



Terminvereinbarung: schneller und professioneller

Immobilienmakler haben viele Termine – im Büro und in der Immobilie beim Objekteinkauf sowie bei Besichtigungen und Übergaben. Gerade bei Maklerunternehmen mit mehreren Mitarbeitern ist deren Koordination oft schwierig. Eine professionelle Software hilft, Termine abzustimmen, zu bestätigen und daran zu erinnern sowie Meetings mit Kollegen zu koordinieren. Was sie im Einzelnen leistet.

Die Maklersoftware der onOffice GmbH bietet mehrere Tools, mit denen es Maklern gelingt, Termine schneller abzustimmen, mit mobilen Endgeräten zu synchronisieren und Gesprächsergebnisse dieser Treffen richtig zu dokumentieren. Auf diese Weise lassen sich pro Monat teils mehrere Stunden sparen, die ansonsten für die Terminabstimmung per Telefon oder E-Mail eingesetzt werden müssten. Voraussetzung aber ist, dass alle Mitarbeiter ihre beruflichen Termine in der Software einpflegen.

Die Vorteile einer effizienten Terminkoordination werden oft unterschätzt. Ohne diese werden oft unzählige Abstimmungstelefonate geführt, etwa für die Vereinbarung von Besichtigungsterminen mit potenziellen Käufern und Mietern. Ähnliches gilt für firmeninterne Meetings: bei Standardsoftware-Produkten müssen in der Regel die Kalender aller Teilnehmer

gecheckt werden auf der Suche nach einem gemeinsamen Zeitfenster. Bei dem „Termin-Slot-Finder“ von onOffice sucht das System automatisch ein Slot, zu dem

alle Gesprächsteilnehmer können. Hierzu werden die Kalender der Teilnehmer angeklickt und ein Matching-Tool angestoßen. Es findet in kurzer Zeit ein freies Zeitfenster, an dem alle können. Mit wenigen Klicks wird der Termin bestätigt und in alle Kalender übertragen.

Nicht weniger effizient sind die Möglichkeiten der Spezialsoftware bei Terminabstimmungen mit Außenstehenden, so beispielsweise für Besichtigungen, Wohnungsübergaben und -abnahmen oder Handwerker-Einsätze in der Immobilie. Hierfür gibt es zwei Wege. Entweder der Makler unterbreitet seinem Kunden mehrere Terminvorschläge oder dieser gibt seinerseits Empfehlungen, wann es ihm passt. „Danach wird die Terminvereinbarung automatisch verschickt. Vor dem Datum erhalten die Gesprächspartner automatisch eine Erinnerung per SMS. Auch der Immobilienvermittler wird von einem Softwareautomatismus daran erinnert, entweder an seinem Büro-Desktop oder mittels Push-Nachricht der Software-App auf sein Handy beziehungsweise Tablet.

„Ein zusätzlicher Vorteil einer Terminvereinbarung aus der Maklersoftware heraus ist, dass Termine und ihre Ergebnisse außerdem in der Software beim jeweiligen Objekt hinterlegt werden und so für die Nachbereitung besser nutzbar sind“, erläutert onOffice-Geschäftsführer Stefan Mantl. Bei Standardsystemen wie Microsoft-Outlook ist dies nicht möglich.

Im Klartext bedeutet dies, dass der Makler erkennt, wie viele Besichtigungstermine



für eine bestimmte Immobilie gemacht wurden. Auf diese Weise belegt er seine Arbeit gegenüber dem Eigentümer. Gibt es viele Begehungen, aber keine Kaufzusagen, kann er mit dem Eigentümer das Gespräch für eine Kaufpreis-Reduktion suchen. Als Argument dient ihm die Zahl der erfolglosen Besichtigungen.

Aber auch für das interne Controlling ist es wichtig zu erfassen, wie viele Besichtigungen einzelne Vertriebsmitarbeiter für die jeweiligen Objektarten benötigen bis sie zum Notar gehen. „Selbstverständlich lassen sich diese sowie weitere Tätigkeiten objektbezogen grafisch übersichtlich darstellen“, ergänzt André Stormberg, Produktmanagement-Verantwortlicher bei onOffice.

Kollegen oder Callcenter-Mitarbeiter können selbsttätig nach Terminen Nachfass-Aktivitäten starten, die ihnen das System automatisch über den Prozessmanager teilt oder der Vertriebskollege als Arbeitsanweisung überträgt. Ein Beispiel hierfür kann sein, dass der verkaufswillige Eigentümer einige Tage nach dem Einkaufstermin gefragt wird, ob er mit dem Maklerbüro zusammenarbeiten möchte, ob es noch Fragen hinsichtlich der Vermarktung oder des Verkehrswertes gibt etc.

Nach Besichtigungen mit Kaufinteressenten können onOffice-Anwender zusätzlich

das Tool „Terminnachbereitung“ einsetzen. Hierbei werden nach einem Besichtigungstermin Interessenten, die sich während des Termins nicht äußerten, ob sie die vier Wände kaufen wollen, automatisch per Mail angeschrieben und gebeten, in einem Web-Formular ihre Meinung zu äußern und mögliche Absagegründe zu benennen, wie etwa dass der Kaufpreis ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigt. Auf diese Weise erhalten Makler und Verkäufer wichtige Informationen über die Vor- und Nachteile des Gebäudes aus Erwerbersicht. Die Absagegründe können im Anschluss in der Objektstatistik ausgewertet werden.

Ein weiteres, hilfreiches onOffice-Widget ist die neue „Terminkarte“. Damit lassen sich Wegstrecken zwischen mehreren Terminen optimal koordinieren. Ist beispielsweise ersichtlich, dass ein Kollege im Außendienst zwischen zwei Terminen noch Luft hat, kann nachgesehen werden, ob diese räumlich so zueinander liegen, dass er gegebenenfalls eine weitere Verabredung in der Nähe übernehmen kann.

Und weil nichts so stetig ist wie der Wandel, arbeiten die Aachener Softwareentwickler an weiteren Verbesserungen. So wird eine Kooperation mit dem Online-Terminkoordinator der Firma „timum“ vorbereitet. Nach einer Integration in die onOffice-Software können Makler in

naher Zukunft bei ihren Exposés, die sie auf ihrer Homepage beziehungsweise in Immobilienportalen eingestellt haben, den Interessenten anbieten, im „timum“-Kalender direkt Besichtigungstermine einzutragen. Hierfür vergibt der Immobilienprofi im Vorfeld Zeitfenster, in denen er Besichtigungen wahrnehmen möchte. Der Interessent muss hierfür einige persönliche Daten wie Name, Telefon etc. hinterlegen und erhält im Anschluss eine Terminbestätigung, möglicherweise die genaue Objektanschrift und kurz vor der Verabredung eine Erinnerung. Dabei kann er gegebenenfalls den Termin mit wenigen Klicks noch absagen.

Alle Termine werden zudem in der onOffice-Maklersoftware hinterlegt. Kunden können so zu jeder Tages- und Nachtzeit Termine machen.

Ist dem Makler ein Online-Stellen eines solchen Kalenders zu transparent, kann er alternativ bei einer Terminanfrage dem Kunden einen Link mit möglichen Zeitfenstern schicken, aus denen er auswählen und einen Termin eintragen kann.

Besonders beim Vermarktungsstart von Neubauprojekten, wo innerhalb weniger Tage viele Kunden für mehrere Wohnungen oder Häuser bislang anriefen oder E-Mails schickten, erleichtert dieses Tool die Terminkoordination ungemein. ■

Attraktive Kfz-Versicherung exklusiv für Mitglieder

Die Mitglieder des IVD West profitieren nun auch in der Kfz-Versicherung. Möglich macht dies der von der BEST GRUPPE mit einem namhaften Versicherer ausgehandelte Rahmenvertrag. Der langjährige Verbandspartner und unabhängige Versicherungsmakler aus Düsseldorf hat einige sehr attraktive Besonderheiten ausgehandelt. Dazu gehört u.a., dass es keine weichen Tarifmerkmale gibt. Ferner punktet der Versicherungsschutz mit Besonderheiten wie unbegrenzter Fahrerkreis, keine Altersbeschränkung, keine Kilometerbegrenzung und keine Stell-

platzvoraussetzung. Zudem gibt es einige beitragsfreie Einschlüsse wie z.B. die GAP-Deckung bei Leasingfahrzeugen, die Neuwertentschädigung für zwölf Monate oder aber einen Schutzbrief.

Ein weiteres Plus ist eine Art „Rabattretter“ im Abschlussjahr. Bedeutet: All diejenigen, die schon jetzt für das kommende Jahr einen verbindlichen Antrag stellen und von der BEST GRUPPE die Deckungsaufgabe erstellt wurde, sichern sich die beantragte Prämie. Hierbei ist es unerheblich, ob bis zum Versicherungsbeginn ein oder mehrere

Schäden anfallen. Und für den Fall der Fälle gibt es obendrein noch eine Schaden-Hotline des Versicherers. Der rund um die Uhr besetzte Notruf hilft sofort, noch am Unfallort, mit allen nötigen Unterstützungen. Weitere Informationen, auch zu Beiträgen, erhalten Interessierte über die Geschäftsstelle des IVD West oder aber bei der BEST GRUPPE direkt. ■

