

Erfolgreich als Immobilienmakler

09.08.2010, 08:40 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *IMMORO Immobilien Wiesbaden*

Presseagentur: *IMMO/RO Immobilien*



Alexander Kurz (Geschäftsführer)

Immobilienmakler befinden sich heutzutage in einer extrem stark umkämpften Branche.

In vielen Deutschen Großstätten herrscht schon fast ein Maklerwahn, da es einfach zu viele Immobilienmakler gibt. So Zählen wir beispielsweise in Berlin 1197, in München 932 und in Hamburg über 830 Immobilienmakler.

Bei der Suche nach einem Immobilienmakler bemerken dies auch immer öfters Immobilienverkäufer und Vermieter. Dieses Problem führt dazu, dass der Eigentümer zu viel Auswahl an Immobilienmaklern hat und sich damit überfordert fühlt.

Wie wird ein Immobilienmakler in einer Großstadt erfolgreich?

Immobilienmakler in Großstädten sollten sich auf die Amerikanische Objekt-Akquise auch besser bekannt unter dem Begriff „Farming“ berufen.

Diese Form der Bekanntheitssteigerung ist nicht nur die Günstigste sondern auch die Anwenderfreundlichste Methode.

Was ist eine Farming?

Farming kommt von der Farm, einem Bauernhof.

Diese Farm muss man nun auf den Stadtteil oder Bezirk einteilen.

Generell beinhaltet eine Farm 300 bis 500 Haushalte. 500 Haushalte bedeuten nach bundesdeutschem Durchschnitt 50 Umzüge pro Jahr, bei geschickter Auswahl vielleicht ein paar mehr. 50 Umzüge bedeuten nicht nur 50 Einzüge, sondern ebenfalls 50 Auszüge. Macht also 100 Transaktionen!

Die meisten davon entfallen auf Mietobjekte. Hier kann eine Konzentration auf Verkäufe stattfinden. Durch die echte Konzentration auf nur 500 Haushalte ergibt sich die Möglichkeit, schon nach kurzer Zeit für dieses Marktgebiet Expertenstatus zu erwerben.

Man beginnt zunächst mit einer kleinen Recherche, Daten über die Farm müssen her.

Dazu gehört die Geschichte einer jeden Immobilie, wer der Eigentümer ist und ob er darin wohnt oder an einen Dritten vermietet, wann der Kauf erfolgt ist und so weiter und so fort. Doch auch die Preise innerhalb der Farm, welche Objekte gerade im Angebot sind, wie lange die Angebotsdauer läuft – schlichtweg alle detaillierten Informationen zu den Immobilien sind von Belang.

Um seine Farm nicht zu verlieren gehört hierzu das Zeigen von Präsenz, via Schriftzug auf dem Auto und dem „for sale“-Schild vor jedem akquirierten Objekt oder anhand vieler Flyer, die an publikumswirksamen Orten wie Eiscafé, Zahnarzt und Metzger ausgelegt werden.

Die Farm muss aber auch bewirtet werden, wie der Bauer den Kühen das Heu bringt, so muss der Immobilienmakler den Vermieter und Verkäufern Flyer bringen. Flyer einfach in die Briefkästen schmeißen - Dies kann man natürlich mit einem angenehmen Sonntagsspaziergang kombinieren.

Durch erste Ernteerfolge wird die Marktpresenz größer, weitere Erfolge vertiefen die Datensammlung. Wichtig ist: Je kleiner die Farm, desto eher besteht das Quasimonopol. Das alles dauert eine Weile. Macht aber nichts! Auf dem Weg zur Ernte schon nimmt die Akquisetätigkeit konsequent ab.

Ernte gut, alles gut Wer letztlich die volle Ernte einfährt, muss nicht mehr akquirieren, sondern bekommt den Markt und hat den Weg vom Jäger zum Bauern geschafft. Das hat einige Vorteile. Neben einem messbaren Unternehmenswert sind klare Alleinstellungsmerkmale vorhanden.

Vom Makler zum Unternehmer lautet hier das Schlagwort!

Am Rande bemerkt: Auch in Honorar- und Provisionsdiskussionen hat der Spezialist die Nase vorn. Eine Vergrößerung der Farm ist jederzeit möglich, oder auch Kooperationsstrategien bieten sich an. Dennoch aufgepasst: Fast alle Bemühungen scheitern an 10.000 Haushalten in der Farm. Je kleiner die Farm, desto eher werden Sie die Nummer eins.

Portrait

Wir von IMMORO Immobilien aus Wiesbaden sind auf den Verkauf und die Vermietung von Wohn- & Gewerbeimmobilien im Rhein-Main-Gebiet spezialisiert und garantieren einen Premium-Service, der sofort nach der

ersten Kontaktaufnahme beginnt.

Geben Sie ihre Immobilie zur Vermittlung in unsere Hände - Vertrauen, gute Beratung und die Flexibilität ist unsere Referenz.

Als potenzieller Verkäufer, Käufer oder Investor können Sie darauf vertrauen, einen Makler an Ihrer Seite zu haben, der Ihre Anliegen bestens einzuschätzen und kompetent zu unterstützen weiß.

Dieses persönliche Engagement in Verbindung mit unserer umfangreichen Kunden- und Interessentendatei ist der Grund, warum geeignete Käufer und geeignete Immobilien bei uns so leicht zusammenfinden.

Intern haben wir alle Voraussetzungen geschaffen, die uns als leistungsstarken Partner in diesem hochklassigen Marktsegment qualifizieren.

News-ID: 454929 • Views: 1341 (Stand: 29.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/454929/Erfolgreich-als-Immobilienmakler.html>