



Fit für den Käufermarkt?

Checkliste für Maklerunternehmen



Sind Sie als Maklerunternehmen fit für den Käufermarkt?

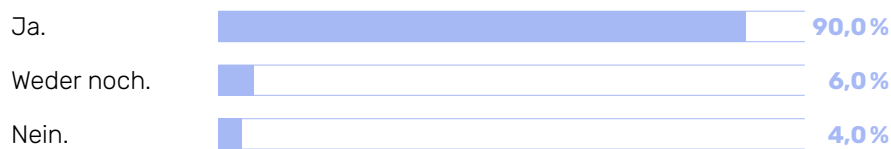
Der Immobilienmarkt hat sich verändert - und zwar in einer atemberaubenden Geschwindigkeit. Stellte eben noch der Einkauf die mit Abstand grösste Herausforderung dar, so spüren jetzt bereits 90% der Maklerunternehmen einen klaren Nachfragerückgang.



Man muss nun einfach wieder verkaufen „wie früher“. Wir haben auch schon mit 6% Zinsen verkauft. Allerdings waren damals aber die Objekte günstiger.

Mike Schneider, MSI - Mike Schneider Immobilien GmbH

Spüren Sie einen Nachfrage-Rückgang?



Am Markt herrscht Unsicherheit.

Sowohl Käufer als auch Verkäufer haben viele Fragen. Eine Auswertung des BOTTIMMO Tools **“Situations-Analyse”** über alle Kunden hinweg klärt auf: Es gibt nach wie vor genug Kaufinteressenten, doch diese verhalten sich abwartend. Haben Maklerunternehmen diese Zielgruppe in den letzten Jahren schlichtweg vernachlässigt? Fast ein Drittel der Befragten beantwortet die Frage selbstkritisch mit einem „Ja“.

Fazit: Es muss wieder verkauft werden.

Für Maklerunternehmen heißt das: zurück zum Makleralltag vor der Niedrigzinsphase. Es gibt zwei Kundengruppen und beide sind wichtig. Wir müssen wieder verkaufen. Und wir müssen nach wie vor den Einkauf beherrschen. **Sind Sie fit für den Käufermarkt?** Unsere Checkliste gibt Ihnen ein klares Bild.



Bis vor einem Jahr musste der Käufer sich schon richtig bemühen, damit wir als Makler überhaupt mit ihm reden.

Georg Ortner, Verkaufstrainer

Haben wir Kaufinteressenten vernachlässigt?



Haben Sie mehr Objekte als Ihre Wettbewerber?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



Fokussieren Sie auch weiter auf den Einkauf. Zurückhaltende Käufer brauchen jetzt eine größere Auswahl. Mehr Objekte führen zu mehr Nachfrage.



Die passende Immobilie ist mit Abstand der wichtigste Grund, warum sich ein Konsument für einen Makler entscheidet.



Eine längere Vermarktungsdauer für die einzelne Immobilie kann nur durch mehr Immobilien im Bestand ausgeglichen werden.



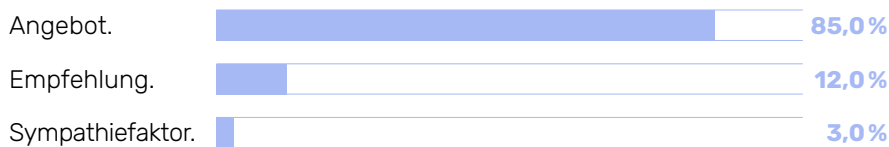
Ein relevanter Anteil der Kaufinteressenten verfügt bereits über Immobilieneigentum. Somit sind Objekte im Bestand zugleich ein wichtiges Einkaufstool.



Ich werde weiterhin meine ganze Kraft auf die Akquise von neuen Verkaufsobjekten legen, die preislich dem Markt, der Zinsentwicklung und den sonstigen wertbeeinflussenden Details angepasst werden.

Jürgen Hentschel, Hentschel & Co. Immobilien

Warum entscheidet sich ein Käufer für ein Maklerunternehmen?



Kennen Sie alle **BOTTIMMO Werkzeuge** für die Akquise von Neugeschäft? Erfahren Sie mehr über **Immobilienbewertung**, **Ratgeber-Widgets**, **Rückrufbitte** und **E-Mail Funnels**. Gerne zeigen wir Ihnen in einem kurzen, knackigen **Gespräch**, wie wir Ihnen beim Gewinnen und Qualifizieren von Kontakten helfen können.



Mit welchen Besonderheiten können Sie locken?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



Technische Spielereien sind Hingucker und werden schnell zum Begeisterungsmerkmal: Eine 3-D-Besichtigungstour oder ein Drohnenflug machen Eindruck.



Verkaufen mit Emotionen ist wieder nötig: Ein besonders auffälliges oder hochwertiges Exposés sorgt für ein gutes Gefühl. Die richtige Wortwahl und ein Text, der angenehme Gefühle weckt, sind wichtig.



Haben Sie schon mal über das Bieterverfahren verkauft? Zeigen Sie dem Verkäufer über real existente Nachfrage und entsprechende Zahlungsbereitschaft, dass Ihre Preiseinschätzung passt.



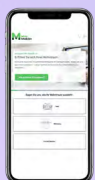
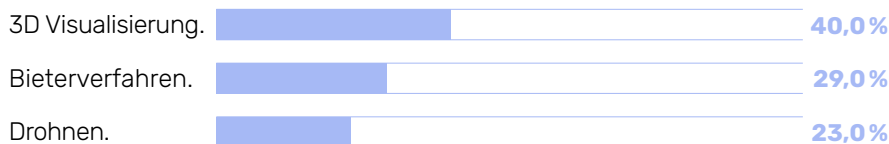
Welche Services bieten Sie für Suchkunden? Kann man bei Ihnen auf der Website ein Gesuch aufgeben? Informieren Sie aktiv bei neuen Objekten?



Der Wohnraum-Finder ist ein tolles Tool und auch für vielerlei Posts wunderbar geeignet.

Frank Ganteführer, Dhonau Immobilien GmbH

An welcher Stelle rüsten Sie digital auf?



Kennen Sie bereits den **Wohnraum-Finder** von BOTTIMMO?

Mit wenigen Klicks verrät ein Suchkunde Ihnen seine Wünsche und Vorstellungen. Zudem erfahren Sie, ob er aktuell im Eigentum oder zur Miete wohnt. Derartig hochqualifizierte Käufer-Leads sorgen für Neugeschäft.

Wie stark ist Ihre Finanzierungsberatung?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



Liefern Sie kompetente Antworten auf die aktuell brennendsten Fragen: Kann ich mir eine Immobilie überhaupt noch leisten? Ist eine Finanzierung auch bei gestiegenen Zinsen noch tragbar?



Kennen Sie alle Arten, alle Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsarten?



Haben Sie direkten Zugang zu Banken und Finanzierern?



Kommunizieren Sie das Thema aktiv? Mit Informationsveranstaltungen, Ratgeber und Social Media Beiträge positionieren Sie sich auch hier als Experte.



Wir arbeiten ganz eng mit Finanzierern zusammen und halten Käufer und Verkäufer über alle Entwicklungen auf dem Laufenden.

Michael Pellinghoff, Pell-Rich Immobilien



Der BOTTIMMO Content **Finanzierung einer Immobilie** gehört zu den besonders beliebten Downloads. Besonders aktive Maklerunternehmen setzen den Inhalt auch in Informationsveranstaltungen und Online-Schulungen ein. Lassen Sie sich jetzt **beraten**.



Wie präsent ist Ihre Marke?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



In den sozialen Medien fallen gute Fotos und starke Videos sofort auf.



Moderne Makler stellen Immobilien heute via Live-Besichtigung vor, die dann bei Facebook und/oder YouTube gestreamt werden.



Zeigen Sie Ihr Angebot auch offline – in der Zeitung oder per Postwurf.



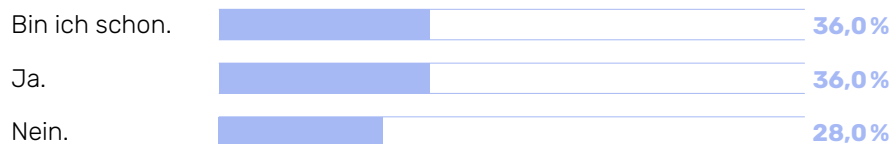
Nutzen Sie gute Nachbarschaftsbriefe – nicht nur für den Einkauf.



Wir investieren in Schulungen für unsere Verkäufer und nach wie vor ins Branding.

Michael Pellinghoff, Pell-Rich Immobilien

Wären Sie gerne eine Personenmarke?



Kennen Sie unsere Ratgeber zu **Social Media**, **Flyern** und **Zeitungswerbung** schon? Diese Praxistipps für das Marketing von Maklerunternehmen werden Sie begeistern.

Positionieren Sie sich konsequent als Expertin bzw. Experte?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



Konsumenten sind verunsichert und haben viele Fragen. Ihre Expertise ist gefragt wie nie zuvor – zeigen Sie diese schon?



Informationsveranstaltungen zu Themen wie Finanzierung, Zinswende und Energiekrise sind voll im Trend und Sie können sich damit optimal positionieren.



Zeigen Sie Fallstricke, klären Sie auf und nehmen Sie die Angst, Fehler beim Kauf einer Immobilie zu machen.



Schaffen Sie eine nachhaltige Bindung an Ihr Unternehmen und sich als Person: dauerhaftes Kümern und regelmäßiger Kontakt helfen. Bleiben Sie an Interessenten dran und bauen Sie Vertrauen auf.



Sammeln Sie noch aktiver Bewertungen und Empfehlungen ein. Menschen vertrauen den Meinungen anderer Menschen mehr als jeder Form der Werbung.



Beanspruchen Sie die Preisexpertise für Ihre Farm. Gerade in Zeiten schneller Veränderung halten da keine Algorithmen mit.

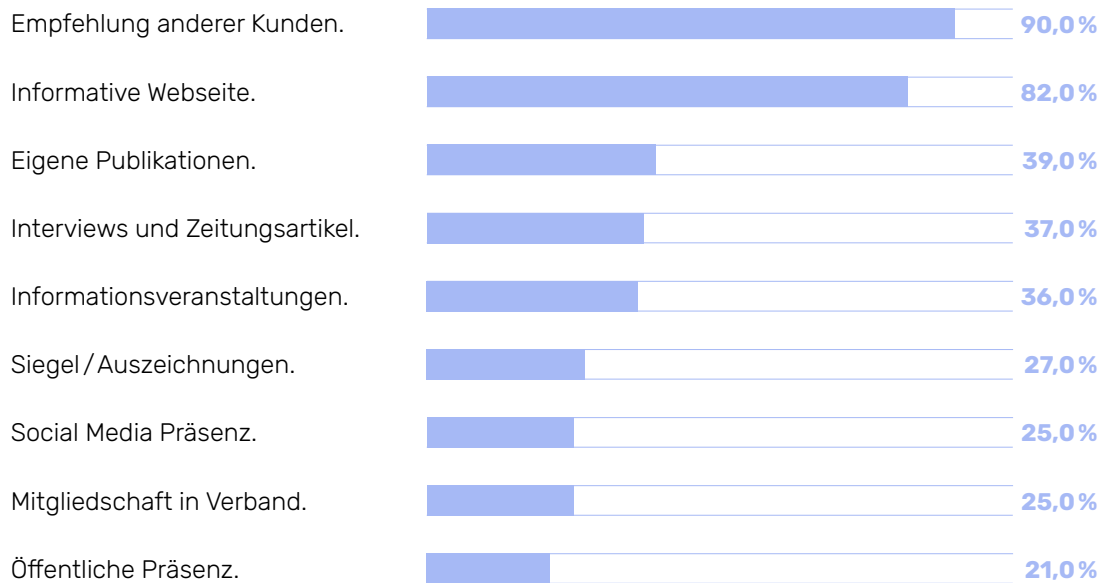


Sie verfügen über Erfahrung und echtes Fachwissen – und das unterscheidet Sie ganz klar von einem Privatverkäufer. Denken Sie einfach an Themen wie Mängel, Grundbuch, Notar, Grunderwerbssteuer, Abwicklung, Übergabe... Sprechen Sie über die Mehrwerte, die Sie hier liefern können.



Die Bandbreite der BOTTIMMO **Content** für Makler von **Finanzierung** über **Energetische Sanierung** bis hin zu klassischen Verkäufer-Themen wie **Erbschaft** oder **Scheidung**. Zeigen Sie sich als Autor im lokalen Markt – online und offline.

Was überzeugt Sie von der Expertise eines Dienstleisters?



Weniger Kaufinteressenten? Längere Vermarktungsdauer? Sinkende Preise? Damit sind Sie nicht alleine. Mit BOTTIMMO profitieren Sie von modernem Akquise-Marketing in alle Richtungen. Erfahren Sie in einem kurzen **Gespräch** mehr.



Können Sie noch verkaufen?

Möchte ich
Mache ich
Irrelevant



Eine ganze Zeit lang musste kaum noch aktiv verkauft werden. Kein Wunder, denn wenn genug Käufer da sind, geht es mehr um Preis und Vertrag als um ein Verkaufsgespräch. Seien Sie aktiv – in alle Richtungen.



Zeigen Sie vergleichbare Objekte (Lage, Daten, Preis). So lernen Sie die Vorlieben und die Rhetorik eines Kaufinteressenten kennen.



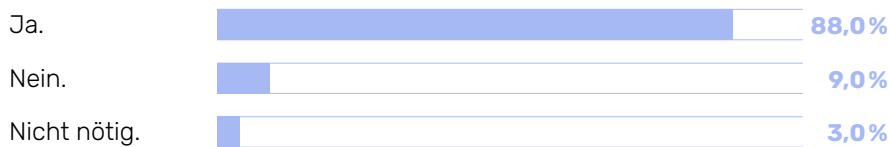
Lernen Sie mit Emotionen zu verkaufen. Die Verkaufspsychologie bietet einen breiten Fundus (Angst vor Verlust, Framing, Preisanker...).



Jetzt kommt der Profi wieder zum Einsatz: Als Makler müssen wir Käufern helfen, Kompromisse einzugehen. Und wir müssen Eigentümern helfen, Markt und Preise richtig einzuordnen.

Georg Ortner, Verkaufstrainer

Arbeiten Sie an Ihrer Verkaufskompetenz?



Der BOTTIMMO **Ratgeber** zum Thema **Verkaufpsychologie** ist Spitzenreiter in der Gunst der Makler. Zu Recht, denn mit diesem Wissen lernen Sie, die richtigen Botschaften zu spielen. Wir empfehlen zudem die starken Schulungen von Georg Ortner, buchbar über unseren Partner **IMA**.

Kopf in den Sand? Keinesfalls!
Nehmen Sie die Herausforderung
an und meistern Sie den
neuen Markt. Es lohnt sich.

Gerne zeigen wir Ihnen alle
Möglichkeiten für starkes Marketing
für Einkauf und Verkauf. Dieses
Gespräch hilft Ihnen schnell weiter.



BOTTIMMO AG

Hauptstrasse 66
8280 Kreuzlingen
Schweiz

Telefon CH +41 71 511 73 30
Telefon DE +49 7531 584 6990

info@bottimmo.com
www.bottimmo.com