

ge Wochen dauern, gegebenenfalls sogar Monate, bis er seine Sicherheitsleistung zurückerhält. Verzinst wird dieser Betrag auch nicht. Schwierigkeiten bereitet dies für professionelle Bieter, die an einem Tag in verschiedenen Verfahren mehrere Gebote abgeben wollen. Für diese hatte die Bargeldregelung erhebliche Vorteile.

Die Überweisung hat so rechtzeitig auf das Konto der Gerichtskasse zu erfolgen, dass der Betrag im Termin auch zur Verfügung steht. Der das Verfahren betreuende Rechtspfleger erhält aufgrund zu seiner Information einen Hinweis von der Gerichtskasse, dass eine Barsicherheit vorab einbezahlt

wurde. Weiterhin als Sicherheit zulässig ist die unbeschränkte selbstschuldnerische Bürgschaft eines Deutschen Kreditinstitutes. Sollte einmal die Sicherheitsleistung nicht oder in nicht ausreichender Höhe vorliegen, muss dies nicht unbedingt dazu führen, dass ein Gebot nicht erfolgreich abgegeben werden kann. Es empfiehlt sich dringend, das Gespräch mit dem Rechtspfleger und dem Terminsvertreter zu suchen. Der Gläubigervertreter kann auf die Sicherheit verzichten oder beantragen, dass der Zuschlag ausgesetzt wird und ein gesonderter Termin zur Verkündung einer Entscheidung über den Zuschlag festgesetzt wird. Kommt der Rechtspfleger dem nach, so hat der Meistbie-

tende die Gelegenheit, bis zu diesem Termin die Sicherheitsleistung nachzuweisen. Es ist möglich, in Absprache mit dem Gläubigervertreter die Barsicherheit während der Bietstunde bei der Hinterlegungsstelle des Amtsgerichts einzuzahlen und dem Gläubigervertreter den Hinterlegungsbeleg zu übergeben. Dieser erfüllt zwar nicht die formelleren Anforderungen des ZVG an eine Sicherheitsleistung, hat jedoch materiell die gleiche Funktion, wie die Sicherheit, nämlich die Absicherung des Gläubigers. Es empfiehlt sich dringend, zu jedem Zwangsversteigerungstermin eine zulässige Bietsicherheit mitzubringen oder vor dem Termin mit dem Gläubigervertreter hierüber zu sprechen.

# Die Monitore wurden bunt, der Verkaufshandschlag digital

## Die technischen Möglichkeiten der Verkaufsoptimierung im Web

Von Daniel Miebach

Das Internet spült in relativ gleichmäßigen Zyklen neue Innovationen auf den Markt. Viele benutzen bereits die technischen „Neuerungen“ - es fing an mit E-Mail, setzte sich mit der eigenen Homepage fort und gipfelte bei den gängigen Immobilienportalen für die Immobilienwirtschaft.

Immobilienportale gehören mittlerweile zum festen Repertoire eines jeden Maklers und sind nicht mehr wegzudenken. Sie sind die etabliertesten Systeme

zum Objektmarketing. Dieses Medium lohnt sich für den Makler: bekannte Immobilienportale wie Immonet bieten sehr gute Möglichkeiten eine Vielzahl von potenziellen Interessenten zu adressieren. Objektmarketing ist das elegante Synonym für Werbung und vertriebsfördernde Maßnahmen. Vertriebsförderung ist jedoch auch nur ein synonymisierter Begriff für wiederkehrende Investitionen. Investiert wird oft ein großer Teil in diese fast schon klassischen Verkaufsplattformen.

Neben Immobilienportalen gibt es auch andere Werbemöglichkeiten und das völlig kostenfrei. Das „Mitmach-Web“ bietet seit langer Zeit die Möglichkeit Informationen zu verknüpfen und effizient mit anderen vorhandenen Sprachröhren der Außenwelt zu verbinden. Schlagworte wie twitter<sup>1</sup>, Wordpress-Blogs<sup>2</sup>, XING<sup>3</sup> und so genannte Social-Bookmarking-Tools wie das deutsche Start-Up Mister Wong<sup>4</sup>, prägen die neue soziale Medienkultur „Web 2.0“ - der Nährboden für effektivere Werbung.



**What is Twitter?** What? Why? How? [Watch a video!](#)

Please sign in  
user name or email address:  
password:  
 Remember me [Sign In »](#)  
Forgot password? [Click here.](#)  
Already using Twitter from your phone? [Click here.](#)

Twitter is a service for friends, family, and co-workers to communicate and stay connected through the exchange of quick, frequent answers to one simple question: **What are you doing?**

[Get Started—Join!](#)

Twitter is on its way to becoming the next killer app.  
TIME Magazine

Twitter is the telegraph system of Web 2.0.  
Nicholas Carr, Author and Technologist

If you aren't familiar with Twitter, it is one of those things, like MySpace, that sounds totally ridiculous and stupid when you first hear about it. But once you start using it, you realize how much fun it is.  
Eric Nuzum, Author of The Dead Travel Fast

Zwitschern Sie mit auf Twitter.com: Sie haben 140 Zeichen, um Ihre Nachricht darzustellen und mit anderen zu teilen.

## Digitaler Handschlag

Neue Formate von online Maklersoftware erleichtern Ihren Arbeitsalltag und gestalten ihn effizienter. Hier können Sie ebenfalls die Technik des Web 2.0 nutzen und genießen. Online Maklersoftware die Arbeitsabläufe harmonisieren und effektiver gestalten sowie Schnittstellen bieten, sind vielleicht einer der ersten Schritte zur Bündelung der Verkaufskraft - des „Marketings“.

Allerdings ist für diese technischen Neuerungen auch dementsprechendes Know-how nötig. Dies fängt bei einem kompetenten Hosting-Partner für Ihre Internetpräsenz an und hört bei einem Unternehmen auf, welches die Dynamik Ihres digitalen Angebotes hegt und pflegt und Sie stetig über den Werdegang der Technik berät. Breit aufgestellte ITK-Dienstleister senken auf lange Sicht Ihre Kosten, durch innovative technische Umsetzungen. Nutzen Sie die Chance die es mit monochromen Monitoren nicht gab. Die Monitore wurden bunt, der Verkaufshandschlag digital.

Wenn Sie uns Twittern möchten: <http://twitter.com/edcud> oder besuchen Sie unsere Internetpräsenz unter [www.edcud.de](http://www.edcud.de). Wir helfen Ihnen gerne weiter.

## Mitmachweb als Multiplikator

Twitter ist wohl einer der beeindruckendsten Web 2.0 Erfindungen. Mit nur 140 Zeichen können kompakt Neuigkeiten und Informationen publiziert und präsentiert werden. Nutzer können ihrem twitter-Feed „folgen“ oder sie einem anderen twitter-Feed, so vernetzen sie ihr „Gezwitschere“ immer tiefgehender. Mit Blogs haben Sie noch größere Möglichkeiten, Aufmerksamkeit auf Ihre Objekte oder auf Ihr Unternehmen zu lenken. Wie bei fast allen Web 2.0 Erfindungen ist die Verknüpfbarkeit zu anderen Nutzern oder Inhalten das wesentliche Merkmal. Mit so genannten „Ping-Backs“ werden ähnliche Blogbeiträge mit anderen relevanten Blogs verbunden. Das „Mitmachweb“ ist ein riesiger Multiplikator dessen Bündelungskraft ganz einfach genutzt werden kann. Eine eigene Webseite die alle Kanäle miteinander

koppelt ist einer der effektivsten Wege. Eine portalunabhängige Objektdatenbank auf der eigenen Internetseite kann z.B. mittels twitter bei jeder neuen Objekteingabe in Kurzform beworben werden. Neuigkeiten zum lokalen Immobilienmarkt und zu kürzlichen Verkäufen können ebenso „getwittert“ werden sowie in den eigenen News und dem Company-Blog verlinkt werden.

Die Veröffentlichung Ihrer Internetpräsenz als Link oder Ihres twitter-Feeds in XING oder Facebook steigert den Rang Ihrer Seite bei Suchmaschinen wie Google und Ihren allgemeinen Bekanntheitsgrad durch eine größere Streuungsrate. Mit Ihrem öffentlichen Mister Wong-Profil teilen Sie Ihre beliebtesten Internetlesezeichen und finden auch so neue Interessenten. All dies bietet Ihnen völlig neue Möglichkeiten.

<sup>1</sup> [www.twitter.com](http://www.twitter.com): ein Mikroblog in dem Sie 140 Zeichen haben, um Ihre Nachricht darzustellen und mit anderen zu teilen.

<sup>2</sup> [www.wordpress.org](http://www.wordpress.org): eine große Blogsoftware zur Verbreitung Ihrer Neuigkeiten

<sup>3</sup> [www.xing.de](http://www.xing.de): pflegen Sie Ihre Businesskontakte und sehen Sie ungeahnte Verbindungen

<sup>4</sup> [www.mister-wong.de](http://www.mister-wong.de): ordnen Sie Ihre Bookmarks und stellen Sie diese anderen zur Verfügung