

*Workshop*  
*Die erfolgsverprechendste Nische finden*



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben





Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Klarheit*

- Je klarer man weiss „warum“ und „wie“, desto klarer kann man es rüberbringen.
- Da sind wir,..... da bringen wir Dich hin.

Was ist Ihr Angebot?





Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Inhalt*

- Welche Tätigkeitsbereiche/ Nischen beherrschen wir
- Warum hat der Kunde sich für uns entschieden
- Welche Kunden
- Welches sind die Bedürfnisse / Probleme, die der Kunde gelöst haben möchte in einer Nische, ganz konkret.
- Bewertung, welche Nische wir am erfolgreichsten ansprechen können 1. 2. 3. ...



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Tätigkeitsbereiche:*

- 1) Neubau EFH in Holz
- 2) Neubau EFH in Stein
- 3) Neubau MFH in Holz oder Stein
- 4) Teilersatzbau und Anbauten in Holz
- 5) Dachaufstockung und Anbauten in Holz
- 6) Erarbeiten von Entscheidungsgrundlagen im Bereich der Immobilienentwicklung, Abklären von potenzial von Immobilien, Machbarkeitsstudien / Analysen,
- 7) Spezialprojekte (Gesundheitszentrum, Alterwohnungen, strahlungsarme Gebäude, ....



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



Ich helfe \_\_\_\_\_ zu \_\_\_\_\_

mit \_\_\_\_\_

Ich helfe **Nische** \_\_\_\_\_ zu **diesem Ergebnis**

mit **meinem Angebot**



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bedürfnisse/Wünsche des Marktes recherchieren*

Da wir meist selbst nicht so sind, wie diese Menschen, muss recherchiert werden.

Diese Übung ist richtig gemacht, wenn ich “einen Tag im Tagebuch meines Interessenten” schreiben kann

Ziel: Finden eines schmerzhaftes Problem oder einen starken Wunsch

**Um Mehrwert zu schaffen, müssen Sie jemandem helfen, die Kluft zwischen seiner aktuellen Situation und seiner gewünschten Situation zu überbrücken**



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Was ist unser Können? generell*

4 Punkte, in Präsentation

Erfassen von Kundenbedürfnisse, in Kunde einfühlen, wenn Kunde erzählt spielt sich die Idee im in resonanz mit dem Kunden, der Kunde wird gespührt,

Erkennen von Potenzial im Zusammenpiel der Parzelle, Reglemente und der Kundenbedürfnisse,

Hohe Kostengenauigkeit, auch bei grösseren Projekten (MFH .....), Termingenauigkeit in der Realisierungsphase

Vertrauen aufbauen, angenehmer stressfreier Projektverlauf für den Kunden,

Einfühlen in Bedürfnisse der beteiligten Partner (Verwaltung, Mieterkommunikation, )

Gemeinsamer Auftritt mit Immobilienpartner gegenüber Kunden. (Zusammenarbeit mit)



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Was ist unser Verbesserungspotential*

### **Welche Fähigkeiten sollten wir uns aneignen: Was wäre hilfreich für die Kunden:**

Netzwerken mit Immobilienfirmen, Partnerschaften aufbauen, Kontakterhalt und Ausbau, Entwicklung von Beziehungen,

Bestehende Programme besser nutzen, Durchgängigkeit, Kalkulation aus CAD,

Was ist Goodwill, was ist kostenpflichtig, klarere Vorgehensweise. Wann wird Zähler eingeschalten.

Netzwerk von Investitionspartnern aufbauen (Str., Gol., Mos., etc.)

Netzwerk für



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 1: Einfamilienhäuser Neubau-Holz*

Kundenrolle 1, Name, Alter, Familie, Beruf, Bedürfnisse, gelöste Probleme, Ängste, Warum, Budget, Bauland, Finanzierung, schlechte erf. B. Konkurrenten, warum für oder gegen uns entschieden. Was hat der Kunde bei uns kritisiert und war nicht zufrieden... etc.

Ple.: Junge Familie, 2 Kinder, 30-35, IT, Lehrerin, Budgetängste, viel Haus fürs Geld, Bauland von Bijouhaus, kein Druck aufgesetzt,

+ Ehrlichkeit Offenheit, kein Vertragsdruck, kostenloses Traumbild, tief einbringen, Nachbetreuung, behebung von Problemen ohne Diskussion. Professionalität, kompetent, keine Überraschungen,

- Besprechungen protokollieren, damit Entscheidungen schriftl. vorh. sind, unstrukturierte Meetings, knappe Budgets,

- Ausführung, Bauleitung, Baumeister



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Angebotsmöglichkeit Holzbau -Steinbau*

Was genau können wir hier gut.

Entscheidungsfreiheit des Kunden, wir können ökologisch orientierte Kunden gut bedienen,

Termine kürzer bei Holzbau, Ideal für Kunden welche Stressfrei bauen möchten, wenn s eilt,

Individuelle Freiheit in der Planung, Bauen mit ökologischen Materialien ist heute Mainstream,

Erdbebensicherheit, Brandschutz



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 2: Einfamilienhäuser Neubau-Steinbau*

Kundenrolle 1, Name, Alter, Familie, Beruf, Bedürfnisse, gelöste Probleme, Ängste, Warum, Budget, Bauland, Finanzierung, schlechte erf. B. Konkurrenten, warum für oder gegen uns entschieden. Was hat der Kunde bei uns kritisiert und war nicht zufrieden... etc.

Ja.- Ehepaar ohne Kinder, gut Situiert, gutes Budget, IT-Kader, Textil Kader, Sw. (offeriert) K.le, Bodenseehaus, ..... jeweils infos vorhanden, Grund: Messebesuch, Bereitschaft für Massivbau, vertrauen sympatie durch Gespräche, klare transparente Doku der Bauunterlagen, positives Feedback von der Bank, sehr hohe Erwartungen wurden umgesetzt, sehr gute Gespräche, SIA-Qualität und realisierte Qualität wurde bezahlt.

- Mehr auf Massivbauweise eingehen, zuviele einzel Termine mit Bauherren nach Bauvollendung, .

Böt.: Spezialmauerwerk, Dr., ?, 2 Kinder, 45, , Haus Mug. war Vorbild,



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 3: Mehrfamilienhaus Neubau*

Was genau können wir hier gut.

Zusammenarbeit mit Behörden wurde trotz schwieriger Situation auf die Reihe gebracht

Architektur Zonen und Denkmalschutz u. Ortsbildschutzgerecht

Gute Entscheidungsgrundlage für Verkäufer

Kostenkalkulation hat funktioniert.



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 3: Mehrfamilienhäuser Neubau*



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 4: Teilersatzbau und Anbauten in Holz*

Was genau können wir hier gut:

Machbarkeitsstudien erstellen, Baureglementarische Möglichkeiten erfassen, Statische Beurteilung, Gebäude Struktur analysieren, Abwägung Realisierung Umbau oder Abbruch mit Neubau

Auslöser, Probleme, Bedürfnisse

Mehrgenerationensituationen, Interfamiliäre Entwicklung, Nachwuchs Übernahme, Eltern gehen in EGTW

Kauf einer Altliegenschaft wenn keine Interfamiliäre Übernahme, Wird gekauft mangels Bauland



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Bereich 4: Teilersatzbau und Anbauten in Holz*

Kundenrolle 1, Name, Alter, Familie, Beruf, Bedürfnisse, gelöste Probleme, Ängste, Warum, Budget, Bauland, Finanzierung, schlechte erf. B. Konkurrenten, warum für oder gegen uns entschieden. Was hat der Kunde bei uns kritisiert und war nicht zufrieden... etc.

Ste: 65, ., Inserat TG- Zeitung, über T,d.o. Tür, gute Beratung Bijouhaus,

- Kosten Untergeschoss mit Treppen Neuplatzierung eher hoch,

Ec: 63-73, guter Eindruck vom stillen und professionellen Aufrichten der Nachbarliegenschaft durch BH.  
Ängste: WIGA gestrichen wegen Kosten, Vertrauen, Gute Betreuung auch in schwieriger Situation mit Einsprachen und schwierigen Erschliessungsumständen.

Heu: alles schon erwähnt, Junge Familie 35, BVG W, mit 1 Kind, Eltern 70 gehen in den Neubau (Stöckli), best. Liegenschaft, Generationenwechsel,



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



*Bereich 5: Dachaufstockung und Anbauten MFH*



## *Welcher Bereich ist am Erfolgsversprechendsten*

<b>Bewertung, welche Nische wir am erfolgreichsten ansprechen können 1. 2. 3. ...</b>	Markvolumen	Nachfrage	Priorität setzen auf:
1) Neubau Holz und Stein EFH	2	8	2.
2) Neubau MFH	2	4	3.
3) Rückbau Teilabbruch EFH	8	6	1.
4) Dachaufstockung und Anbauten MFH	6	2	4.
5) Sonderbauten	-	-	



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

### **Was genau können wir hier gut:**

- Machbarkeitsstudien erstellen,
- Baureglementarische Möglichkeiten erfassen
- Statische Beurteilung
- Gebäude Struktur analysieren, Abwägung Realisierung Umbau oder Abbruch mit Neubau
- .



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

### **Warum hat sich der Kunde für uns entschieden:**

- Wir gehen direkt auf die Kundenbedürfnisse ein.
- Die Kunden sagen, dass wir uns sehr gut in die Kunden einfühlen und die Wünsche spüren können.
- -
- -

### **Warum für uns:**

- Wir machen kein Entscheidungsdruck
- Professionalität, Kompetenz
- Keine Überraschungen
- --
- -
- -
- -
- -
- -



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

**Welche Kunden sind das:**

**Familiäre Situation:**

- A
- B
- C

**Alter:**

- (60-70)
- (30-35)
- (30-35)
- (55-60)
- (35-40, 70)

**Berufe:**

- (....., Soz.Ver.Leiter, Sie Pens., Tochter Lehrerin)
- (... Feinmech, Sozialarb.)
- (...BVG, Mutterschaft, Eltern Pensioniert)

**Budget:** (.



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

**Welche Bedürfnisse, Ängste, Probleme hat der Kunde, welche gelöst werden sollen:**

**Bedürfnisse:**

- Möchte eigentlich ein neues Haus, grosse Fenster, helle Räume, grosses Wohne-Essen-Kochen, grössere Zimmer, neue grössere Nasszellen
- Energietechnisch saniert sein
- -
- -
- -
- -

**Ängste:**

- saubere Trennung der Generationen
- eigenständiges Wohnen im Alter muss möglich sein
- -
- -
- -

**Probleme:**

- Wenn Eltern in eine externe Wohnung gehen
- Finanzierung im Rentenalter sind schwierig
- -
- -



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

### **Was sind die Auslöser für die Veränderung:**

- Entscheid vor dem 60sten Lebensjahr damit noch PK Gelder bezogen werden können
- Junge Generation bekommt Baby und wollen Eigenheim
- Junge Generation braucht mit Zuwachs mehr Platz
- Junge Generation möchte seinen Kindern auch das aufwachsen im Haus und Garten ermöglichen, so wie sie selber aufgewachsen sind
- Eltern werden vor Wahl gestellt, entweder kaufen die Jungen etwas auf dem Markt oder übernehmen Elternhaus
- Platzbedarf
- Ehepaar möchten bis ins hohe Alter im Haus leben Altersgerecht ev. mit Lift. -



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

### **Was sind die Auslöser für die Veränderung:**

- Mehrgenerationensituationen
- Interfamiliäre Entwicklung
- Nachwuchs Übernahme
- Eltern gehen in EGTW
- Besitzer sterben
- Übernahme der Jungen Generation für Selbstnutzung, Vermietung oder verkauf
- Kauf einer Altliegenschaft wenn keine Interfamiliäre übernahme
- Wird gekauft mangels Bauland



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Gewählte Nische: Rückbau Teilersatzbau, Anbau, Aufstockung*

**Welches sind unsere Mitbewerber in dieser Nische:**

- recherchieren....



Ich helfe	Hausbesitzern Mehrgenerationen	Hausübertragung Hauserben	Hauskäufern	Hausübernahme Wohnrecht
zu	Neubau (Renovation) Helle Räume, grosse Fenster, Modernem Wohnen	Teilersatzbau Mehr Platz, grosses Wohnen Küche Essen, neu Nasszellen	Umbau, Erneuerung Energietechnische Sanierung,	Rückbau, Abbruch Altersgerecht Wohnen. Lift, Einliegerwohnung, Stöckli,
mit	Teilersatzbau, Machbarkeitsstudie	Neubau, Vorprojekt, Fixpreis	Mehrgenerationenhaus, Totalunternehmer Generalunternehmer Architekt	Anbau, Aufstockung

Ich helfe Nische zu diesem Ergebnis

mit meinem Angebot

Ich helfe Hausbesitzern zu einem neuen Wohnerlebnis  
mit einem Teilersatzbau oder einem Anbau.



Träume zum Wohnen – Komfort zum Leben



## *Mein «WARUM»*

Definieren Sie Ihr "Warum"

Ich möchte finanziell unabhängig sein ist kein "Warum"!  
Ihr "Warum" kommt von Ihnen und bestimmt Ihr "Wie" und "Was«

- .
- .

Erstellen Sie eine Liste an Vorbildern, die Ihr Ziel bereits erreicht haben

- .

Nehmen Sie diese neue Liste von Eigenschaften

Schreiben Sie Ihren Namen als Überschrift darauf  
Drucken Sie dieses Blatt aus und hängen Sie es in Ihrem Arbeitszimmer auf  
Das ist Ihre neue Identität!

-