

5 Schritte

zu einem professionellen Online-Auftritt



*Wie Sie mit einem kompetenten Auftritt im Netz
bis zu 50 % mehr Kunden gewinnen können!*

Immobilienunternehmen und -makler sollten immer nach neuen Wegen schauen, um mehr potenzielle Verkäufer und Käufer zu finden. Tatsächlich gibt es auch heutzutage noch Makler, die lediglich Visitenkarten mit Mailadressen an Haushalte verteilen. **Doch wie in vielen Bereichen und Branchen ist auch in der Immobilienbranche die Digitalisierung eingezogen.** Dass dies viel mehr Chancen bietet, als den meisten bewusst ist, hat das Jahr 2020 gezeigt. Die Geschäfte sind gezwungenermaßen zu einem großen Teil in das Netz verlagert worden. Ortsunabhängige Besichtigungen, Digitalmakler, Videotouren, Webinare und Vermarktung über Social Media - das alles ist mittlerweile geläufig. Doch vor wenigen Jahren war auch das für viele noch Neuland.

Damit sie mit dem technischen Fortschritt mithalten können, geben wir Ihnen kostenlos Tipps für eine gute Basis.



1

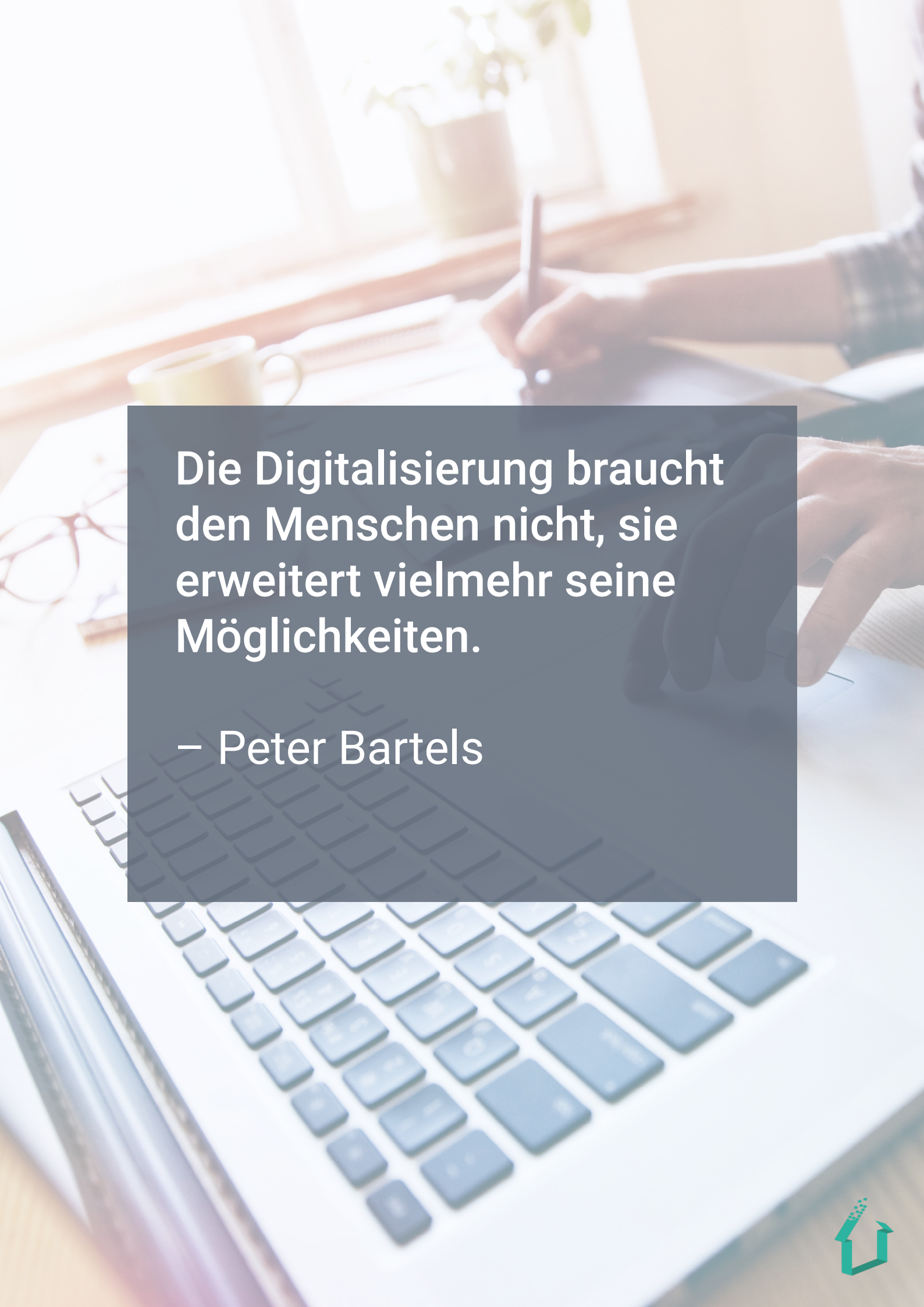
EINE MODERNE WEBSEITE

Der erste Eindruck zählt!

Die eigene Homepage ist für Immobilienunternehmen die Visitenkarte im Internet. Deshalb sollte diese sowohl eine übersichtliche Seitenstruktur aufweisen als auch nutzerfreundlich sein und dafür sorgen, dass sich Besucher direkt wohl fühlen. Nutzen Sie ansprechende Grafiken und alle Bestandteile professioneller Immobilienwebseiten wie z.B. aussagekräftige Referenzen, aktuelle Marktinformationen und eine professionelle Aufbereitung Ihrer Exposés um nachhaltige Eindrücke zu hinterlassen!

Beispiele: Drees und Sommer, Cube Real Estate GmbH



A person is working at a desk. In the foreground, a laptop keyboard is visible. A hand is holding a pen and writing on a piece of paper. Another hand is resting on the laptop trackpad. A yellow cup is on the desk. In the background, there is a window with a plant on the sill.

Die Digitalisierung braucht
den Menschen nicht, sie
erweitert vielmehr seine
Möglichkeiten.

– Peter Bartels



2

CONTENT CREATION

Füllen Sie Ihre Webseite mit relevanten Themen!

Das Immobilienwesen ist komplex und ständig Veränderungen unterworfen. Gerade deswegen sollten Sie zeigen, dass Sie das notwendige Know-how für den aktuellen Markt haben! In Form von Blogs können Sie beispielsweise Ihre Kunden wunderbar auf dem Laufenden halten und Ihr Marktwissen der Allgemeinheit zur Verfügung stellen. Regelmäßige Blogposts zu immobilienrelevanten Themen wie aktuelle Marktentwicklungen, Tipps zum Immobilienkauf oder sogar Hilfestellungen zu Heimwerker-Projekten geben Kunden die Möglichkeit, Ihre Inhalte auf den eigenen Social Media Accounts zu teilen. Stellen Sie den Mehrwert, den Sie zu bieten haben, immer Ihren Kunden zur Verfügung! Dieser Mehrwert könnte schließlich dazu führen, dass gegenwärtige Kunden Sie an neue Kunden weiterempfehlen.

Beispiele: BPD, Deutsche Wohnen SE



3

SOCIAL MEDIA *Das Marketing der Zukunft!*

Social Media Plattformen gehören mittlerweile zu den populärsten und gängigsten Formen der professionellen Interaktion mit potenziellen Kunden. Eine starke Social Media Präsenz kann einen himmelweiten Unterschied machen! Dies heißt jedoch nicht, dass Sie auf allen Social Media Plattformen aktiv sein sollten. Wählen Sie jene Social Media Plattformen aus, welche für Sie am effektivsten sind. Nutzen Sie beispielsweise Facebook um auf Ihre Webseite oder auf aktuelle Immobilienprojekte aufmersksam zu machen während bildbasierte Plattformen wie Instagram oder Pinterest Ihnen hingegen dazu verhelfen können, mit eindrucksvollen visuellen Inhalten Unmengen an Followern zu begeistern und zu generieren. Hierbei ist wie bei den Blogs die Regelmäßigkeit und Qualität der Posts ausschlaggebend!

Beispiele: Kriemelmann Immobilien, locals Immobilien



4

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION (SEO) *Lassen Sie sich finden!*

Search Engine Optimization, also Maßnahmen, die eine Webseite in organischen Suchergebnissen einer Suchmaschine höher erscheinen lassen, ist ebenfalls eine unerlässliche Komponente einer jeden professionellen Online Marketing Strategie. Schließlich kann Ihre Webseite Ihren Kunden nur von Nutzen sein, wenn die Kunden auch tatsächlich wissen, wo diese zu finden ist. Da ungefähr 90% der Konsumenten mittlerweile Suchmaschinen für Produktrecherchen nutzen bevor sie Käufe tätigen, sind SEO-Aktivitäten keinesfalls zu unterschätzen!¹ Recherchieren Sie Stichwörter, die eine hohe Relevanz für Ihre Webseite haben, passen Sie Ihren Content den von Ihnen ausgewählten Stichwörtern an und benutzen Sie beliebte Stichwörter in Ihren Beiträgen, die Ihre Zielgruppe womöglich bei der Suche nutzen könnten! Hochwertige SEO erfordert Zeit, jedoch ist sie die Mühe Wert, wenn Sie an einem kompetenten Online-Auftritt arbeiten.

Quelle: Neil Patel, SEO leicht gemacht





Wer sich nicht digitalisiert,
wird ausgeknockt.

– Wladimir Klitschko



5

PROFESSIONELLE EXPOSÉS *Die Visitenkarte Ihrer Immobilien!*

Kunden Fotos von ihren Traumimmobilien zu zeigen kann zu Absatzsteigerungen und allgemein zum Anstieg des Geschäftsvolumens führen. Leider vernachlässigen dennoch nach wie vor viele Immobilienunternehmen die Qualität ihrer Immobilienpräsentation. Oft werden wichtige Elemente wie Grundrisse oder Fotos komplett weggelassen oder Unternehmen geben sich mit schlechter Qualität der Exposékomponenten zufrieden. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden alle nötigen Informationen erhalten und keinerlei Fragen offen bleiben! Fügen Sie aussagekräftige und hochauflösende Bilder der Immobilien und der Räume hinzu, nutzen Sie professionell aufgearbeitete Grundrisse statt der vorgefertigten Standard-Grundrisse und peppen Sie Ihre digitalen Exposés durch hochmoderne virtuelle Rundgänge und Luftaufnahmen der Immobilien auf! Für den letzten professionellen Feinschliff sorgen sogenannte Objekthomepages, auf denen Ihre Immobilien per Link jederzeit, überall und auf allen Geräten aufgerufen werden können. Alles was Sie für Ihren professionellen, digitalen Auftritt benötigen, liefern wir natürlich auf der IMOAGENT Plattform.

*Beispiele unserer Kunden: S Immobilien GmbH,
ASPA Gruppe*



Der erste Eindruck ist ausschlaggebend und die meisten Menschen schauen lieber als zu lesen. Setzen Sie sich in Ihrer Online-Präsentation auch mit Ihren Vermarktungsmaterialien von der Konkurrenz ab.

Alles, was Sie dafür benötigen, können Sie schnell und einfach auf der IMOAGENT-Plattform bestellen.

KONTAKT

KONTAKT

IMOAGENT GmbH
Niederwall 1-3
33602 Bielefeld

+49 (0) 521 54 38 26 95
kontakt@imogent.com
www.imogent.de

[Zum Kontaktformular](#)

