für das Thema „Praxisbeispiel im Business“ brachte sechs Bildideen und die Rückfrage von ChatGPT „Soll ich eines dieser Konzepte als Bild erstellen lassen?“ Meine Antwort: „Bitte erstelle mir die Nummer 5 als Bild.“ Dies ergab in Sekunden ein professionelles Bild für den Einbau in eine PowerPoint-Präsentation.

Auch dieser Prompt ist denkbar (ChatGPT): „Du bist Immobilienmakler, der einen verdeckten Immobilienverkauf durchführt (d.h., die Originalimmobilie wird nicht veröffentlicht). Erstelle eine Illustration für das Exposé einer 3-Zimmer-Wohnung.“ Die KI liefert eine erste Illustration, die nach etwas Nacharbeit hervorragend verwendet werden kann.

Sie haben die bisherigen Prompts ausprobiert und andere Ergebnisse als ich bekommen? Das ist korrekt. Eine Besonderheit von KI-Anwendungen ist, dass ein Zufallsgenerator einprogrammiert wurde. Geben Sie 100-mal denselben Prompt ein, werden Sie 100 verschiedene Antworten bekommen. Das ist natürlich nicht besonders hilfreich, wenn Ihnen etwa der Stil der oben generierten Illustration zusagt und Sie weitere Bilder in diesem Stil anfertigen wollen. Ein kleiner Trick dafür: Lassen Sie sich die „Gen-ID“ des Bildes ausgeben (Prompt: „Teile mir die Gen-ID des Bildes mit“) und bestimmen Sie mit dieser den Stil des nächsten Bildes (Prompt: „Erstelle ein fotorealistisches Bild eines Einfamilienhauses im Stil von Gen-ID vprnWbccppFD9Ajuq“).

### Wenn die Maschine halluziniert

„Errare humanum est – Irren ist menschlich“. So ganz wollen wir es nicht nur dem Menschen über-



Die KI erfindet(!) dann recht selbstbewusst eine scheinbar passende Antwort.

lassen, in die Irre zu gehen. Auch KI-Anwendungen befinden sich manchmal auf dem Holzweg. Das passiert immer dann, wenn es für eine Frage an die KI in deren trainiertem Wortschatz keine Referenz gibt. Die KI erfindet(!) dann recht selbstbewusst eine scheinbar passende Antwort. Der Fachbegriff dafür: „Die KI halluziniert“. So haben wir für unsere Webseite durch eine KI-Anwendung eine Stadtbeschreibung von Schorndorf erstellen lassen. Diese wurde auch umgehend geliefert und las sich wirklich gut. Doch halt. Was war das?

„Der bekannte Dichter Friedrich Hölderlin wurde in Schorndorf geboren.“ Keine Rede von Gottlieb Daimler, dessen Geburtshaus in Schorndorf zu einem Museum umgebaut wurde? Eine kurze Überprüfung ergab, dass ChatGPT halluzinierte und statt Gottlieb Daimler den Dichter Hölderlin (geboren in Lauffen am Neckar) als Sohn der Stadt ausgab. Deshalb empfiehlt es sich immer, die Antworten von KI-Anwendungen kritisch zu hinterfragen und diese nicht ungeprüft hinzunehmen.

Ein weiterer wichtiger Punkt dabei ist der „Trainingsstand“ der KI-Anwendung. Fragen wir doch bei ChatGPT selbst nach. „Wie ist der aktuelle Trainingsstand von ChatGPT?“ Die Antwort: „Der Cutoff für die Trainingsdaten liegt bei September 2021“, was bedeutet, dass das Modell keine spezifischen Informationen über Ereignisse oder Entwicklungen nach diesem Datum hat (GPT 4o (omni) liegt der Cutoff bei Oktober 2023). Obwohl das Modell leistungsfähig ist, hat es auch einige Einschränkungen, darunter die Neigung, manchmal falsche oder veraltete Informationen zu liefern, weil es auf historischen Daten basiert.

Trotz der zuletzt genannten Punkte halte ich die Beschäftigung mit KI-Anwendungen für wichtig. Der heutige Artikel ist dabei nicht mal die oft zitierte Spitze des Eisbergs. KI-Anwendungen leisten wesentlich mehr, als hier beschrieben. Wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, lassen Sie es mich wissen.

**Peter Arndt** ist Berater und Trainer. Schwerpunkt seiner Arbeit sind Organisationssysteme für Menschen und Unternehmen mit dem Ziel deutlicher Produktivitätssteigerung mit weniger Aufwand. Info: [www.maklerhandbuch.de](http://www.maklerhandbuch.de)



MAKELN 21	EGW	AGW	LEB	MGM	FHG	MKT	FIN
Strategien	•	•	•	•	•	•	•
Prozesse	•	•	•	•	•	•	•
Tools / Vorlagen	•	•	•	•	•	•	•
Kennziffern	•	•	•	•	•	•	•
Definitionen	•	•	•	•	•	•	•

### MAKELN 21 – DIE MATRIX

beschreibt Maklerunternehmen mittels sieben Geschäftsbereichen. Eigentümer-Gewinnung (EGW), die 1:n-Akquise, Auftragsgewinnung (AGW), die 1:1-Akquiseverhandlung, Leistungserbringung (LEB), die Vermarktung im Auftrag, sowie Management (MGM), Führung (FHG), Marketing (MKT) und Finanzen (FIN). Alle Beiträge sind entsprechend gekennzeichnet.

### IMPRESSUM

Herausgeber: in.media Verlags GmbH, Mohrenstraße 1–3, 50670 Köln, Tel. 0221/16 80 71-0, [redaktion@IMMOBILIEN-PROFI.de](mailto:redaktion@IMMOBILIEN-PROFI.de), [www.IMMOBILIEN-PROFI.com](http://www.IMMOBILIEN-PROFI.com). Redaktion: Werner Berghaus, Andrea Fricke, Beiträge von: Peter Arndt, Werner Berghaus. Namentlich gekennzeichnete Beiträge entsprechen nicht unbedingt der Meinung der Redaktion. Layout/Herstellung: Britta Wilken. Auflage: 5.000/10.000 Exemplare kompakt/Magazin. Erscheinungsweise: IMMOBILIEN-PROFI erscheint zehnmal jährlich. Der Bezugspreis inklusive der Nutzung des Onlinebereichs für ein Jahr beträgt 95,- Euro zzgl. MwSt. Bilder: Archiv, Druck: Silber Druck oHG, 34253 Lohfelden