

**IMMOBILIEN**

**SCOUT 24**

[www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

HalbjahresReport 1/2013

# **IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSANALYSE**

Martin Lang Immobilien

Herr Martin Lang

Unterheinrieter Str. 19-3

74199 Untergruppenbach / Oberheinriet

Scout-ID: 19030937

**Der Marktführer:  
Die Nr. 1 rund um Immobilien**

## Sehr geehrter Herr Lang,

VIA steht für Vermarktung, Image und Akquise und darüber hinaus für einen innovativen und zeitgemäßen Weg zu neuen Geschäftserfolgen: Mit einem guten Image können Sie leichter akquirieren, und wer leichter akquiriert, kann anschließend mehr vermarkten. Das ist das VIA-Prinzip. Mit dem Zusammenspiel von Vermarktung, Image und Akquise lassen Sie den Wettbewerb hinter sich. Wie Sie im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern aufgestellt sind, zeigt Ihnen der aktuelle HalbjahresReport.

Wir haben Ihre Aktivitäten bei ImmobilienScout24 von Januar bis Juni 2013 analysiert. Diese Werte vergleichen wir mit denen Ihrer Wettbewerber in Ihren Vermarktungsschwerpunkten. Ihr HalbjahresReport zeigt Ihren Erfolg auf regionaler Ebene im direkten Vergleich zu Ihren Kollegen.

Zudem finden Sie im HalbjahresReport weitere Erfolgskennzahlen zu Ihrer Wahrnehmung im Markt und Ihren Akquiseerfolgen im Vergleich zum Wettbewerb. Individuelle Handlungsempfehlungen helfen Ihnen auch in Zukunft, für Herausforderungen gewappnet zu sein und Ihren Erfolg dauerhaft zu sichern.

Den HalbjahresReport finden Sie auch in Ihrem ScoutManager unter dem Reiter „Statistiken“ als PDF-Dokument zum Download. Verwenden Sie den HalbjahresReport für Ihre Zwecke und zeigen Sie Ihre gute Leistung Suchenden und Eigentümern zugleich.



Mit freundlichen Grüßen

**Anja Munteanu**  
**Teamlead Sales Makler Business**  
**Immobilien Scout GmbH**  
**Tel.: 030 - 24 301 16 30**  
**E-Mail: [anja.munteanu@immobilienscout24.de](mailto:anja.munteanu@immobilienscout24.de)**

**PS:** Verwenden Sie den HalbjahresReport gerne für Ihre Zwecke. Veröffentlichen Sie Auszüge, um Kunden Ihre Stärken und Ihre Professionalität aufzuzeigen.



## Ihr Zertifikat

Sie können Ihr Zertifikat in Ihrem ScoutManager unter dem Reiter „Statistiken“ oder über folgenden Link herunterladen.

[http://neu.immobilienscout24.de/HJR12013/cert/19030937\\_1aab1d9e4bcfc64794a7.pdf](http://neu.immobilienscout24.de/HJR12013/cert/19030937_1aab1d9e4bcfc64794a7.pdf)

## INHALTSVERZEICHNIS

Ihre persönliche Erfolgsanalyse	
Punkten Sie mit optimaler Vermarktung	4
Ihre Vermarktungsleistung im Überblick	5
Analyse Ihrer Vermarktungsaktivitäten	
Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?	6
Tipps für eine optimale Sichtbarkeit	7
Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?	8
Tipps für eine erhöhte Sichtbarkeit Ihrer Objekte	9
Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?	10
Tipps für eine erfolgreiche Exposégestaltung	11
Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?	12
Tipps für eine optimale Erreichbarkeit	13
Analyse Ihrer Sichtbarkeit	
Ihr Profil bei ImmobilienScout24	14
Wie wird Ihre Dienstleistung eingeschätzt?	15
Tipps für eine bessere Bewertung	16
Analyse Ihrer Akquiseerfolge	
Entscheidend ist, was Sie in Ihrem Portfolio haben	17
Wie viele Objekte haben Sie in der Vermarktung?	18
Tipps für eine optimale Akquise	19



### HalbjahresReport PDF Download

Sie können Ihren persönlichen HalbjahresReport auch als PDF in Ihrem ScoutManager unter dem Reiter „Statistiken“ herunterladen:

<http://www.immobilienscout24.de/halbjahresreport>

# IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSANALYSE

## Punkten Sie mit optimaler Vermarktung

Ihr Geschäft steht und fällt mit der optimalen Vermarktung Ihrer Immobilien. Und damit Sie wissen, welches Fundament Ihr Geschäft hat, haben wir für Sie erneut Ihre Vermarktungsaktivitäten von Januar bis Juni 2013 bei ImmobilienScout24 analysiert.

Haben Sie mit einer attraktiven Gestaltung Ihres Angebots überzeugt? Sprechen Sie Suchende und Eigentümer gleichermaßen an? Bis zu 10,5 Millionen Nutzer besuchen ImmobilienScout24 Monat für Monat, darunter mehr als 2,5 Millionen Eigentümer – ein Potenzial, das Sie nicht ungenutzt lassen sollten.

In diesem Teil des HalbjahresReports erfahren Sie, wie gut Ihre Objekte gefunden wurden, wie erfolgreich Ihre Exposés waren und wie viele Kontaktanfragen Sie erhalten haben. Gerade die Exposés sind entscheidend für Ihren Erfolg, sind sie doch Ihre Online-Visitenkarte – auch für die Akquise. Wir wollen Ihnen auf den folgenden Seiten zeigen, wie gut Sie im Vergleich mit Ihren Kollegen abschneiden. Dazu betrachten wir Ihre Vermarktungsschwerpunkte, also die Regionen, in denen Sie die meisten Objekte eines Immobilientyps veröffentlicht haben.

Insgesamt haben Sie auf ImmobilienScout24 im letzten Halbjahr 59 Objekte präsentiert, Ihre Exposés wurden 49.283-mal aufgerufen und Sie haben 492 Kontaktanfragen per E-Mail erhalten.

Unter Ihren Vermarktungsschwerpunkten nimmt der Immobilientyp Haus/Kauf in Heilbronn (Kreis) die Spitzenposition ein. Hier haben Sie die meisten Objekte vermarktet.

Immobilientyp	Ihre Vermarktungsschwerpunkte (VS)	Anzahl inserierter Objekte
Haus/Kauf	Heilbronn (Kreis) (HN)	19
Wohnung/Miete	Heilbronn (Kreis) (HN)	4
Büro/Praxis	Heilbronn (Kreis) (HN)	3
Haus/Miete	Heilbronn (Kreis) (HN)	2
Wohnung/Kauf	Ludwigsburg (Kreis) (LB)	2
Anlageobjekte	Heilbronn (Kreis) (HN)	2
Sonstige		4
<b>Summe</b>		<b>36</b>

**Hinweis:** „Sonstige“ enthält alle Immobilien, die zusammengefasst weniger als 5 % Ihrer Gesamtobjekte ergeben, und wird auf den folgenden Seiten nicht mehr betrachtet.

## Ihre Vermarktungsleistung im Überblick

Und wo liegen nun Ihre Stärken und wo Ihre Schwächen? Wir haben die wichtigsten Kennzahlen für Sie übersichtlich aufbereitet. Auf einen Blick sehen Sie, wie Sie in Ihrer Region vermarkten – immer im Vergleich zu anderen Immobilienanbietern.

Ihre Vermarktungsaktivitäten	Ihre Vermarktungsschwerpunkte
 Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?	
 Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?	
 Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?	
 Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?	

### Dieser Überblick bedeutet für Sie

Insgesamt ergibt der Vergleich, dass Sie Ihre Objekte in Ihren Vermarktungsschwerpunkten besser als der Durchschnitt aller Immobilienanbieter vermarkten. Die Präsentation Ihrer Objekte wird sehr gut angenommen. Damit sind Sie Ihren Kollegen immer ein Stückchen voraus.

Auf den nächsten Seiten finden Sie die detaillierte Auswertung Ihrer Vermarktungsaktivitäten des letzten Halbjahres.



Im Vergleich zu den Immobilienanbietern in Ihrer Region ist Ihre Vermarktungsaktivität höher.



Im Vergleich zu den Immobilienanbietern in Ihrer Region ist Ihre Vermarktungsaktivität genauso hoch.



Im Vergleich zu den Immobilienanbietern in Ihrer Region ist Ihre Vermarktungsaktivität niedriger.

# ANALYSE IHRER VERMARKTUNGSAKTIVITÄTEN

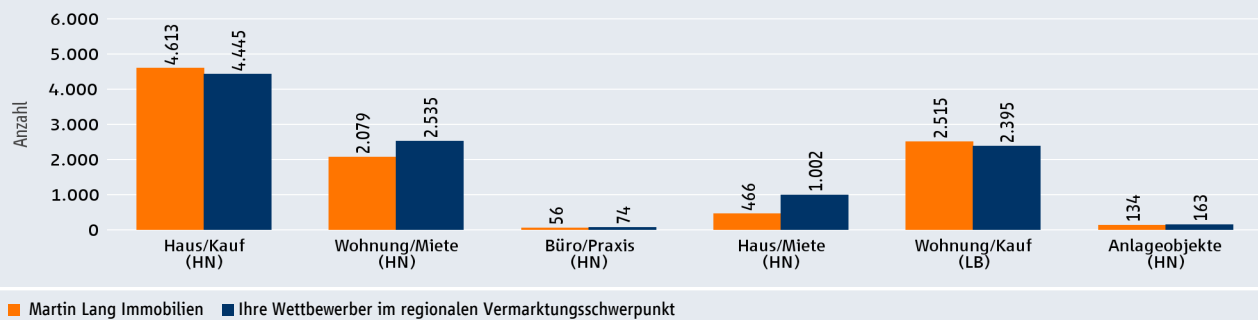


## Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?

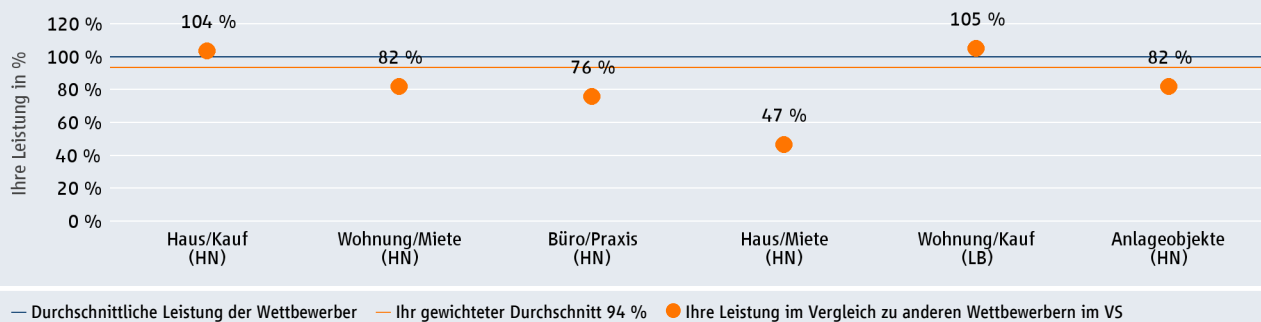
An den folgenden Grafiken können Sie pro Vermarktungsschwerpunkt ablesen, wie oft Ihre Objekte durchschnittlich an einem Tag in der Ergebnisliste enthalten waren. Damit Sie einen Vergleich haben, wie gut Ihre Zahlen sind, haben wir die durchschnittlichen Werte aller Objekte in der entsprechenden Region angegeben. Der Schluss, den Sie daraus ziehen können: Wie gut entsprachen Ihre inserierten Objekte den Suchkriterien der Nachfrage?

In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt waren Ihre Objekte im Immobilientyp Haus/Kauf im Durchschnitt 4.613-mal pro veröffentlichten Tag in der Ergebnisliste enthalten. Die Objekte Ihrer Wettbewerber waren im Durchschnitt 4.445-mal in der Ergebnisliste enthalten.

Anzahl „In Ergebnisliste enthalten“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „In Ergebnisliste enthalten“



## Diese Analyse bedeutet für Sie:

Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region waren Ihre Objekte im Durchschnitt genauso oft in der Ergebnisliste enthalten wie die anderer Immobilienanbieter.





## Tipps für eine optimale Sichtbarkeit

Die Analyse zeigt, dass Sie mit Ihren Objekten grundsätzlich richtig liegen. Damit Ihre Objekte noch besser gefunden werden, sollten Ihre Angebote der Marktnachfrage in Ihrer Region entsprechen. Dazu unsere Empfehlung:



## IHRE VORTEILE

### UNSERE EMPFEHLUNG

Nutzen Sie den aktuellen **Marktbericht** für Ihre Region.  
kostenlos

Der Marktbericht gibt Ihnen eine detaillierte Übersicht zur Angebots- und Nachfragesituation in Ihrer Region.

<http://www.immobilienscout24.de/marktbericht>

Nutzen Sie unseren **ScoutReport** in Ihrem ScoutManager.  
kostenlos

Der ScoutReport hilft Ihnen bei Ihrer individuellen Erfolgsmessung. Objektgenau sehen Sie hier alle Kennzahlen auf einen Blick.

Mit dem **MarktNavigator Profi** von ImmobilienScout24 haben Sie direkten Zugang zu Deutschlands größter Immobiliendatenbank.

Neben interaktiven Preiskarten finden Sie hier die detaillierte Auswertung der Angebots- und Nachfragesituation und erfahren so, welche Immobilientypen in Ihrer Region gesucht werden. Sie haben Zugriff auf alle gespeicherten Gesuche auf ImmobilienScout24 und können sehen, ob nach Objekten gesucht wird, die Ihrem Vermarktungsschwerpunkt entsprechen.

<http://www.immobilienscout24.de/marktnavigator>

Zeigen Sie Ihren Kunden, wie gut Sie sind mit dem neuen **Zertifikat HalbjahresReport 1/2013**.  
kostenlos

Wir haben für Sie ein hoch aufgelöstes PDF-Dokument erstellt, das Sie sich herunterladen können. Das Zertifikat ist Ihr Aushängeschild für gute Arbeit. Platzieren Sie es dort, wo Ihre Kunden es sehen können und überzeugen Sie mit Ihrer herausragenden Leistung. Jetzt Zertifikat hier herunterladen:

<http://www.immobilienscout24.de/halbjahresreport>

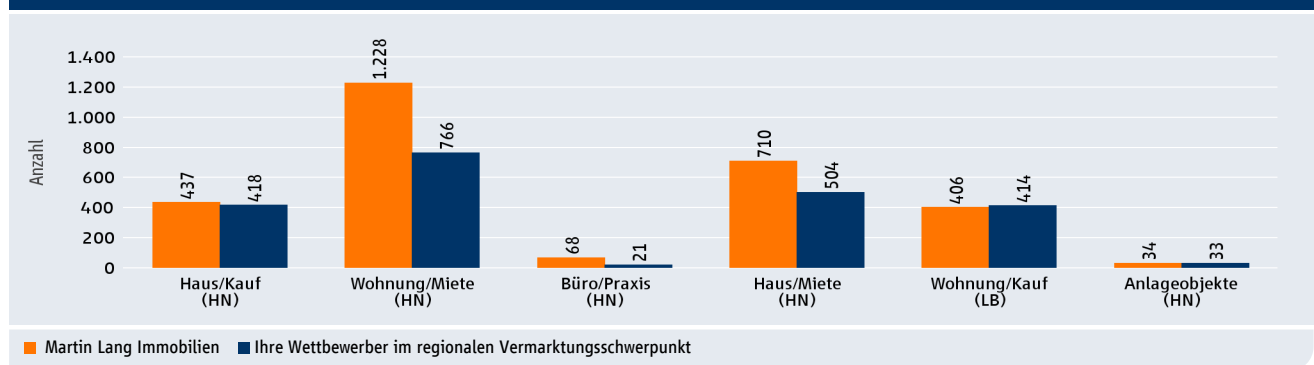


## Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?

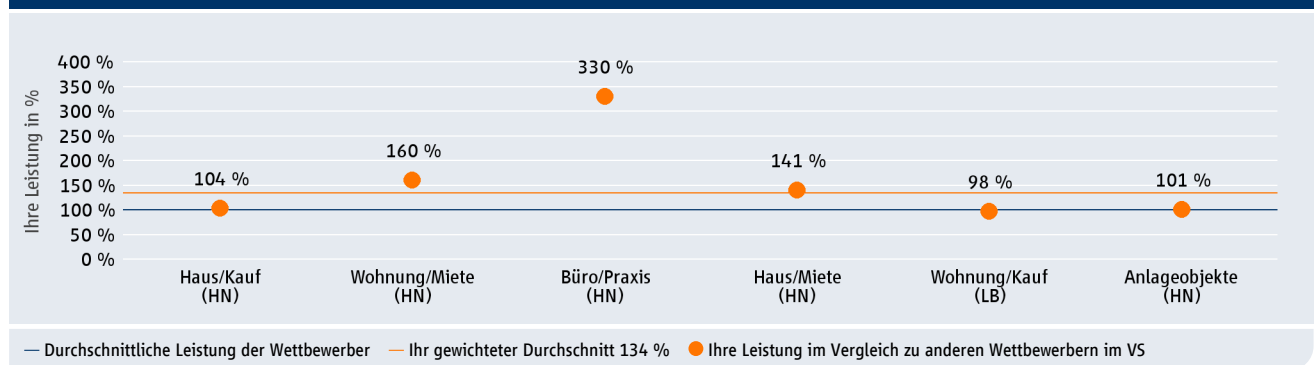
Jetzt ist höchste Aufmerksamkeit geboten: Wichtige Voraussetzung für eine Kontaktaufnahme ist, wie oft Ihre Objekte im Durchschnitt an einem Tag in der Ergebnisliste angezeigt waren und damit gesehen wurden. Das zeigen wir Ihnen in den unten stehenden Grafiken, aufgeschlüsselt nach Ihren Vermarktungsschwerpunkten. Für einen besseren Vergleich sind die durchschnittlichen Werte aller Objekte in der entsprechenden Region angegeben.

In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt wurden Ihre Objekte im Immobilientyp Haus/Kauf im Durchschnitt 437-mal pro Tag in der Ergebnisliste angezeigt. Die Objekte Ihrer Wettbewerber wurden im Durchschnitt 418-mal in der Ergebnisliste angezeigt.

Anzahl „In Ergebnisliste angezeigt“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „In Ergebnisliste angezeigt“



### Diese Analyse bedeutet für Sie:

Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region wurden Ihre Objekte im Durchschnitt 34 % häufiger in der Ergebnisliste angezeigt, d.h., sie wurden öfter gesehen als die Objekte anderer Immobilienanbieter.







## Tipps für eine erhöhte Sichtbarkeit Ihrer Objekte

Nur wer gesehen wird, kann auch gefunden werden. Damit Ihre Objekte noch besser wahrgenommen werden, ist es wichtig, dass sie auf der ersten Seite der Ergebnisliste stehen, am besten ganz oben. Sie können da ein wenig nachhelfen:



### IHRE VORTEILE

#### UNSERE EMPFEHLUNG

Mit dem **Top Vermarktungs-Paket** erhält jede Immobilie im Internet den passenden Platz und wird noch besser wahrgenommen.

Top-Listing, \*Promi\*Platzierung und Highlighting sorgen für mehr Kontaktanfragen und eine noch schnellere Vermarktung. Das Paket bietet für jedes Objekt die ideale Vermarktungslösung.

<http://www.immobilienscout24.de/top-vermarktung>

Das Extra bei der Buchung von Zusatzprodukten – **der Autopilot**, **kostenlos**

Verlassen Sie sich auf unsere Expertise und Erfahrung. Mit dem Autopiloten ermitteln wir, welches Ihrer Objekte sich am besten für ein Highlighting, ein Top-Listing oder eine \*Promi\*Platzierung eignet. Sie entscheiden per Klick, ob Sie unserer Empfehlung folgen. Den Autopiloten finden Sie in Ihrem ScoutManager.

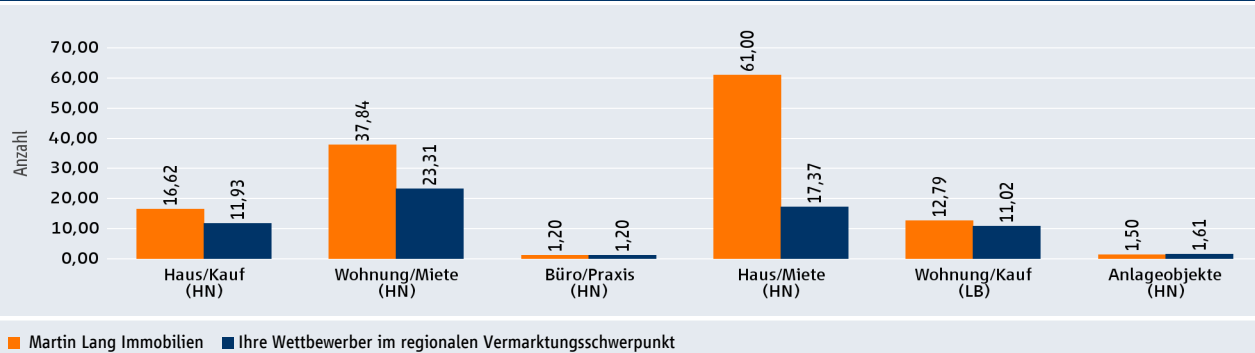


## Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?

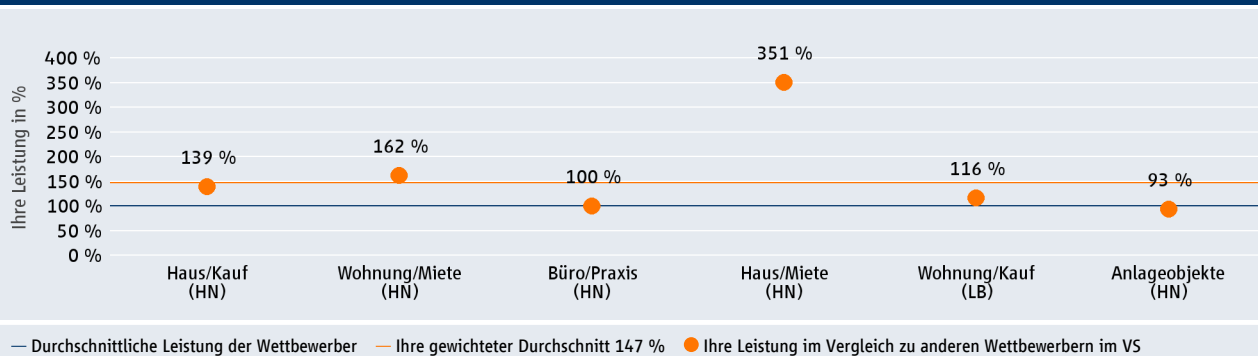
Gesehen, geklickt, gelesen: Wie begehrt sind Ihre Exposés? Wir haben pro Vermarktungsschwerpunkt zusammengestellt, wie oft Ihre Exposés im Durchschnitt pro veröffentlichten Tag angeklickt und gelesen wurden. Zum Vergleich ziehen wir die durchschnittlichen Werte aller Objekte in der entsprechenden Region heran. Das gibt Ihnen Auskunft darüber, wie stark Ihre Überschrift, Ihr Titelbild und Ihre Objektkriterien Interesse bei Ihren Kunden wecken.

In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt wurden Ihre Objekte im Immobilientyp Haus/Kauf im Durchschnitt 17-mal pro Tag angeklickt und gelesen. Die Objekte Ihrer Wettbewerber wurden im Durchschnitt 12-mal aufgerufen.

Anzahl „Exposéaufrufe“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „Exposéaufrufe“



### Diese Analyse bedeutet für Sie:

Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region wurden Ihre Exposés im Durchschnitt 47 % häufiger aufgerufen als die anderer Immobilienanbieter.





## Tipps für eine erfolgreiche Exposégestaltung

Herzlichen Glückwunsch, Ihre Objekte werden nachgefragt und vor allem aufgerufen und gelesen. Doch es geht noch besser: Damit Ihre Exposés noch häufiger aufgerufen werden, müssen sie richtig auffallen.



### IHRE VORTEILE

#### UNSERE EMPFEHLUNG

Kennen Sie schon die Option  
**Gruppennummern?**  
kostenlos

Vergleichbare Objekte können in Ihrem Exposé am Ende mit eingebunden werden. Damit präsentieren Sie dem Suchenden schnell und effektiv weitere Angebote.

Verwenden Sie **professionelle 2-D-  
oder 3-D-Grundrisse.**

Geben Sie Ihren Interessenten mit einem Grundriss Einblick in die räumliche Situation Ihrer Immobilie. Damit stellen Sie Ihre Objekte noch besser dar und finden schneller den passenden Interessenten. Mehr Informationen:  
<http://www.immobilienscout24.de/grundriss>

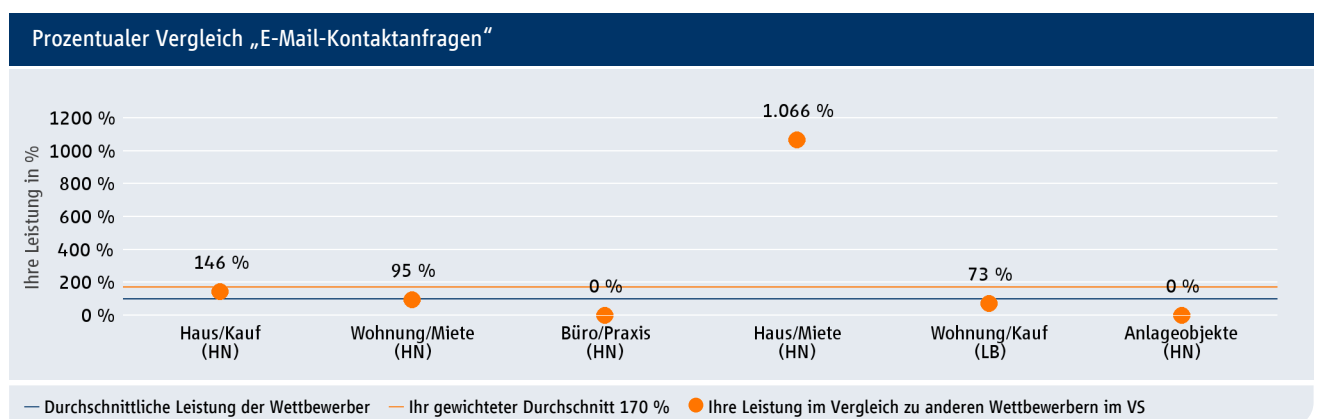
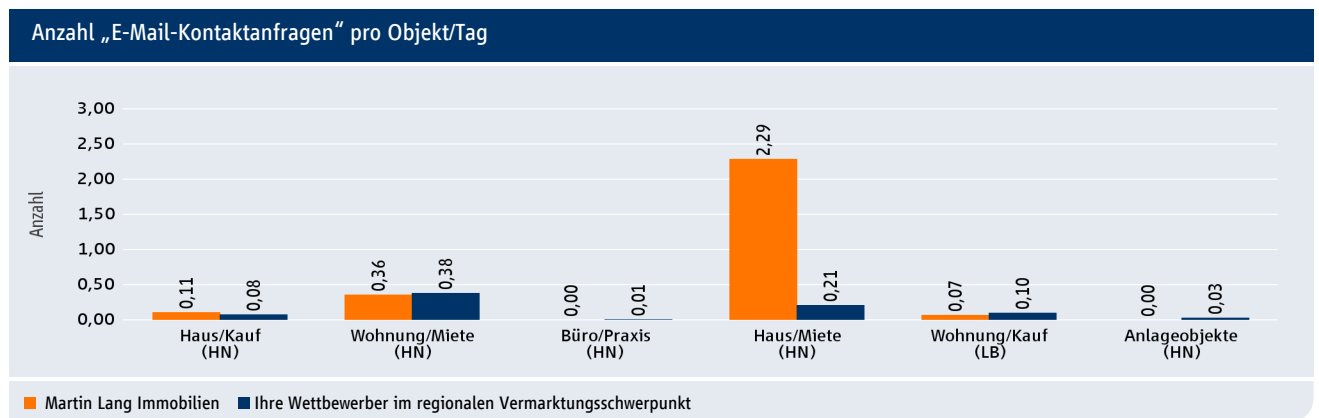


## Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?

Das Interesse wächst: Nach dem Aufruf zeigt sich, ob Ihre Exposés das Interesse an Ihren Objekten wecken. Ablesen können Sie das an der Zahl Ihrer Kontaktanfragen. Unser Tipp, um Ihren Vermarktungserfolg 100%ig genau zu messen: Notieren Sie sich zusätzlich zu Ihren E-Mail-Anfragen auch Ihre telefonischen Anfragen pro Objekt oder nutzen Sie unsere Telefon-Statistik, um Ihre Anrufe gezielt auszuwerten.

Wie viele Kontaktanfragen pro Immobilientyp Sie per E-Mail pro Objekt und Tag im Durchschnitt erhalten haben, zeigen Ihnen die Grafiken. Im Vergleich: die durchschnittlichen Werte pro Objekt in der entsprechenden Region.

In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt haben Sie im Immobilientyp Haus/Kauf im Durchschnitt 0,11 Kontaktanfragen per E-Mail pro Tag erhalten. Ihre Wettbewerber haben 0,08 Anfragen erhalten.



### Diese Analyse bedeutet für Sie:

Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region erhalten Ihre Objekte im Durchschnitt 70 % mehr Kontaktanfragen als die anderer Immobilienanbieter.





## Tipps für eine optimale Erreichbarkeit

Wie die Analyse ergeben hat, können Sie mit Ihren Kontaktanfragen sehr zufrieden sein. Damit Sie weiterhin so erfolgreich vermarkten, verbessern Sie Ihre Erreichbarkeit um einen weiteren Kanal.



## IHRE VORTEILE

### UNSERE EMPFEHLUNG

Übertragen Sie mit der Objektdatenbank Ihre Objekte auf Ihre eigene **Homepage**.  
kostenlos

Mit unserer Objektdatenbank werden Ihre Objekte ganz einfach automatisch übernommen. Mehr Informationen:  
<http://www.immobilienscout24.de/objektdatenbank>

Präsentieren Sie Ihre Objekte auch auf Ihrer Unternehmensseite bei **Facebook**.  
kostenlos

Profitieren Sie von zusätzlichen Kontaktanfragen und den Weiterempfehlungen Ihrer Interessenten. Mit der ImmobilienScout24-Schnittstelle werden alle eingestellten Objekte automatisch auch auf Facebook veröffentlicht.  
[http://apps.facebook.com/meine\\_immobilien/](http://apps.facebook.com/meine_immobilien/) Sie haben noch keine Facebook-Unternehmensseite? Hier finden Sie eine Anleitung zur Erstellung sowie Hinweise und Tipps für den Umgang mit Facebook.  
<http://www.immobilienscout24.de/facebook>

Mit unserer **Telefon-Statistik** können Sie nun auch Ihre Kontaktanfragen zu Ihren Objekten, die über Ihr Telefon kommen, messen.  
kostenlos

Schnell und einfach eingerichtet, erhalten Sie für Ihre Exposés und Firmen-Homepage eine kostenlose virtuelle Rufnummer, über die alle eingehenden Telefonkontakte an Ihren Anschluss weitergeleitet werden.  
<http://www.immobilienscout24.de/telefon-statistik>

# ANALYSE IHRER SICHTBARKEIT

## Ihr Profil bei ImmobilienScout24

Wer im Markt erfolgreich sein möchte, muss kontinuierlich auf sich aufmerksam machen. Referenzen und Empfehlungen sowie ein positives Image werden dafür immer wichtiger. Ein guter Ruf öffnet Ihnen die Türen, sichert Ihnen Interessenten und neue Objekte. Mit der Anbieterbewertung im Branchenbuch bietet Ihnen ImmobilienScout24 als erstes Immobilienportal eine Bewertung durch Ihre Kunden. Damit haben Sie die Möglichkeit, sich positiv von Ihren Wettbewerbern abzuheben.

Hier werden die Qualität Ihrer Exposés, Ihre Erreichbarkeit und andere Kriterien bewertet. Bereits zwei Drittel aller Immobilienprofis haben ihre Bewertungen im Branchenbuch veröffentlicht.

Dieses ist mit knapp 30.000 Anbietern von hoher Relevanz für jeden Suchenden und, dank mehr als einer halben Million Nutzer im Monat, ein starkes Marketinginstrument. Besonders wichtig für Ihre Neukquise: Jede zweite Anfrage im Branchenbuch stammt von einem Eigentümer. Machen Sie diese auf sich aufmerksam – mit Kundenreferenzen, Ihrem Foto, Unternehmenslogo und einem ausgefüllten Informationstext Ihres Unternehmens im Branchenbuch.

Und so wurden Sie bewertet (Stand 1. Juli 2013):

### Ihre Gesamtbewertung



sehr gut (28)

### Ihre Detailbewertung

#### Informationsgehalt der Exposés



sehr gut (25)

#### Erreichbarkeit



sehr gut (24)

#### Beratung



sehr gut (18)

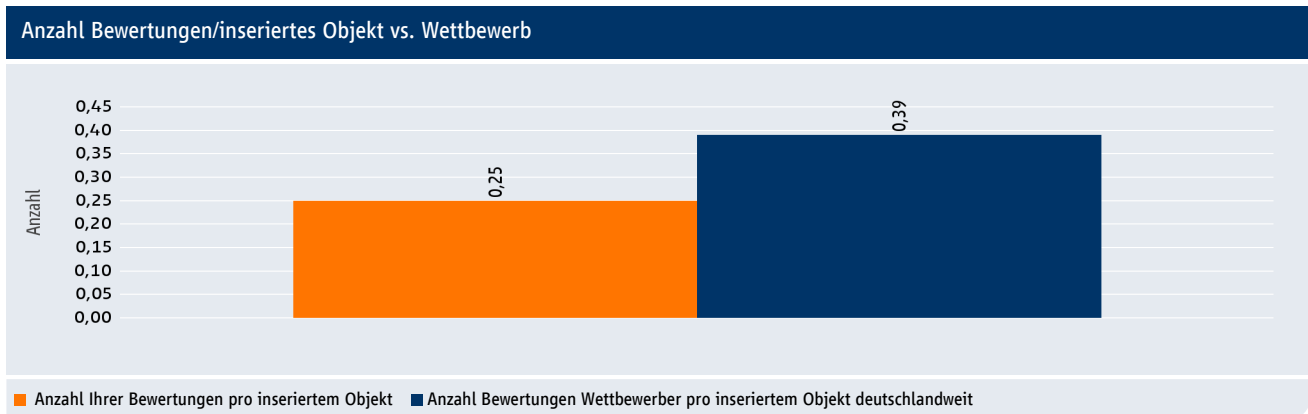
#### Immobilien wie beschrieben



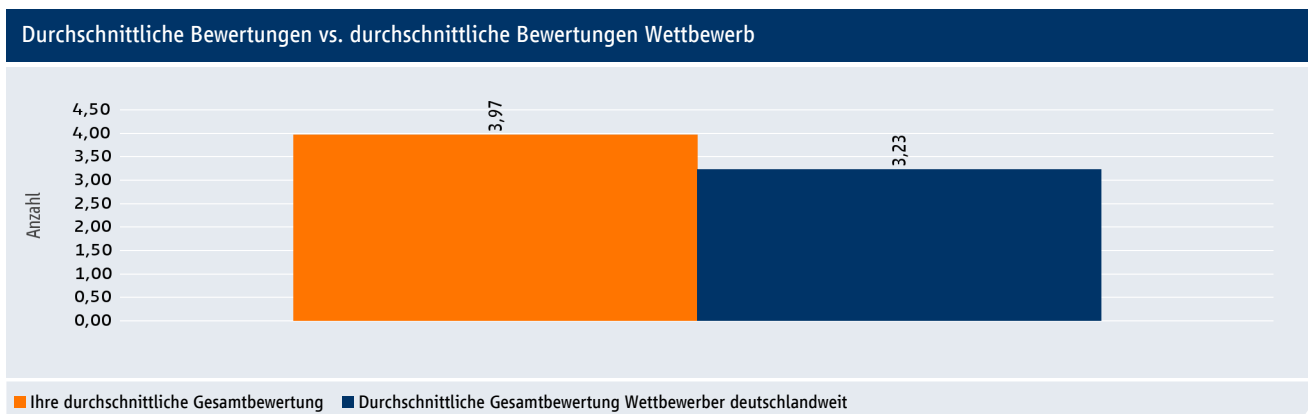
sehr gut (11)

## Wie wird Ihre Dienstleistung eingeschätzt?

Wie kamen Ihre Exposés an, wie Ihre Beratung und Ihre Erreichbarkeit? Wichtig für eine Einschätzung ist vor allem der Vergleich mit Ihren Wettbewerbern. Wir haben die Daten seit Ende 2011 ausgewertet und grafisch aufbereitet.



Die erste Grafik zeigt Ihnen die Anzahl der Bewertungen pro inseriertes Objekt. Im Vergleich dazu ist die durchschnittliche Anzahl der Bewertungen pro Objekt der Wettbewerber angegeben. Sie haben im Durchschnitt 0,25 Bewertungen pro Objekt erhalten. Ihre Wettbewerber erhielten 0,39 Bewertungen pro Objekt. Insgesamt erhalten Sie also 37 % weniger Kundenbewertungen als Ihre Wettbewerber.



Die zweite Grafik zeigt Ihnen die Qualität der Bewertungen, gemessen an allen erhaltenen Bewertungen. Im Vergleich dazu ist der Durchschnittswert aller Bewertungen Ihrer Wettbewerber angegeben. Sie wurden im Durchschnitt mit 3,97 Sternen bewertet. Ihre Wettbewerber erhielten im Schnitt 3,23 Sterne.

### Diese Analyse bedeutet für Sie:

Ihre Beratungsleistung liegt deutlich über dem Durchschnitt aller Immobilienanbieter. Sie wird insgesamt 23 % besser bewertet. Bei der Präsentation und Beschreibung Ihrer Objekte sowie Erreichbarkeit sind Sie Ihren Kollegen also immer ein Stückchen voraus.





## Tipps für eine bessere Bewertung

Herzlichen Glückwunsch, Sie werden besser bewertet als Ihre Kollegen. Ihre Beratungsleistung kann sich insgesamt also sehr gut sehen lassen. Bleiben Sie dran und halten Sie den Vorsprung durch weiterhin gute Bewertungen.

### UNSERE EMPFEHLUNG

Machen Sie Ihre Kunden auf die Möglichkeit der **Bewertung** aufmerksam!  
kostenlos

Halten Sie die Qualität Ihrer **Bewertungen** weiterhin hoch!  
kostenlos



### IHRE VORTEILE

Los geht die Aufholjagd: Fragen Sie Ihre Kunden aktiv nach zeitnahen Bewertungen und machen Sie Ihre Gesamtbewertung so noch aussagekräftiger!

Sie werden sehr gut bewertet. Bleiben Sie am Ball. Eine Antwort innerhalb von 1-2 Tagen mit möglichst detaillierten Informationen erhöht die Chance auf eine gute Bewertung.



## ANALYSE IHRER AKQUISEERFOLGE



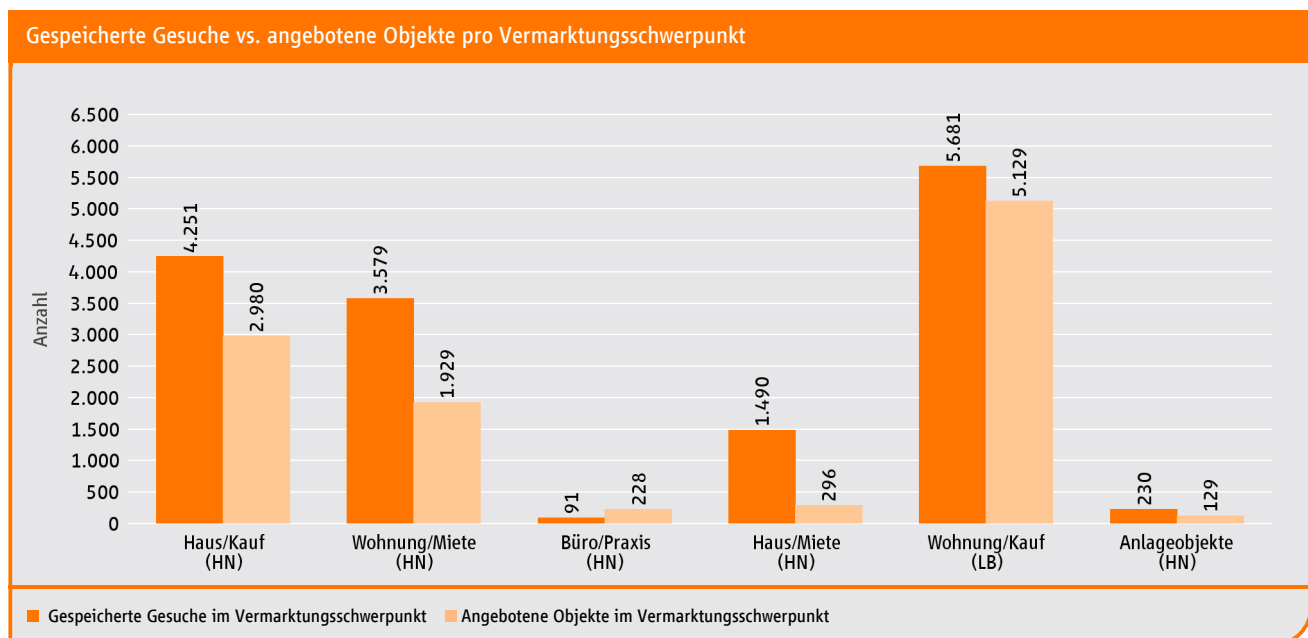
### Entscheidend ist, was Sie in Ihrem Portfolio haben

Neben einer optimalen Vermarktung und einem positiven Image ist die Akquise attraktiver Immobilien Dreh- und Angelpunkt Ihres Geschäftserfolgs. Dies gelingt nur durch gute Kontakte zu Verkäufern und Vermietern in Ihrer Region.

Sie überzeugen durch fundiertes Marktwissen und Ihren guten Ruf, der sich herumspricht. Den Wert einer Immobilie richtig einzuschätzen – ein unschätzbare Vorteil. Und ein zufriedener Kunde wird Sie weiterempfehlen und gerne Ihre Dienste ein weiteres Mal in Anspruch nehmen.

Jeden Monat besuchen 2,5 Millionen Eigentümer ImmobilienScout24, fast 45 % davon mit konkreten Verkaufs- oder Vermietungsabsichten. Und zwei Drittel dieser Eigentümer können sich vorstellen, mit einem Makler zusammenzuarbeiten. Das ist Ihre Chance.

Wie der Markt in Ihrer Region im ersten Halbjahr 2013 war, zeigt die Grafik von gespeicherten Gesuchen und inserierten Objekten.

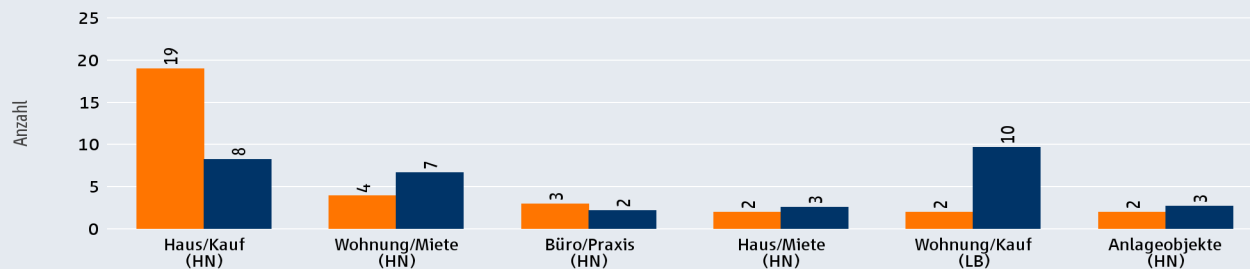


## Wie viele Objekte haben Sie in der Vermarktung?

Immer den Überblick behalten, in jeder Lage: Die Grafiken zeigen Ihnen pro Vermarktungsschwerpunkt, wie viele Objekte Sie auf ImmobilienScout24 veröffentlicht haben. Auch hier ziehen wir zum Vergleich die durchschnittliche Anzahl aller Objekte Ihrer Wettbewerber in der entsprechenden Region heran.

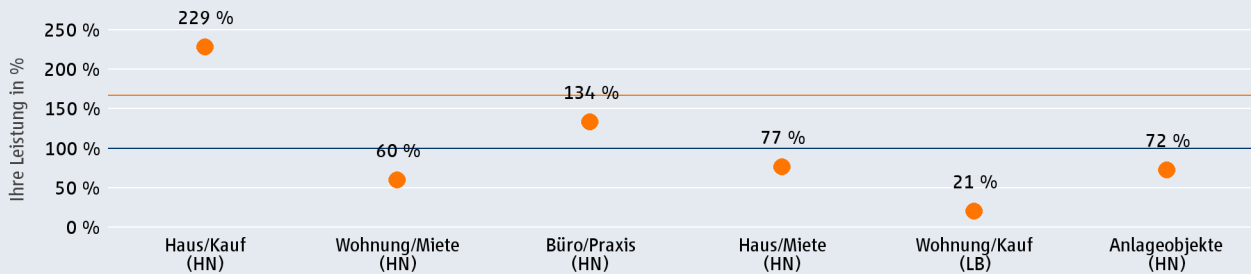
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt haben Sie 19 Objekte im Immobilientyp Haus/Kauf veröffentlicht. Ihre Wettbewerber haben durchschnittlich 8 Objekte veröffentlicht.

### Anzahl „Objekte in der Vermarktung“



■ Martin Lang Immobilien ■ Ihre Wettbewerber im regionalen Vermarktungsschwerpunkt

### Prozentualer Vergleich „Objekte in der Vermarktung“



— Durchschnittliche Leistung der Wettbewerber — Ihr gewichteter Durchschnitt 167 % ● Ihre Leistung im Vergleich zu anderen Wettbewerbern im VS

## Diese Analyse bedeutet für Sie:

Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region haben Sie im Durchschnitt 67 % mehr Objekte in der Vermarktung als die anderen Immobilienanbieter.





## Tipps für eine optimale Akquise

Die Masse macht's: Sie haben viele Objekte in der Vermarktung. Informieren Sie sich beim Einkauf neuer Objekte noch ausführlicher über Markt- und Preisentwicklungen, sodass Sie auch zukünftig ein starkes Portfolio vorweisen können.



## IHRE VORTEILE

### UNSERE EMPFEHLUNG

ImmobilienScout24 Impulse  
**YouTube**-Kanal  
kostenlos

Bleiben Sie weiterhin auf dem Laufenden und informieren Sie sich zu wechselnden Themen auf ImmobilienScout24 Impulse – unserem YouTube-Kanal. Stöbern Sie zum Beispiel in unserer Playlist „Aktuelle Rechtsthemen für Immobilienprofis“!  
<http://www.youtube.com/is24impulse>

Kennen Sie schon unser Webinar  
**Lunch & Learn?**  
kostenlos

Erfahren Sie mehr zu Themen wie z.B. Geldwäschegesetz oder wettbewerbswidriges Verhalten und profitieren Sie von spannenden Denkansätzen. Hier geht's zu den Terminen:  
<http://www.immobilienscout24.de/lunchlearn>

Nutzen Sie den **MarktNavigator Profi!** Er ist bereits Teil Ihres Top Akquise-Pakets!  
kostenlos

Greifen Sie jederzeit online auf tagesaktuelle Marktdaten zu und sichern Sie sich so die Marktkompetenz in Ihrer Region. Sie finden Ihren MarktNavigator Profi im ScoutManager unter dem Reiter „Statistiken“.

# IMPRESSUM

Immobilien Scout GmbH  
Andreasstraße 10  
10243 Berlin

Tel: 030 - 24 301 11 00  
Fax: 030 - 24 301 11 10  
HRB 69108 Amtsgericht Charlottenburg  
USt-IdNr. DE 200269419

Hinweise, Anregungen und Nutzer-Feedback bitte an:  
[mail@immobilienscout24.de](mailto:mail@immobilienscout24.de)