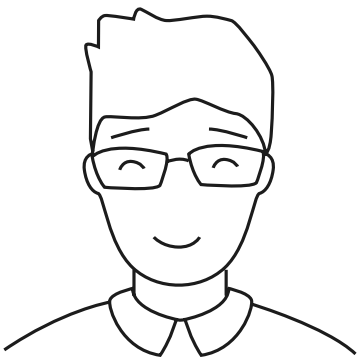
Immoportal.com

Dein perfektes Marketing-Instrument für den Immobilieneinkauf:

DIGITALE UND REGIONALE MARKTBERICHTE



So positionierst du dich als Preisexperte und
idealer Ansprechpartner in deiner Region.

WOZU BRAUCHE ICH MARKTBERICHTE?

Was ist mein Haus oder meine Wohnung wert? Dies ist die essentielle Frage, wenn Eigentümer sich von ihrer Immobilie trennen wollen. Viele erfolgreiche Immobilienmakler arbeiten deshalb mit Marktberichten, da Marktberichte potenziellen Kunden Antworten liefern und sie mit diesem Instrument als Makler und Preisexperte einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen.

Indem der Immobilienmakler nützliche Fakten herausgibt und damit auf den Kunden zugeht, präsentiert er sich dem Verkäufer als Preisexperte, der sich in seiner Region mit Immobilienpreisen bestens auskennt.

WIE "TICKT" EIN IMMOBILIENVERKÄUFER?

Wir leben in ungewissen Zeiten. Menschen verbringen daher mehr Zeit mit der Recherche im Internet, um sich über Preise schlau zu machen. Auch Immobilienbesitzer informieren sich gerne über regionale Preise, weil sie sichergehen wollen, was sie für ihre Immobilie bekommen.

Indem der Immobilienmakler mit einem Marktbericht klare Fakten zu Preisen in der Region liefert, baut er einen ersten Kontakt zu den Immobilienverkäufern auf. Er tritt somit bereits in der Recherchephase in Erscheinung, steigt in den Vormarkt mit ein.

Der Immobilienmakler positioniert sich als Experte in seiner Region, in seinem Stadtteil oder Landstrich. Und hat bereits einen Kontakt geknüpft, wenn Eigentümer gerade über den Immobilienverkauf nachdenken.

GRÜNDE UM EINE IMMOBILE ZU VERKAUFEN



ERBENGEMEINSCHAFT



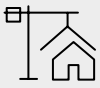
SCHEIDUNG



UMZUG



GRÖSSERE IMMOBILIE



HAUS BAUEN



ALTER

1. FRAGE:
Was bekomme ich dafür, wenn ich mich von meinem Haus / Wohnung trenne?

2. FRAGE:
Wie geht das? Ablauf, Abwicklung, Schritte

3. FRAGE:
Mit welchem Profi oder doch selbst?

WARUM DIGITALE MARKTBERICHTE?

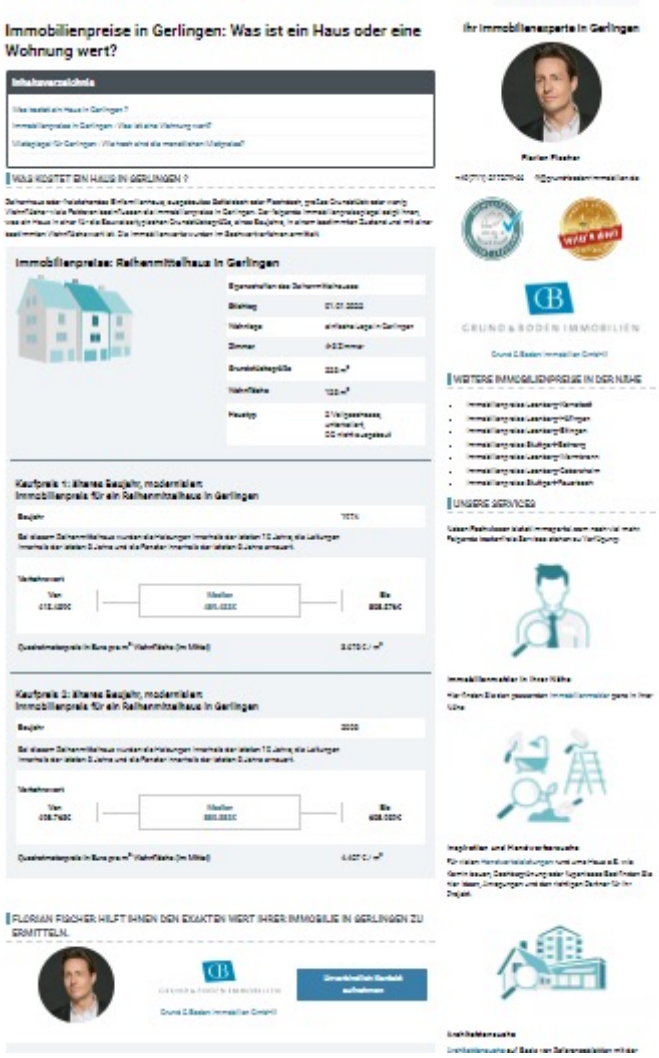
Das meiste spielt sich heute im Internet ab. Menschen suchen hier nach Antworten. Früher hatten Immobilienmakler hohe Investitionskosten - sie mussten Marktdaten einkaufen, Texter und eine Werbeagentur beauftragen und Broschüren drucken lassen. Auch die Verteilung war teuer, denn Zeitungsinserate, Flyer verteilen und Exemplare versenden kostet Geld. Ganz abgesehen vom hohen zeitlichen Aufwand.

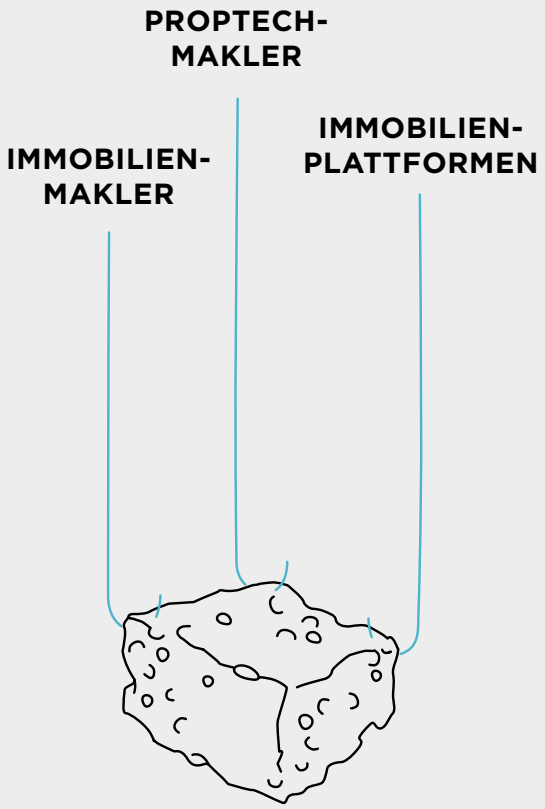
Digitale Marktberichte sind dagegen für jeden leistbar. Sie sind in der Herstellung preiswerter, können direkt im Internet eingesehen werden und bieten potenziellen Kunden sofort einen Mehrwert. Sie locken nicht mit unpräzisen Immobilienbewertungen, sondern bieten Fakten - verbunden mit einem Ansprechpartner dazu. Der digitale Immobilien-Marktbericht ist außerdem Content und damit “Futter” für Google. Suchmaschinen lieben guten Content und leiten Interessenten ohne Werbekosten auf den Marktbericht.

Natürlich ist auch die Aufbereitung von Marktberichten zeitintensiv. Alle Fakten müssen je nach Stadt oder Region gesammelt, analysiert und fürs Internet aufbereitet werden. Hierbei wollen wir Ihnen helfen.

Nutzen Sie unsere Marktberichte zusammen mit Ihrem Logo und Foto, um mit Kunden in Kontakt zu kommen.
Positionieren Sie sich ohne großen Aufwand als Experte in Ihrer Region.

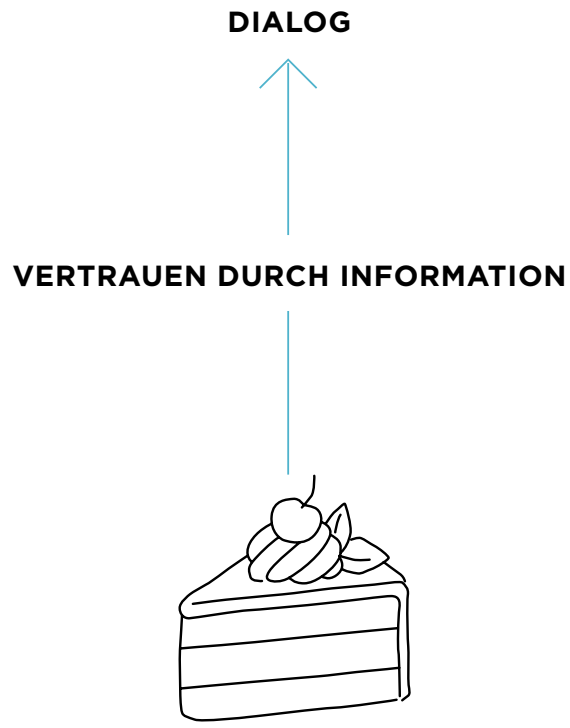
Und so könnte der Marktbericht mit Ihrem Foto aussehen:





IMMOBILIENWERT
IN 3 MINUTEN

PERFORMANCE MARKETING =
bezahlte Werbung



IMMOBILIENPREISE

CONTENT MARKETING =
Kunde findet den Inhalt so spannend,
dass er Ihn von alleine klickt

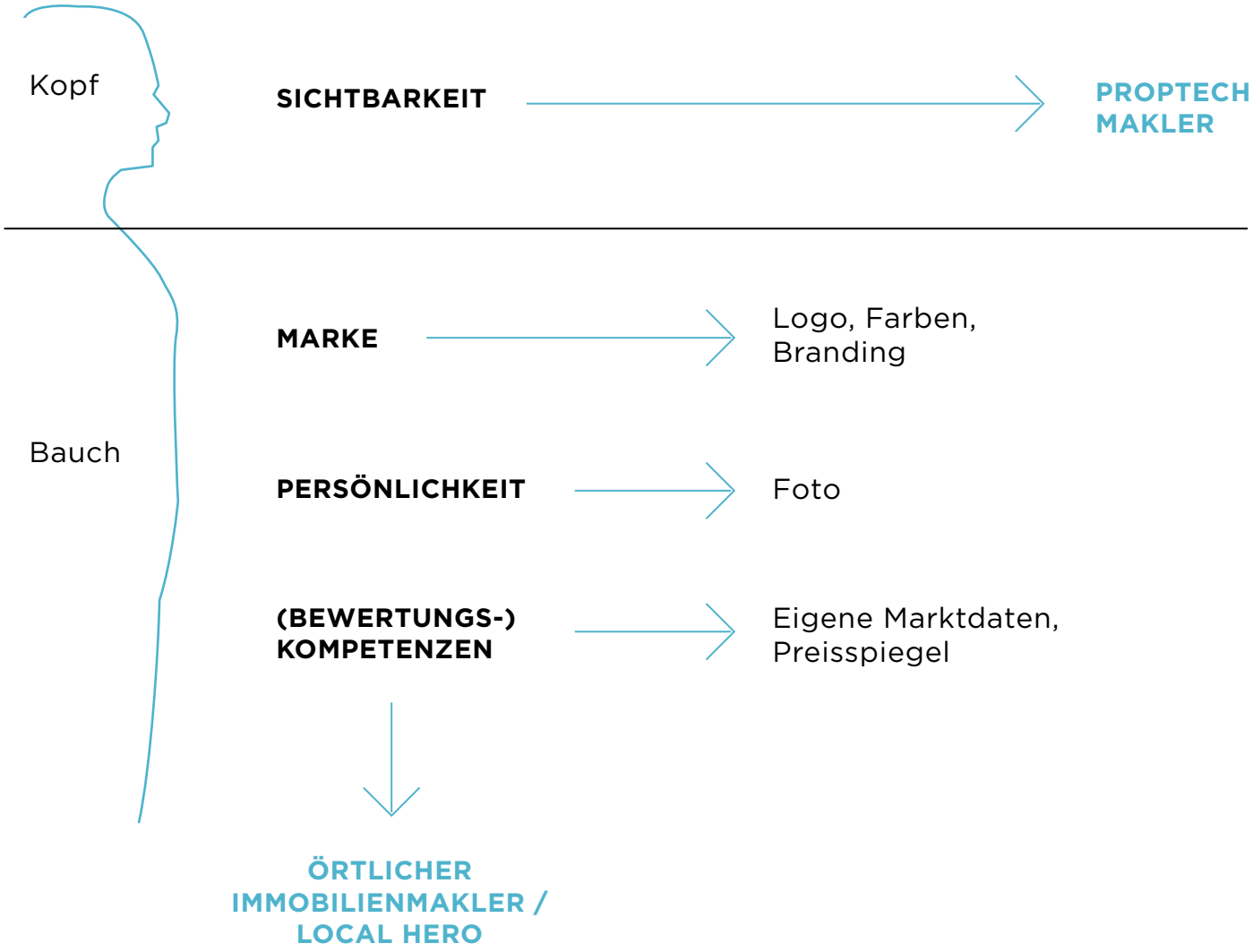
WAS HAT DER IMMOBILIENVERKÄUFER VON MARKTBERICHTEN?

Mit den Marktberichten erhält der Eigentümer auf einen Blick wertvolle Informationen, dazu eine Preisspanne und Richtgröße. Ein Marktbericht gibt somit eine erste Orientierung.

Was ihm jetzt noch fehlt, ist eine für ihn passende, individuelle, immobilienbezogene, exakte Einschätzung - und hier kommt der Immobilienexperte ins Spiel. Doch welchen Immobilienmakler soll er dazu ansprechen? Natürlich den, der neben dem Marktbericht gezeigt wird. Ein Klick – schon ist der Kontakt hergestellt. Ohne großen Aufwand, schnell und direkt. Der Marktbericht wird der "Türöffner", um mit dem Kunden in Kontakt zu kommen.

Sie wollen Marktberichte für sich und Ihre Werbung nutzen? Sprechen Sie uns an:
info@immoportal.com oder
Tel: 0711-21 72 79 64.

Mehr Beispiele finden Sie hier:
www.immoportal.com/immobilienpreise



WIE WERDE ICH FÜR DEN KUNDEN SICHTBAR?

Was braucht mein potenzieller Kunde? Erst einmal Informationen. Dies sind erste Anhaltspunkte, allerdings anonyme. Jetzt gilt es, Vertrauen aufzubauen und zu zeigen, dass nur ein Experte aus der Region individuelle Antworten geben kann. Niemand beauftragt eine fremde Firma. Nur ein Gesicht, ein Mensch dahinter, schafft Vertrauen.

Wie werde ich mit einem Marktbericht also nicht nur sichtbar, sondern “anfassbar” für mein Gegenüber?

1. **Ich zeige mein Gesicht – verbunden mit einer regionalen Expertise**
2. **Ich biete eine einfache Kontaktaufnahme – niederschwellig per Knopfdruck**
3. **Ich nutze die hohe Verweildauer auf der Marktbericht-Website dafür, dass der Kunde viel Zeit mit der Betrachtung von meinem Logo und Foto verbringt**

WAS IST DER UNTERSCHIED ZWISCHEN EINEM KLASSISCHEN UND EINEM DIGITALEN MARKTBERICHT?

	klassischer Immobilien-Marktbericht	Digitaler Immobilien-Marktbericht
Vormarktakquisition	✓	✓
Stärkt den Expertenstatus	✓	✓
Zeitlicher Aufwand	**Sehr hoch**	**Sehr niedrig***
Finanzieller Aufwand	**Sehr hoch**	ab 1.299 € / Jahr
Werbeaufwand	**Sehr hoch**	autom. Suchmaschinenmarketing
Kontaktaufnahme	Nicht standardisiert	über integriertes Anfragetool

* übernehmen wir für Sie

Lassen Sie uns über Ihre Region und Ihre Ziele sprechen. Positionieren Sie sich bei uns als Experte in Ihrer Region. Wir schaffen die Aufmerksamkeit, die Sie verdient haben. Sprechen Sie uns an: **info@immoportal.com** oder **Tel: 0711-21 72 79 64.**