MEILENSTEIN
REALITÄTEN

ZIELE, KARRIERE, ERFOLG

Erfolge gemeinsam feier mit
Meilenstein Realitäten

MEILENSTEIN
REALITÄTEN

INHALT

01 ÜBER UNS

Unsere Vision - deine Karriere

11 Jahre Meilenstein

Realitäten Alessandro Piglia,

MBA Laura Maria Fick, BSc.

Partnerschaft

Deine Vorteile auf einen Blick

Unsere Vision - deine Karriere

Meilenstein Realitäten ist ein Unternehmen, das eine klare Vision für die Zukunft hat.

Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, seine Kunden bei der Erfüllung ihrer Immobilienträume zu unterstützen und zu begleiten. Die Vision von Meilenstein Realitäten ist es, ein führendes Immobilienunternehmen zu sein, das seinen Kunden einen herausragenden Service bietet und sich durch exzellente Leistungen auszeichnet.

Meilenstein Realitäten bietet ihren Kunden eine breite Palette von Immobiliendienstleistungen an. Dazu gehören neben der klassischen Immobilienvermittlung, auch die Projektentwicklung, das Assetmanagement und die Immobilienbewertung. Das Unternehmen legt großen Wert auf die Bedürfnisse seiner Kunden und stellt sicher, dass diese stets im Mittelpunkt stehen.

Um das alles bieten zu können, legt das Unternehmen großen Wert auf die kontinuierliche Weiterbildung seiner Makler, um sicherzustellen, dass sie stets auf dem neuesten Stand sind und die besten Lösungen für die Kunden bieten.

11 Jahre Meilenstein Realitäten

„Gründen wir unser eigenes ImmobilienmaklerInunternehmen - wir können das besser!“ - Auf den Punkt gebracht war diese Aussage im Jahr 2012 der Startschuss für die Gründung der Meilenstein Realitäten GmbH.

Das Gefühl von jugendlicher Leichtigkeit beflügelte dieses Startup. Ein junges, dynamisches Team mit unbändigem Antrieb, Pioniergeist und großen Visionen schien die Konstellation perfekt zu machen. Wenn wir heute auf diese Zeit zurückblicken, können wir schmunzeln, denn damals spielte neben der Leichtigkeit auch viel Naivität mit. Alessandro glaubte fest an das Glück des Tüchtigen und schlussendlich machte sich die harte Arbeit bezahlt - wenngleich sich der Tüchtige manchmal auch eingestehen musste, Pech gehabt zu haben.

Schnell bemerkten wir, dass wir uns trotz einiger Rückschläge in dieser Branche sehr wohl fühlen. Der Kontakt mit den unterschiedlichsten Menschen und die täglich neu entstandenen Herausforderungen machen die Branche sehr lebhaft und lies uns daran festhalten, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. Wir bauten unsere Firmenstruktur und unser Netzwerk aus ImmobilienmaklerInnen sehr rasch auf und erreichten dadurch eine Abdeckung unserer Dienstleistungen in fast allen Bundesländern.

Dank der Unterstützung von Freunden und Familie, durften wir sehr viele Erfahrungen sammeln. Nicht immer nur Positives, aber es war immer lehrreich. Diese Erfahrungen prägten uns nachhaltig und machten uns zu dem Team, das wir heute sind.

Wir haben uns schon immer für innovative Neuerungen und technische Spielereien interessiert. Auch aufgrund unseres damals noch jungen Alters fiel es uns sehr leicht, die neusten Gadgets, wie zum Beispiel den 360° Kameras, in unseren beruflichen Alltag zu integrieren.
Das Wissen, das Laura in ihrem Architektur Studium erlangt hat, ist sehr hilfreich beim Gestalten von Renderings oder digitalen Immobilienrundgängen. Alessandros Stärken sind die Abwicklungen von teilweise sehr komplexen Transaktionen. Seine fachliche Expertise ist auf sein Immobilienmanagement Studium, seine ständigen Weiterbildungen und auf die 15 Jahre Berufserfahrung zurückzuführen. Zu den besonderen Highlights zählt die 2016 erfolgte Transaktion von 1.146 Wohnungen, ein Großteil davon in Innsbruck.

Dies war der größte, jemals getätigte Verkauf eines Wohnungsprojektes in Tirol. Um solche Deals abzuwickeln, braucht es sehr viel Vertrauen unserer Kunden, aber auch innerhalb des Teams können wir uns aufeinander verlassen.

MEILENSTEIN
REALITÄTEN

Alessandro Piglia, MBA

Nach meiner Ausbildung zum akademischenn Immobilienmanager und dem Masterstudium in Business Administration mit dem Schwerpunkt Immobilienmanagement, gründete ich nach mehrjähriger praktischer Erfahrung in der Immobilienbranche, zusammen mit meinen Partnern 2011 die Firma Meilenstein Realitäten GmbH. Im Laufe meiner Tätigkeit als Geschäftsführer erwarb ich zudem die Konzession zum Immobilienverwalter und Bauträger.

Meine Freizeit verbringe ich gerne mit meiner Frau und meinen Kindern, oder mit Freunden beim Radfahren und Wandern.

Dank meiner Fachkenntnisse biete ich eine hohe Qualität und Sicherheit bei der Abwicklung von Geschäften.

Zentrale
Maria-Theresien-Straße 34,
6020 Innsbruck, Tirol, Österreich

Tel.: +43 (0) 800 221 750
Mail: a.piglia@meilenstein.co.at
Web: www.meilenstein.co.at

MEILENSTEIN
REALITÄTEN

Laura Maria Fick, BSc.

Als Prokuristin und Gesellschafterin liegt es mir am Herzen, unsere Partner und Kunden und so zu betreuen, dass der Vermittlungsprozess für beide Seiten schneller und erfolgreicher abgeschlossen wird.
Danke meiner Ausbildung im Architekturstudium, durfte ich mich sehr facettenreiche fortbilden und habe sowohl die technischen, informatischen, als auch kreativen Gebiete zu meinen Hobbies gemacht.
Ich stehe deshalb immer mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um Technik, Kreativität oder diverse Software Angelegenheiten geht und habe stets ein offenes Ohr für all unsere MaklerInnen.

Wenn immer es möglich ist, versuche ich, so viel Zeit wie möglich mit meiner Familie und Freunden zu verbringen - in der Stadt, in der Natur oder beim Reisen.

Filiale
9220 Velden am Wörthersee,
Österreich

Tel.: +43 (0) 800 221 750
Mail: l.fick@meilenstein.co.at
Web: www.meilenstein.co.at

MEILENSTEIN
REALITÄTEN

Lerne deine neue Zukunft kennen!

Teamplayer

Werde Teil unserer wachsenden Vertriebsorganisation mit erfolgreichen Verkaufstalenten! Du wirst dein eigener Chef und dennoch Teil eines Teams. Deine Arbeitszeiten sind flexibel gestaltbar und dennoch hast du unbegrenzte Einkommensmöglichkeiten. Du arbeitest gerne mit innovativ und zukunftsorientiert? Du willst einen spannenden und abwechslungsreichen Alltag? Dann bist du bei uns genau richtig!

Ein Team ist mehr als nur eine Gruppe von Menschen, die zusammenarbeiten. Es ist ein Ort, an dem jeder sich einbringen kann, Ideen diskutiert und Entscheidungen getroffen werden. Jeder kann eine andere Perspektive auf ein Problem oder ein Projekt haben und so können effektive Lösungen gefunden werden.

Wir sind sehr stolz darauf, dass ein Großteil unseres Teams uns seit einigen Jahren begleitet.

MEILENSTEIN REALITÄTEN

unsere *Premium Partner* seit über **10 Jahren**

Daniel, Kärnten

Fritz, Vorarlberg

Willi, Tirol

Markus, Salzburg

Christoph, Tirol

Thomas, Salzburg

MEILENSTEIN REALITÄTEN

unsere *Pro Partner* seit über **5 Jahren**

Josef, Oberösterreich

Gerald, Steiermark

Gabriela, Salzburg

Katharina, Kärnten

Alexander, Kärnten

Karin, Tirol

ZUSAMMENKOMMEN IST EIN BEGINN,
ZUSAMMENBLEIBEN EIN FORTSCHRITT,
ZUSAMMEN ARBEITEN EIN ERFOLG.

MEILENSTEIN
REALITÄTEN

Starte deine Reise jetzt!

Deine Vorteile auf einen Blick

KARRIERE

Dir stehen alle Wege nach oben offen - bei uns gibt es keine Beschränkung. Du kannst deine Karriere nach deinem Ermessen gestalten und dich entfalten.

SCHULUNGEN

Wir begleiten dich bei der Ausbildung zum ImmobilienmaklerIn und bieten laufend Fort- und Weiterbildungen, damit dein Wissen immer auf dem neusten Stand bleibt.

UNTERSTÜTZUNG

Unser Team ist immer für dich da und hilft dir bei technischen und fachlich Angelegenheiten - auch außerhalb der Büroöffnungszeiten sind wir für dich erreichbar.

TEAM

Ein kollegialer, familiärer, freundlicher Umgang mit allen Partnern und Angestellten ist uns sehr wichtig. Teamgeist wird bei uns groß geschrieben.

MARKETING

Wir übernehmen für dich das gesamte Marketing von der Immobilienvermarktung bis zu Franchise Artikeln - du bekommst alles aus einer Hand.

IN HOUSE SERVICES

Du benötigst Pläne, Grafiken, Unterlagen, Renderings, Foto Bearbeitungen und kennst dich selber nicht damit aus? Wir erledigen es für dich.

Karriere

DAS MEILENSTEIN PROVISIONSSYSTEM

Ohne Gewerbeschein - Trainee

Du versuchst erste Schritte im Immobilien Business zu machen, hast noch keine abgeschlossene Ausbildung und keinen eigenen Gewerbeschein? Kein Problem - wir unterstützen dich von Beginn an, begleiten dich durch die Prüfungsphase und helfen dir bei den ersten Abwicklungen.
Bis du deinen eigenen Gewerbeschein erhältst, bist du bei uns angestellt und generierst trotzdem deine Provisionsansprüche, welche dann über die Lohnverrechnung abgerechnet werden.

Als Trainee hast du Anspruch bis zu 45 % der Gesamtprovision.

Darin enthalten sind:
+ Einrichtung, Einschulung und Nutzung der Maklersoftware
+ Veröffentlichung der Immobilien auf allen gängigen Internetplattformen
+ Betreuung durch das Backoffice (Kontrolle der Inserate, Freischaltungen)
+ Grundbuchauszüge
+ KSV Abfragen
+ Grundriss Erstellung
+ spezielle Exposé Vorlagen
+ Foto Bearbeitung uvm.
+ Bewerbung auf Social Media

Karriere

DAS MEILENSTEIN PROVISIONSSYSTEM

Mit Gewerbeschein - Lizenznehmer

Du hast bereits Erfahrung in der Immobilienbranche und verfügst über deinen eigenen Gewerbeschein? Dann Nichts wie los!

Als Lizenznehmer kannst du zwischen zwei Varianten wählen:

Variante Basic - bis zu 75% der Gesamtprovision
+ Einrichtung, Einschulung und Nutzung der Maklersoftware
+ Veröffentlichung der Immobilien auf allen gängigen Internetplattformen
+ Betreuung durch das Backoffice (Kontrolle der Inserate, Freischaltungen) + Grundbuchauszüge
+ KSV Abfragen uvm.
+ Grundriss Erstellung
+ spezielle Exposé Vorlagen
+ Foto Bearbeitung uvm.
+ Bewerbung auf Social Media

Variante Premium - bis zu 80% der Gesamtprovision
+ alle oben genannten Leistungen
+ Spezial Renderings
+ Sonderbewerbungen

Schulungen / Fortbildung

Als Immobilienmakler ist es von entscheidender Bedeutung, sich ständig fortzubilden, denn der Immobilienmarkt ist dynamisch und unterliegt ständigen Veränderungen. Um erfolgreich zu sein und den Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, ist es unerlässlich, über aktuelles Fachwissen zu verfügen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Ein sich ständig verändernder Markt erfordert, dass Immobilienmakler mit den neuesten Trends, Gesetzen und Vorschriften vertraut sind.

Durch regelmäßige Fortbildungen können Makler ihr Wissen über lokale Immobilienmärkte, rechtliche Bestimmungen, Steuervorschriften, Finanzierungsbedingungen und Immobilienbewertungen aktualisieren. Dieses Wissen ermöglicht es ihnen, ihren Kunden fundierte Ratschläge und Lösungen anzubieten und sie bei wichtigen Entscheidungen zu unterstützen.

Durch Schulungen in den Bereichen Vertrieb, Verhandlungsführung, Marketing und Kundenservice können Immobilienmakler ihre professionellen Fähigkeiten verbessern und ihre Erfolgschancen steigern. Sie können neue Strategien und Ansätze kennenlernen, um Immobilien effektiv zu vermarkten, potenzielle Käufer oder Mieter anzuziehen und erfolgreiche Verhandlungen zu führen.

Die Immobilienbranche ist sehr wettbewerbsintensiv, und Kunden erwarten von ihren Maklern einen professionellen und kompetenten Service. Durch kontinuierliche Fortbildung können Immobilienmakler sicherstellen, dass sie mit den besten Praktiken und Standards der Branche vertraut sind. Dies hilft ihnen, ihr Ansehen und ihre Glaubwürdigkeit aufzubauen und das Vertrauen ihrer Kunden zu gewinnen.

Die Technologie spielt ebenfalls eine immer größere Rolle in der Immobilienbranche. Durch den Einsatz von virtuellen Besichtigungen und anderen digitalen Tools können Immobilienmakler ihre Effizienz steigern und ihren Kunden einen besseren Service bieten. Eine fortlaufende Weiterbildung ermöglicht es ihnen, sich mit neuen Technologien vertraut zu machen und ihre digitalen Fähigkeiten auszubauen.

Team

Das Arbeiten im Team bietet zahlreiche Vorteile und ist oft effektiver als das Arbeiten allein.

In einem Team können verschiedene Personen mit unterschiedlichen Fähigkeiten, Erfahrungen und Perspektiven zusammenkommen. Dies ermöglicht eine breitere Palette an Kompetenzen, die genutzt werden können, um komplexe Probleme zu lösen und verschiedene Aufgaben effektiv zu bewältigen. Jedes Teammitglied bringt seine individuellen Stärken und Fachkenntnisse ein, was zu einer umfassenderen und ganzheitlicheren Herangehensweise führen kann.

Durch den Austausch von Ideen und das Zusammenführen verschiedener Standpunkte kann ein Team ein kreatives Umfeld schaffen, das zu innovativen Lösungsansätzen führt. Durch die Konfrontation mit unterschiedlichen Meinungen und Ansätzen werden neue Ideen generiert und innovative Konzepte entwickelt.

Bei der Bewältigung komplexer Aufgaben kann die Arbeitsteilung im Team die Effizienz steigern. Indem Aufgaben aufgeteilt werden und jedes Teammitglied Verantwortung für einen bestimmten Bereich übernimmt, können Aufgaben schneller erledigt werden. Durch die Kombination der individuellen Fähigkeiten und Fachkenntnisse der Teammitglieder können Synergieeffekte entstehen, die zu einer erhöhten Produktivität führen.
Das Arbeiten in einem Team bietet eine unterstützende Umgebung, in der die Mitglieder sich gegenseitig unterstützen und motivieren können. Teammitglieder können einander bei Herausforderungen helfen, Ressourcen teilen und Erfolge gemeinsam feiern.

Durch die Zusammenarbeit im Team können verschiedene Perspektiven bei der Problemlösung und Entscheidungsfindung berücksichtigt werden. Dies führt zu fundierten und ausgewogenen Entscheidungen, da verschiedene Standpunkte in Betracht gezogen werden. Teammitglieder können ihre unterschiedlichen Erfahrungen und Fachkenntnisse einbringen, um gemeinsam die besten Lösungen zu finden.
Das Arbeiten im Team bietet die Möglichkeit, voneinander zu lernen und sich persönlich weiterzuentwickeln. Durch den Austausch von Wissen und Erfahrungen können Teammitglieder voneinander lernen und neue Fähigkeiten erwerben. Das Feedback und die Unterstützung des Teams können dazu beitragen, individuelle Stärken zu verbessern und Schwächen zu überwinden.

Marketing

Das Marketing im Immobiliensektor spielt eine entscheidende Rolle, um potenzielle Käufer, Mieter und Investoren anzusprechen und erfolgreiche Transaktionen abzuschließen. Hier sind einige wichtige Aspekte des Marketings, die wir für dich übernehmen. In der heutigen digitalen Ära ist eine starke Online-Präsenz unerlässlich.

Eine professionelle und benutzerfreundliche Website ist entscheidend, um Immobilienanzeigen, Bilder, virtuelle Rundgänge und detaillierte Informationen bereitzustellen. Social-Media-Plattformen werden genutzt, um Inhalte zu teilen, Interaktionen mit potenziellen Kunden zu fördern und die Reichweite zu erhöhen.

Hochwertige Immobilienanzeigen sind von großer Bedeutung, um das Interesse potenzieller Käufer oder Mieter zu wecken. Professionelle Fotos, aussagekräftige Beschreibungen und detaillierte Informationen zu den Merkmalen, dem Standort und den Annehmlichkeiten der Immobilie sollten bereitgestellt werden. Darüber hinaus können virtuelle Rundgänge oder Videos verwendet werden, um einen realistischen Eindruck der Immobilie zu vermitteln.
Das Marketing im Immobiliensektor beinhaltet auch eine starke lokale Präsenz. Dies kann durch die Teilnahme an lokalen Veranstaltungen, Immobilienmessen oder Gemeindeveranstaltungen erreicht werden. Kooperationen mit lokalen Unternehmen oder Immobilienverbänden können ebenfalls dazu beitragen, das Netzwerk zu erweitern und das Vertrauen der potenziellen Kunden zu gewinnen.

Das Erstellen von qualitativ hochwertigem Content kann dabei helfen, sich als Experte in der Immobilienbranche zu positionieren und potenzielle Kunden anzuziehen. Blog-Beiträge, Videos oder Infografiken zu relevanten Themen wie Tipps zum Immobilienkauf, Wohnungsrenovierung oder Investitionsmöglichkeiten können veröffentlicht werden, um Mehrwert zu bieten und das Interesse der Zielgruppe zu wecken.
Positive Kundenbewertungen und Referenzen sind wertvolle Marketinginstrumente im Immobiliensektor. Zufriedene Kunden können dazu ermutigt werden, Feedback zu geben, damit, die potenziellen Kunden Vertrauen vermittelt bekommen und sie dazu ermutigen, mit dem Immobilienmakler zusammen zuarbeiten.

In House Services

Der In-House-Service, also die Bereitstellung von Dienstleistungen oder Fachkenntnissen intern in einem Unternehmen, bietet mehrere Vorteile. Wir achten darauf, dass wir möglichst viele Leistungen In-House anbieten, damit ihr euch Zeit und Geld sparen könnt.

Durch die Bereitstellung von Dienstleistungen oder Fachkenntnissen intern können Unternehmen den direkten Zugriff auf Expertise und Ressourcen haben. Dies ermöglicht eine schnellere Reaktionszeit, da keine externen Anbieter oder Dienstleister involviert sind. Es entfallen zusätzliche Kommunikations- und Koordinationsaufwände, was zu einer effizienteren Ausführung von Projekten oder Aufgaben führt.

Weitere Vorteile: Qualitätskontrolle, geringe Kosten, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

Unsere In-House-Services für dich:

Allgemein:
- Einrichtung, Einschulung und Nutzung der Maklersoftware
- Betreuung durch das Backoffice
- Grundbuchauszüge
- KSV Abfragen

Immobilien:
- Grundriss Erstellung
- Exposé Text Verfassung
- Spezial Exposé Fertigung
- Foto Bearbeitung
- Renderings

Marketing:
- Veröffentlichung der Immobilien auf den gängigen Internetplattformen
- Immobilien Bewerbung auf Social Media
- Erstellung von Drucksorten (Visitenkarten, Kuverts, Blöcke etc.)
- Merchandise Artikel
- Erstellung von Print Inseraten (Magazine / Zeitungen)

Unser Rezept zum Erfolg

Bei Meilenstein Realitäten setzen und erreichen wir ehrgeizige Ziele. Die Qualität unserer Dienstleistungen spiegelt unsere Identität wider. Unser Geschäft ist darauf ausgerichtet, Konsistenz innerhalb unserer Marke zu gewährleisten und dabei zu helfen, starke, wiedererkennbare und innovative Kommunikation zu schaffen.

Unser Versprechen ist es, eine erstklassige Marke zu sein, die leidenschaftlich für ihre Qualität und ihren Service bekannt ist und mit unserer Identität und unseren Werten gemeinsam mit Kunden Meilensteine setzt.

MEILENSTEIN
REALITÄTEN