

16 Gründe, warum Immobilienmakler MaxXMedien brauchen

Niftybits GmbH

1. Perfekte Marktübersicht

Durch das Internet wird alles immer transparenter - sehr zum Leidwesen von Immobilienmaklern. Privatverkäufer bekommen heute Immobilien Marktinformationen, die früher sonst nur Makler hatten. Diesen Informationsvorsprung müssen Immobilienmakler wieder herstellen, weil sie sonst nicht mehr als Experten wahrgenommen werden.

Warum sonst soll ein Immobilienverkäufer seinen Immobilienverkauf in fremde Hände geben, wenn nicht in die eines Experten? MaxXMedien liefert Ihnen alle Immobilieninserate in Ihrer Region. Aber nicht nur das: auch alle Preise und von wem die Immobilien inseriert wurden.

2. Perfekte Marktübersicht Teil 2

Als Immobilienmakler müssen Sie top-informiert sein, welche Immobilien am Markt sind, von wem sie angeboten werden und zu welchen Preisen. Gibt es Trends? Gibt es Verknappungen an einzelnen Immobilienarten oder ein Überangebot?

Nur wer wirklich alle Immobilien im Blick hat, hat verlässliche Informationen und kann seine Entscheidungen fundiert treffen. Alles andere wäre Kaffeesatzleserei und dem Zufall wären Tür und Tor geöffnet. Als Immobilien Profi brauchen Sie auch Profi-Informationen.

Mit MaxXMedien können Sie diese Informationen bequem laden.

3. Identifikation von Immobilien, die stark im Preis gefallen sind

Unsauber arbeitende Immobilienmakler akzeptieren von Privatverkäufer hohe Verkaufspreise, nur um den Verkaufsauftrag zu erhalten. Dabei wissen sie ganz genau, dass diese Preise nicht erzielt werden können. So vergehen die Wochen und die Makler müssen ein Inserat nach dem anderen schalten und ihr potenzieller Gewinn schmilzt dahin.

Früher oder später wird die Preisreduktion oder der Verkäufer ist entnervt und schickt den Immobilienmakler in die Wüste. Mit MaxXMedien erkennen Sie solche Immobilien und können jetzt zu einem wesentlich günstigeren Zeitpunkt einsteigen.

So überlassen Sie der Konkurrenz, die Immobilien zu schlechten Preisen in den Markt zu bringen. Sie schauen genüsslich zu steigen ein, wenn man Geld verdienen kann. Mit MaxXMedien erkennen Sie diese Zeitpunkte.

4. Schnelle Identifikation der Privatinserate

Immobilien Privatinserate bilden für Immobilienmakler eine wichtige Quelle für neue Verkaufsaufträge. Leider ist es sehr aufwändig, unter den tausenden Immobilieninseraten die herauszufinden, die von Privatinserenten sind.

Wenn man auf diese Weise Verkaufsaufträge akquirieren möchte, muss man in den sauren Apfel beißen und stundenlang durch Immobilieninserate in Zeitungen und Internetportalen durchwühlen. Diese Arbeit ist nicht nur stupide, sondern könnte besser genutzt werden.

Mit MaxXMedien laden Sie die Inserate in wenigen Minuten und können die gewonnene Zeit nutzen, um neue Verkaufsaufträge zu erhalten.

5. Objektbewertung mit Vergleichsimmobilien

Was ist eine Immobilie wert? Diese Frage bewegt nicht nur die Verkäufer, sondern auch jeden Makler. MaxXMedien liefert Ihnen mit wenigen Klicks top-aktuelle Vergleichsimmobilien, so dass Sie zügig eine Objektbewertung durchführen können.

Mit MaxXMedien erkennen Sie rasch, ob eine bestimmte Immobilie harte Konkurrenz hat oder sich leicht verkaufen lässt. Und vor allem zu welchem Preis!

6. Konkurrenzanalyse

Egal in welcher Region sich Ihr Immobilienbüro befindet, Sie werden in der Regel nicht der einzige Immobilienmakler sein. Ihre Konkurrenz schläft nicht und wird versuchen, ein größeres Stück vom Kuchen zu bekommen.

Mit MaxXMedien erkennen Sie, welche Marktanteile Ihre Konkurrenz hat. So können Sie regieren, wenn Ihnen auffällt, dass einzelne Makler plötzlich sehr erfolgreich werden. In diesem Fall sollten Sie sehr genau hinschauen, was die Konkurrenz anders macht als Sie.

7. Gemeinschaftsgeschäfte

In Amerika ist es gang und gebe, dass Gemeinschaftsgeschäfte zwischen Immobilienmaklern gemacht werden. Dieser Trend wird über kurz oder lang auch in Deutschland ankommen. Fortschrittliche Makler nutzen diese interessante Variante schon heute intensiv. Warum auch nicht?

Wenn Sie keine passende Immobilie für einen kaufbereiten Interessenten haben, dann müssen Sie ihn wohl oder übel wieder ziehen lassen. Mit MaxXMedien können Sie ihm weitere Immobilien von anderen Maklern präsentieren und so u.U. noch Geld durch ein Gemeinschaftsgeschäft verdienen.

8. Argumente gegen Ihre Konkurrenz

Wenn sich ein Privatverkäufer für einen Verkauf durch einen Immobilienmakler entscheidet, steht er häufig vor der Frage, welchen Immobilienmakler er nehmen soll.

Mit MaxXMedien können Sie Fakten auf den Tisch legen und z.B. dem Verkäufer zeigen, dass ein Makler in einem ganz anderem Preissegment tätig ist oder dass ein Makler bekannt für viele Preisreduktionen ist.

9. Zeitgemäße Verwaltung der Inserate

Manche Makler, die ohne MaxXMedien arbeiten, schneiden Immobilieninserate aus, kleben sie auf und heften sie in Ordnern ab, die von Woche zu Woche dicker werden. In solchen Ordnern findet man natürlich nur mit Mühe, was man sucht und diese Strategie wirkt im 21. Jahrhundert etwas antiquiert. Wieder andere Makler tippen die Daten in Excel ein; dies erleichtert die Suche, ist aber immer noch weit weg von optimal.

Mit MaxXMedien haben Sie nicht nur eine Markttransparenz und Akquise Software, sondern auch ein Programm, das alle wichtigen Daten in einer Datenbank speichert. Mit flexiblen Filtern finden Sie schnell und bequem das, was Sie suchen. Eben so, wie es sein muss.

10. Büro-Organisation

In einem guten Maklerbüro benötigt man einen guten Innen- und Außendienst. Da ist viel Abstimmung untereinander erforderlich. Viele lösen das

über Notizzettel, die im Büro verteilt werden oder lange Telefonate, deren Inhalt nach dem Gespräch nirgends festgehalten ist.

Alle diese Strategien kosten nicht nur Zeit, sondern sind auch fehleranfällig und unprofessionell. Mit MaxXMedien können Sie Aufgaben und Notizen direkt an der Immobilie ablegen. Auf diese Weise geht nichts verloren und jeder hat auf Knopfdruck den aktuellen Stand.

11. Systematisches Nachfassen führt zum Verkaufsauftrag

Es ist eine altbekannte Marketing Weisheit: man muss am Interessenten dran bleiben. Wer meint, er schickt einem Privatverkäufer mal einen Brief und schwupps hat er den Auftrag, der verkennt die Realität.

Sie müssen am Verkäufer dran bleiben und ihm immer wieder Argumente liefern, mit Ihnen zusammen zu arbeiten. Am besten legen Sie sich eine konkrete Strategie zurecht, die Sie mit der gewonnenen Erfahrung weiter optimieren können.

In MaxXMedien gibt es Workflows, Kampagnen, Gesprächsleitfäden und Checklisten, mit denen Sie genau das tun können. Und weil das Ganze sehr weit automatisiert ist, sparen Sie auch noch richtig viel Zeit und bekommen einen Haufen Arbeit erledigt.

12. Jeder weiß, was zu tun ist

Wer Immobilienakquise systematisch betreibt, muss viele kleine und große Aufgaben erledigen. Am besten verteilt man diese auf die einzelnen Mitarbeiter im Team. Auch diese Delegation will erst mal erledigt sein und kostet Zeit. Mit MaxXMedien ist auch dieses weitestgehend automatisiert.

Durch die Workflows haben Sie einmal definiert, welche Aufgaben zu welcher Phase erledigt werden müssen und wer das machen soll. Treten diese Phasen ein, erstellt MaxXMedien automatisch diese Aufgaben und weist sie an die jeweiligen Mitarbeiter zu.

So weiß jeder Mitarbeiter immer, was er zu tun hat. Und Sie als Chef behalten kinderleicht den

Überblick. Und das vor allem ohne nachfragen zu müssen, denn in MaxXMedien sehen Sie auf Knopfdruck den aktuellen Stand und überfällige Aufgaben.

13. Alle Objekte versuchen zu akquirieren

Nehmen wir mal an, Sie erhalten jeden fünften Auftrag, den Sie aktiv angehen. Wie können Sie Ihren Umsatz realistischerweise steigern? Ganz einfach: gehen Sie mehr Immobilien an. Jetzt werden Sie vielleicht einwenden, dass Sie zeitlich am Limit sind und auch irgendwann mal schlafen müssen.

Das ist richtig, aber mit MaxXMedien haben Sie ja auf Knopfdruck alle privat inserierten Immobilien vorliegen, so dass Sie keine Zeit mehr für die Suche verschwenden müssen.

Zum Anderen sorgt die eingebaute Büro-Organisation für ein perfektes Zusammenspiel, so dass Sie mit minimalem Aufwand alle(!) privat inserierten Immobilien angehen können.

14. Trügerisches Bauchgefühl eliminieren

Märkte ändern sich. Was Anfang des Jahres noch gefragt war, kann bald schon wieder schwierig zu verkaufen sein. Mit MaxXMedien können Sie diese Änderungen im Handumdrehen aufspüren und sich so vor kostspieligen Fehleinschätzungen schützen.

Bauchgefühl und Erfahrung ist gut, Fakten sind besser.

15. Kein Feilschen mehr um Ihre Courtage

Mit MaxXMedien können Sie Verkäufern spielend Ihre Kompetenz demonstrieren, indem Sie die Auswertungen ausdrucken und mit zum Immobilienverkäufer nehmen. Sie legen ihm sozusagen den aktuellen Immobilienmarkt zu Füßen und machen es ihm leicht, Ja zu Ihrer Dienstleistung zu sagen.

Bei so viel Qualität wird nicht mehr über den Preis gefeilscht. Und noch einen Vorteil haben Sie damit: Sie lassen die Ausdrucke beim Verkäufer! Dann verkaufen diese, auch wenn Sie nicht mehr vor Ort sind. Wenn der Immobilienverkauf ins Stocken gerät, wird der Eigentümer sich Ihre Auswer-

tungen anschauen, Sie anrufen und froh sein, dass er jetzt einen Experten zu Rate ziehen kann.

16. Permanente Immobilien Akquise möglich

Die meisten Immobilienmakler sind Saisonarbeiter, was den Bereich der Immobilienakquise angeht. Wenn man wieder Nachschub an Aufträgen nötig ist, investiert man wieder mehr Zeit in die Akquise. Ansonsten kümmert man sich hauptsächlich um den Verkauf.

Dies ist aber gefährlich, denn mit dieser Strategie kann es passieren, dass man über einen längeren Zeitraum keinen neuen Auftrag bekommt. Sie riskieren, dass Sie plötzlich auf dem Trockenen sitzen und dann stehen Sie unter Erfolgszwang.

Damit das nicht passiert, müssen Sie permanent Immobilienakquise betreiben. Ohne MaxXMedien ist das zeitlich gar nicht zu schaffen.

Aber mit MaxXMedien ist das kein Problem und macht sogar noch Spaß. Mit MaxXMedien kommen Sie nie mehr in die Situation, dass der Nachschub an Verkaufsaufträgen ausbleibt.

Alle Vorteile mit einem Satz zusammengefasst:

MaxXMedien hilft Ihnen das zu tun, was Sie am besten können: Makeln.

Niftybits GmbH

Am Stock 1
61118 Bad Vilbel
Tel: 06101 - 954 9997 0

info@niftybits.de
www.illenberger.de