

7 Tipps zur Akquise für den erfolgreichen Immobilienmakler

BONDIK

Immobilien Akquise Service

7 Tipps zur Akquise für den erfolgreichen Immobilienmakler

Kooperationen und Tippgeber

Der Agent schafft ein Netzwerk von Kontakten zu Personen, die als erste von Verkaufsabsichten erfahren. Dies geschieht durch persönlichen Erstkontakt und die Übergabe eines Flyers oder einer Broschüre über das Arbeitsgebiet des Maklers. In der Branche sind sogenannte Trinkgeldprovisionen sehr verbreitet. Wenn eine Immobilie erfolgreich vermittelt und ein Geschäft abgeschlossen wird, wird eine kleinere Provision ausgezahlt. Auf keinen Fall sollte der Makler die Hilfe seiner Kontakte als selbstverständlich ansehen. Natürlich ist es auch wichtig, dass die Beziehung ständig gepflegt wird. Dies lässt sich ohne großen Aufwand durch regelmäßigen telefonischen Kontakt während der ruhigen Bürozeiten bewerkstelligen. Immobilienverwalter und private Eigentümer, Steuerberater, Notare, Bauträger, Händler und andere Makler stellen ein großes Potenzial für die Kontaktaufnahme dar. Multi Listing Systems Makler stellen ihre Objekte mit allen Daten in diese Datenbank ein. Sie ermöglichen Ihren Kollegen, diese Objekte ebenfalls zum Verkauf anzubieten. Die möglichen Provisionen für externe Makler sind auf diesen Portalen angegeben oder können zwischen den Maklern vereinbart werden. Gerade zu Beginn der Maklertätigkeit ist die Zusammenarbeit über diese Maklerportale sehr nützlich und schafft Umsatz. Die Synopse aller Angebote erlaubt dem Makler gleichzeitig interessante Rückschlüsse auf die Entwicklungsstruktur eines Wohngebietes. Die Teilnahme an Multi-Listing-Systemen ist in der Regel mit Auflagen für Makler verbunden, nicht jeder hat freien Zugang zu diesen Systemen.

Besuchen Sie Veranstaltungen und verteilen Sie Visitenkarten

Ob Sportfest, Firmenjubiläum oder eine andere Veranstaltung, bei der viele Menschen zusammenkommen: Verteilen Sie so viele Visitenkarten oder Flyer wie möglich. Dies wird dem Immobilienmakler helfen, mehr Aufmerksamkeit zu erlangen und sich zu präsentieren, ohne große Kosten zu verursachen. Verteilen Sie die Karten am besten persönlich, und vergessen Sie nicht, nach möglichen zum Verkauf stehenden Immobilien zu fragen. Dies ist ein wenig umständlich und erfordert einige Mühen. Aber es ist viel effektiver als das Verteilen von Flyern. Eine kleine Spende für den Zweck der Veranstaltung oder eine Runde Freibier auf der Sportparty wirkt oft Wunder. Der Agent muss jedoch darauf achten, nicht aufdringlich zu wirken.

Soziale Netzwerke

Ein attraktives persönliches Profil des Maklers auf Facebook, Xing und LinkedIn und deren ständige Aktualisierung (als Ihr Vertrauensmakler suche ich gezielt...) kann ebenfalls zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führen. Die Stärke dieser Netzwerke ist Ihre schnelle und große Verbreitung. Positiver Effekt der sozialen Medien: Sie funktionieren sowohl bei der Suche nach Objekten, als auch beim Verkauf von Objekten.

Landingpages

Auf der Landingpage findet der Eigentümer alle wichtigen Informationen und Argumente, warum er gerade diesen Immobilienmakler kontaktieren sollte. Er wird auf die Website des Maklers weitergeleitet oder füllt ein Kontaktformular aus. Landingpages eignen sich besonders für Immobilienmakler in Kombination mit:

Google Ads

Ihre elektronische Kleinanzeige erscheint genau dann, wenn der Kunde einen Suchbegriff bei Google eingibt. Er wird bei Interesse auf Ihre Website oder Landingpage weitergeleitet oder er kann Sie direkt kontaktieren. Jeder dieser Tipps kann neue Objekte einbringen. Verlassen Sie sich aber nicht nur auf eine oder zwei, sondern kombinieren Sie mehrere Alternativen. Und verfolgen Sie deren Umsetzung mit Ausdauer und Elan. Mit der Zeit werden Sie Erfolg haben. Im Idealfall stärken Sie mit jeder Marketing-Aktion Ihre Marke und sorgen dafür, dass Kunden irgendwann von sich aus auf Ihr Maklerbüro zugehen.

Kaltakquise vor Ort und am Telefon

Eine gute Möglichkeit, sich persönlich in Ihrer Umgebung vorzustellen und Kontakte zu knüpfen. Der Immobilienmakler geht in ein ausgewähltes Wohngebiet und spricht Passanten und Anwohner direkt an, und zwar auf eine sehr freundliche Art. Eine gute Einleitung ist z.B. der Satz: "Entschuldigen Sie, ich suche dringend ein Haus (eine Wohnung etc.) in dieser Gegend für einen vor gebuchten Kunden ...". In der Regel wird sehr offen und hilfsbereit reagiert, der Makler kann sich als kompetent und engagiert profilieren. Er erhält in der Regel wertvolle Informationen über die Struktur der Wohngegend. Wo es angebracht ist, sollte er seine Visitenkarte aushändigen und sich Hinweise notieren.

Eine der begehrtesten Methoden zur Gewinnung neuer Kunden ist die Kaltakquise. Private Verkäufer von Immobilien werden in den Tageszeitungen, Wochenmagazinen und Online-Portalen gelistet und Besichtigungstermine werden vereinbart. Jetzt gibt es die Möglichkeit, Makleraufträge zu erwerben.

Präsentation und Homestaging

Sie wissen, wonach Käufer suchen, welche Informationen sie wünschen und wie man die Immobilie am besten präsentiert. Bieten Sie dem Verkäufer professionelle Fotos der Immobilie und anschauliche Grundrisse an und verweisen Sie auf Ihre kooperativen Homestaging Partner. Innenarchitekten, mit denen Sie zusammenarbeiten, werden schnell den Eindruck der Immobilie mit Licht, etwas Farbe und ausgewählten Möbeln optimieren. Welcher Verkäufer würde nicht wollen, dass sein Haus in so guten Händen ist, und das alles ohne (noch mehr) Zeit, Mühe oder Arbeit zu investieren. Machen Sie dem Verkäufer erfolgreich klar, dass Sie sich bestmöglich um seine Bedürfnisse kümmern werden und dass Sie Ihren Kollegen bereits weit voraus sind.

BONDIK

Immobilien Akquise Service

Jetzt eine kostenlose Beratung vereinbaren!

Sie haben Fragen zu unserer Dienstleistung oder unserem Produkt?
Dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail oder rufen Sie uns an:

030 403684155
info@bondik.de



Sascha Topic