



Berater-Netzwerk für Immobilien

Mit der Energieberatung zur Altersvorsorge

Wer in eine Immobilie investiert, schafft sich damit ein Stück Altersvorsorge – vorausgesetzt, dass die Finanzierung stimmt und das Gebäude in einem guten Zustand ist. Um Hausbesitzer gut informieren zu können, gründete Energieberater Bernhard Becker und Finanzstratege Bernd Blasius ein Berater-Netzwerk und eröffneten sich selbst neue Chancen.

Immobilien, Finanzen und Energie – diese drei Themen beschäftigen jeden Bauherrn früher oder später. Ganz gleich, ob er neu bauen oder modernisieren möchte, er zieht verschiedene Berater hinzu. In den meisten Fällen steht dann ein Beratungstermin nach dem anderen an. Aus der Vielzahl an Informationen muss der Bauherr selbst die passende Gesamtlösung kombinieren. Einfacher und Zeit sparender wäre es doch, wenn die Beratungen aufeinander abgestimmt wären. Dieser Gedanke war der Anstoß für Energieberater Bernhard Becker und Finanzstrategen Bernd

Blasius aus Konz, in diesem Jahr ein Berater-Netzwerk ins Leben zu rufen. „Viele Bauherren denken über Finanzierungen nach. Doch auch die beste Finanzierung ist nicht viel wert, wenn der Bauherr nicht in die richtigen baulichen Maßnahmen investiert. Die Kompetenz eines einzigen Beraters reicht für die Vielzahl der Themen nicht aus“, sagt Becker.

Von der Idee zum Konzept

Mit dem befreundeten Finanzstrategen entwickelte der Energieberater das Konzept. Ein Informationstag sollte der Anfang sein. Das zentrale Thema stand schnell fest: Es sollte vermittelt werden, wie eine Immobilie zur Altersvorsorge werden kann. Aus dieser Idee wurde der erste Immobilitätstag im Tagungszentrum der Industrie- und Handelskammer (IHK) in Trier. Als Themenschwerpunkte wurden Finanzieren, Steuerrecht und Energieeinsparung ausgewählt. Das Angebot sollte sich an Bauwillige, aber auch an ausführende Firmen richten, um diese als Netzwerkpartner zu gewinnen. Die Besucher sollten sich informieren und untereinander austauschen können.



Beim Immobilien-tag in Trier hatte das Berater-Netzwerk den ersten Auftritt. In Vorträgen, Vorführungen und Gesprächen informierten sich die Besucher, wie die eigene Immobilie zur Altersvorsorge werden kann

Anzeige

Auf Partnersuche

Mit dem neuen Konzept und viel Begeisterung machten sich Energieberater Becker und Finanzstrategie Blasius auf die Suche nach Partnern für den Informationstag und sprachen Firmen aus der Region an. „Es kostete anfangs viel Mühe, Ziel und Zweck unserer Idee klarzumachen“, so Becker. Schließlich sagten elf Firmen zu: Handwerksbetriebe wie Installateure, Fensterbauer und Stukkateure waren ebenso unter den Teilnehmern wie ein Fertighausanbieter, Lüftungsanlagenhersteller, Ablufthaubenhersteller, ein Immobilienmakler und das regionale Energieversorgungsunternehmen.

Vom Konzept zur Umsetzung

Bei der Planung holte sich Bernhard Becker Tipps aus der Leseprobe des Gebäude-Energieberaters. „Der Artikel ‚Beratungskunden gewinnen‘ hat uns weitergeholfen, die richtigen Maßnahmen zum richtigen Zeitpunkt anzustoßen“, sagt Becker. Als Termin wurde ein Samstag gewählt, als Veranstaltungsort die IHK Trier. Der Immobilien-tag wurde mit Plakaten und Anzeigen in den regionalen Zeitungen beworben und auf die Internetseite www.marktplatz-region-trier.de gestellt. Die teilnehmenden Firmen stellten ihre Kundenadressen zur Verfügung, so dass zusätzlich 400 persönliche Einladungen verschickt wurden. Dabei zeigte sich der Synergieeffekt eines Netzwerks. Jede Firma konnte damit die Kontakte der Partner auch für sich nutzen. Der Besuch der Veranstaltung sollte kostenlos sein. Deshalb wurden die Gesamtkosten von 7500 Euro für die Marketingmaßnahmen unter den Teilnehmern zu gleichen Teilen aufgeteilt.

Das Angebot des ersten Infotages

Beim Immobilien-tag fanden über den Tag verteilt drei Vorträge statt. Bernhard Becker referierte über energieeffizientes Bauen,

den Energiepass, und den Zusammenhang zwischen Wohnraumlüftung und Schimmelpilzrisiko. Steuerberater Wolfgang Roth informierte über steuerliche Themen bei Neubau und Erwerb von Immobilien und Erbschaftsrecht. Finanzstrategie Bernd Blasius erklärte dem Publikum die Möglichkeiten, Gefahren und Chancen der Immobilienfinanzierung. Allen drei Beratern war es wichtig, unabhängig zu informieren.

Reaktionen von Besuchern

„Vielen Besuchern wurde zum ersten Mal klar, wie eng die Energie, Finanzen und Steuerrecht miteinander verknüpft sind. Sicher erkannte auch die eine oder andere teilnehmende Firma erst am Immobilien-tag den Nutzen, den ein Netzwerk bietet“, sagt Becker. Weil er im Vortrag seine Fachkompetenz zeigen konnte, fiel es im Anschluss leicht, Besucher für ein individuelles Gespräch zu gewinnen. Becker setzte auf den persönlichen Austausch: „Selbst gut gemachte Prospekte können die Informationsqualität nicht erreichen, die ein Gespräch bietet.“ Aufklärungsbedarf sieht er beim Thema Energiepass und der Werterhaltung von Gebäuden. Viele Besucher fragten, welche Maßnahmen in sinnvoller Reihenfolge durchgeführt werden sollen, damit das Gebäude weiterhin Kapitalanlage bleibt.

Die Bilanz des Berater-Netzwerkes

Rund 15 neue Kundenkontakte alleine bei Bernhard Becker sind das Ergebnis des Informationstages. Außerdem wurde durch den gemeinsamen Auftritt sein eigener Bekanntheitsgrad gesteigert. Was für ihn aber noch wertvoller ist, sind die ersten Erfahrungen mit dem Berater-Netzwerk. Das Konzept sieht Becker durch die erste Veranstaltung bestätigt. Das Netzwerk wird weitere Aktionen durchführen, darüber waren sich die teilnehmenden Firmen einig.

Britta Großmann