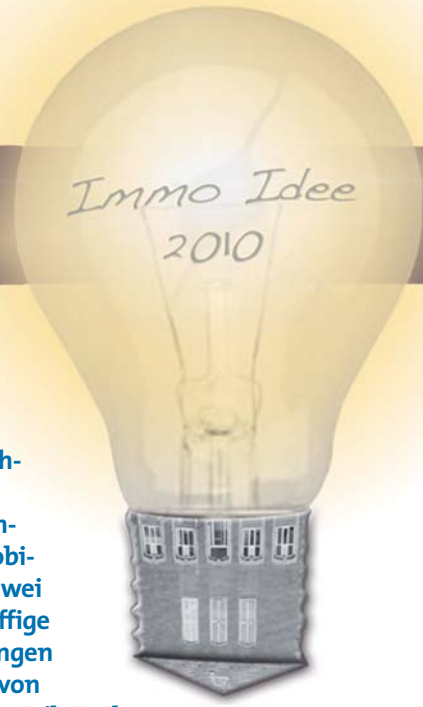


Immo Idee 2010

ausgezeichnet als



Unter dem Motto „Wer aufhört, besser werden zu wollen, fängt an, nicht mehr gut zu sein“ haben das AIZ-Immobilienmagazin und Immonet.de zum vierten Mal die „Immo Idee“, den AIZ-Wettbewerb für Immobilienwerbung und -kommunikation, ausgelobt. Gute Ideen, die auf unternehmerische Erfahrung und genaue Marktkenntnis treffen, haben es verdient, präsentiert und prämiert zu werden. Dies ließen sich zahlreiche Immobilienmakler, Verwalter, Bauträger, Sachverständige, Unternehmen aus der Immobilienberatung und auf Immobilienwerbung spezialisierte Agenturen nicht zwei Mal sagen und bewarben sich mit ihren erfolgreichen Werbekonzepten. Pfiffige Ideen, durchdachte Konzepte, aufwändig und liebevoll gestaltete Bewerbungen begeisterten die Jurymitglieder Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung von Immonet.de und damit Mitauslober und Hauptsponsor der Immo Idee 2010, Erik Nothhelfer, Vorsitzender des IVD Süd, Robert Ummen, Geschäftsführer der auf Immobilien-Kommunikation spezialisierten Agentur Ummen Communication, Claus-Peter Haller, Chefredakteur des Bellevue Immobilien-Magazins, Horst-Dieter Behrendt, Geschäftsführer von Limbach Medien und Sponsor des Sonderpreises Agenturen, Prof. Dr. Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen, und Carolin Hegenbarth, Chefredakteurin des AIZ-Immobilienmagazins und Vorsitzende der Jury.

Neben der Goldenen, der Silbernen und der Bronzenen Immo Idee wurden in diesem Jahr erstmals auch zwei Sonderpreise verliehen: der Immo Idee Sonderpreis Social Media wurde ins Leben gerufen, weil Soziale Netzwerke auch in der Immobilienkommunikation rapide an Bedeutung gewinnen. Und der Sonderpreis Agentur ist entstanden, um auch solche Konzepte und Dienstleistungs-Innovationen auszuzeichnen, die von Agenturen oder anderen Dienstleistungs-Unternehmen für die Immobilienbranche entwickelt wurden.

Wer sich mit welchen Ideen die Immo Idee 2010 verdient hat, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Die Gewinner der Immo Idee 2010 mit Vertretern der Jury:

1. Reihe v.l.n.r.: Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung von Immonet.de sowie Jurymitglied und Hauptsponsor der Immo Idee 2010; Carolin Hegenbarth, Chefredakteurin des AIZ-Immobilienmagazins und Vorsitzende der Jury; Kerstin Nell, Leiterin Bereich Energie der Sprengnetter GoValue GmbH und Gewinnerin der Immo Idee 2010 Sonderpreis Agentur; Bärbel Bahr, Geschäftsführerin Immobilienservice Bärbel Bahr in Böblingen und Gewinnerin der Goldenen Immo Idee 2010.

2. Reihe v.l.n.r.: Erik Nothhelfer, Vorsitzender des IVD Süd und Jury-Mitglied; Käte Behrens, Geschäftsführerin von Tli Toplage Immobilien in Kiel und Gewinnerin der Bronzenen Immo Idee 2010; Tobias Geipel, Geschäftsführer von TG Immobilien in Bad Orb und Preisträger der Immo Idee 2010 Sonderpreis Social Media.

3. Reihe v.l.n.r.: Jan Sprengnetter, Geschäftsführer der Sprengnetter GoValue GmbH in Sinzig, Jürgen Schorn, Geschäftsführer der Bauwerk Capital GmbH & Co. KG in München und Preisträger der Silbernen Immo Idee 2010.



Der Energieausweis als Akquise-Instrument

Bekanntlich sind Makler in der Regel nicht berechtigt, einen Energieausweis auszustellen, ob wohl sie das Objekt sehr gut kennen. Das heißt, der Makler muss einen Kunden, der einen Energieausweis wünscht oder benötigt, zu einem zugelassenen Energieberater schicken, der sich vom Haus zunächst das Bild machen muss, das der Makler längst hat. Welcher Makler schickt schon gerne einen Kunden

weg, obwohl auch er über die Kompetenz, aber nicht über die Zulassung für diese Dienstleistung verfügt? Und welcher Kunde hat nicht gerne möglichst viel Dienstleistung aus einem Guss und aus einer Hand? Die Sprengnetter GoValue GmbH in Sinzig hat mit ihrem Servicepaket Energieausweis die Lösung für dieses Problem gefunden: Ein Verfahren, das kostengünstig die Anforderungen des

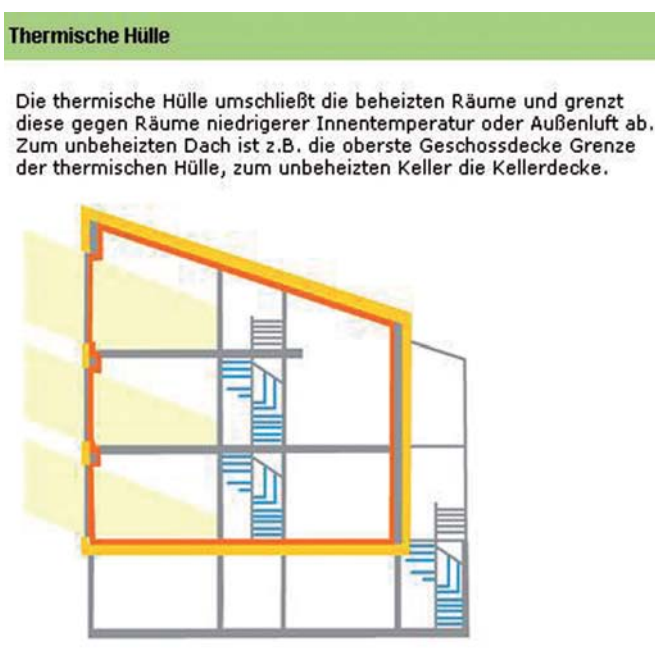
Gesetzgebers bei Verkauf oder Neuvermietung gemäß der EnEV erfüllt. Der Immobilienmakler erfasst die Gebäude- und Verbrauchsdaten vor Ort und gibt sie in die selbstprüfende Online-Software von Sprengnetter GoValue ein, die bei fehlerhaften oder unvollständigen Eingaben sofort entsprechende Hinweise gibt. Ein qualifizierter Energieberater prüft die Daten auf Plausibilität, stellt den Energieausweis aus und macht Vorschläge für wirtschaftlich sinnvolle Modernisierungsmaßnahmen – und das innerhalb von drei Tagen. Der Makler kann also in kürzester Zeit seinem Kunden einen Energieausweis übergeben. Auf diese Weise erweitert der Makler sein Dienstleistungs- und Kompetenz-Spektrum und bekommt damit ein hervorragendes Instrument an die Hand, um Bestandskunden zu binden und um Neukunden zu akquirieren. „Eine innovative Prozesslösung, die nicht nur der Berufsgruppe der Makler einen großen und guten Dienst erweist, sondern auch deren Kunden“, lautete das Urteil der Jury.



Das System funktioniert in vier Schritten: 1. die einmalige Registrierung, 2. die Datenerfassung vor Ort, 3. die Dateneingabe, 4. Prüfung und Plausibilisierung der Daten durch die Energieberater



Eine selbstprüfende Software hilft, fehlerhafte Eingaben zu vermeiden.



Im Handbuch finden Nutzer eine umfassende Erläuterung einzelner Fachbegriffe.