



## HalbjahresReport 1/2014

# IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSANALYSE

Corell & Wolf Consulting GmbH  
Herr Oliver Wolf  
Dachsweg 15  
85598 Baldham bei München  
Scout-ID: 18920610

## Sehr geehrter Herr Wolf,

die soziopolitischen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt gehen gegenwärtig mit wesentlichen Veränderungen für die Immobilienunternehmen einher. Zuzugs- und Abwanderungsbewegungen – weg von ländlicher Peripherie hin zu prosperierenden Zentren – und die Einführung des Bestellerprinzips und der Mietpreisbremse bewegen Emotionen. Hinzu kommt eine weiterhin ungebrochene und vom Zinstief beeinflusste starke Nachfrage bei Anlageobjekten.

Diese Entwicklungen verändern die Bedürfnisse unserer Kunden und Nutzer. Als Immobilienportal tragen wir diesen unterschiedlichen Bedürfnissen Rechnung. Wie können wir Ihnen als Immobilienunternehmen helfen, neue Aufträge zu generieren und sich im besten Licht darzustellen? Wie werden Ihr Know-how, Ihre Dienstleistungsqualität und Ihre Professionalität für jeden sichtbar?

Mit einer umfangreichen Darstellung im Branchenbuch, der Möglichkeit zur Anbieterbewertung und nicht zuletzt der Stärkung des VIA-Prinzips (Vermarktung, Image und Akquise) durch die Einführung der neuen Ergebnisliste, haben Sie alle Möglichkeiten, um sich und Ihre Marke auch zukünftig Eigentümern und Wohnungssuchenden hochwertig zu präsentieren.

Dieser HalbjahresReport zeigt Ihnen Ihre wichtigsten VIA-Kennzahlen auf einen Blick. Sie finden weiterhin eine Detailanalyse Ihrer Aktivitäten im Zeitraum Januar bis Juni 2014 in Ihrem Vermarktungsschwerpunkt im Vergleich zum Wettbewerb. Individuelle Handlungsempfehlungen und Tipps helfen Ihnen auch in Zukunft Ihren Erfolg dauerhaft zu sichern.

Mit freundlichen Grüßen



**René Blanke**  
**Teamlead Sales Makler Business**  
**Immobilien Scout GmbH**  
**Tel.: 030 - 24 301 13 00**  
**E-Mail: rene.blanke@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 auswerten“ als PDF ansehen und herunterladen.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSANALYSE</b>	Punkten Sie mit optimaler Vermarktung	4
	Übersicht Ihrer VIA-Kennzahlen	5
<b>ANALYSE IHRER VERMARKTUNGSAKTIVITÄTEN</b>	Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?	6
	Tipps für eine optimale Sichtbarkeit	7
	Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?	8
	Die optimale Vermarktungslösung für jedes 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
So gestalten Sie Ihr Exposé richtig	14	
<b>ANALYSE IHRES IMAGES</b>	Ihr Branchenbuch-Eintrag bei ImmobilienScout24	15
	Wie wird Ihre Dienstleistung eingeschätzt?	16
	Tipps rund um das Thema Bewertungen	17
	Ihr perfekter Branchenbuch-Eintrag	18
<b>ANALYSE IHRER AKQUISEERFOLGE</b>	Marktwissen ist das A und O	19
	Wie viele Objekte haben Sie in der Vermarktung?	20
	Wie viele neue Objekte haben Sie in Ihrer Vermarktung?	21
	Tipps für eine optimale Akquise	22



## HalbjahresReport PDF Download

Sie können Ihren HalbjahresReport jederzeit in Ihrem ScoutManager einsehen und beliebig oft als PDF herunterladen.

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

### IMPRESSUM

Immobilien Scout GmbH  
Andreasstraße 10  
10243 Berlin  
Tel.: 030 - 24 301 13 00  
Fax: 030 - 24 301 11 10

HRB 69108 Amtsgericht Charlottenburg  
USt-IdNr. DE 200269419

Hinweise, Anregungen und Nutzer-Feedback bitte an:  
[www.immobilienscout24.de/umfragehjr](http://www.immobilienscout24.de/umfragehjr)

# IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSANALYSE

## Punkten Sie mit optimaler Vermarktung

Ihr Geschäft steht und fällt mit der optimalen Vermarktung Ihrer Immobilien. In diesem Teil des HalbjahresReports erfahren Sie, wie gut Ihre Objekte im ersten Halbjahr 2014 auf ImmobilienScout24 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 **8 Objekte** präsentiert, Ihre Exposés wurden **33.115-mal aufgerufen** und Sie haben **269 Kontaktanfragen** per E-Mail erhalten.

Unter Ihren Vermarktungsschwerpunkten nimmt der Immobilientyp **Wohnung/Kauf in München** die Spitzenposition ein. Hier haben Sie die meisten Objekte vermarktet.

Immobilientyp	Ihre Vermarktungsschwerpunkte (VS)	Anzahl inserierter Objekte
Wohnung/Kauf	München (M)	4
Haus/Kauf	Ebersberg (Kreis) (EBE)	2
Wohnung/Miete	Dachau (Kreis) (DAH)	1
Grundstück	Ebersberg (Kreis) (EBE)	1
Summe		8

## Übersicht Ihrer VIA-Kennzahlen

### VERMARKTUNGS-PERFORMANCE



### IMAGE/SICHTBARKEIT



### AKQUISE-PERFORMANCE



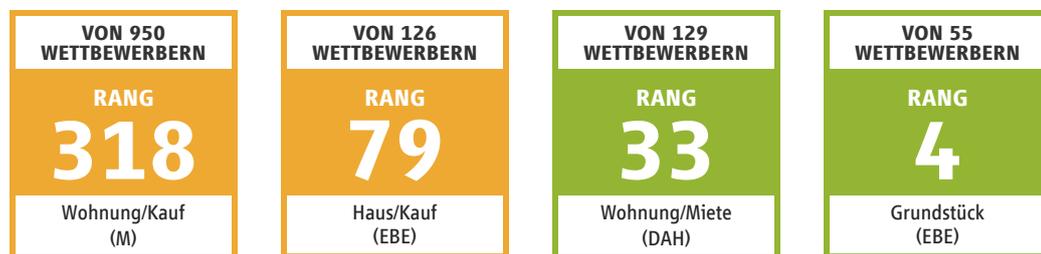
<sup>1</sup> Klickrate zeigt die Anzahl der Klicks auf ein Objekt im Verhältnis zu der Anzahl der Darstellungen in der Ergebnisliste auf.

# ANALYSE IHRER VERMARKTUNGSAKTIVITÄTEN

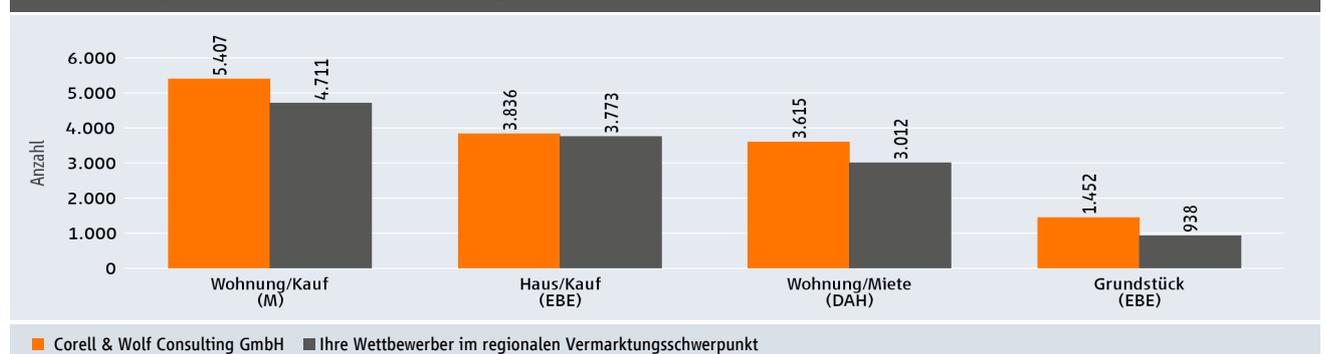
## Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?

An den folgenden Grafiken können Sie pro Vermarktungsschwerpunkt ablesen, wie oft Ihre Objekte durchschnittlich an einem Tag in der Ergebnisliste enthalten waren. Zum Vergleich haben wir die durchschnittlichen Werte aller Objekte Ihrer Wettbewerber in der entsprechenden Region angegeben.

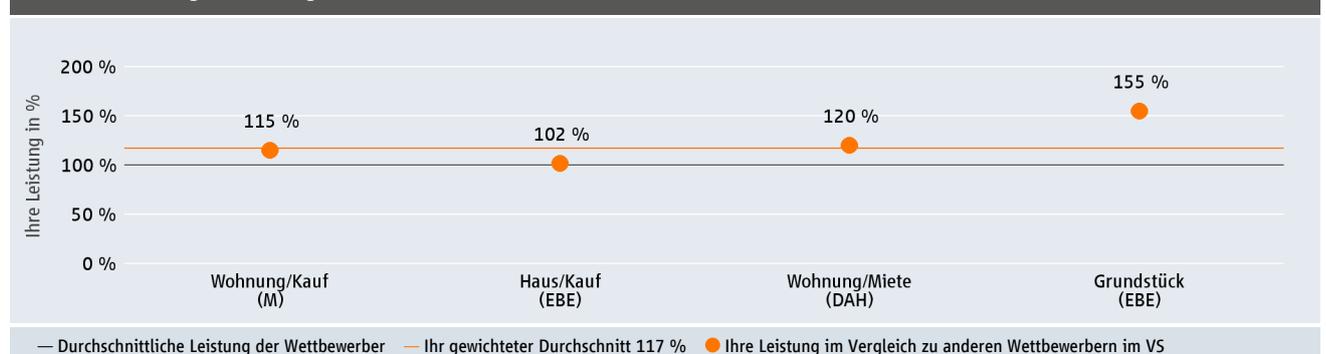
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt waren **Ihre Objekte** im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** im Durchschnitt **5.407-mal pro veröffentlichten Tag in der Ergebnisliste enthalten**. Die Objekte Ihrer Wettbewerber waren im Durchschnitt 4.711-mal in der Ergebnisliste enthalten. Somit haben Sie in diesem Vermarktungsschwerpunkt **Rang 318** von 950 Wettbewerbern belegt.



Anzahl „In Ergebnisliste enthalten“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „In Ergebnisliste enthalten“



## Tipps für eine optimale Sichtbarkeit



Gemessen an allen Objekten Ihrer Wettbewerber waren **Ihre Objekte** im Durchschnitt **17% häufiger in der Ergebnisliste enthalten** als die anderer Immobilienanbieter. Ihre Angebote erscheinen regelmäßig in der Ergebnisliste, d.h., sie entsprechen den Suchkriterien der Suchenden. Weiter so!

### TIPP 1

Der **ScoutReport** zeigt Ihnen den Erfolg jedes einzelnen Objekts in einem bestimmten Zeitraum bei den Suchenden.



**ScoutReport** im ScoutManager **nutzen** unter:  
[www.immobilienscout24.de/scoutreport](http://www.immobilienscout24.de/scoutreport)

### TIPP 2

Besuchen Sie das **Immobilien-Forum** in einer von 8 Städten und seien Sie beim größten Branchentreff in Ihrer Region dabei.



Entdecken Sie schon jetzt unser Programm:  
<http://forum.immobilienscout24.de>

### TIPP 3

Nutzen Sie für die Vermarktung Ihrer Objekte auch soziale Netzwerke wie z.B. Facebook.



Jetzt Facebook-Profil anlegen, Objekte und Bewertungen veröffentlichen lassen:  
[www.immobilienscout24.de/facebook](http://www.immobilienscout24.de/facebook)



Ihre Performance ist besser im Vergleich zum Wettbewerb



Ihre Performance ist genauso gut wie die des Wettbewerbs



Ihre Performance ist schlechter im Vergleich zum Wettbewerb

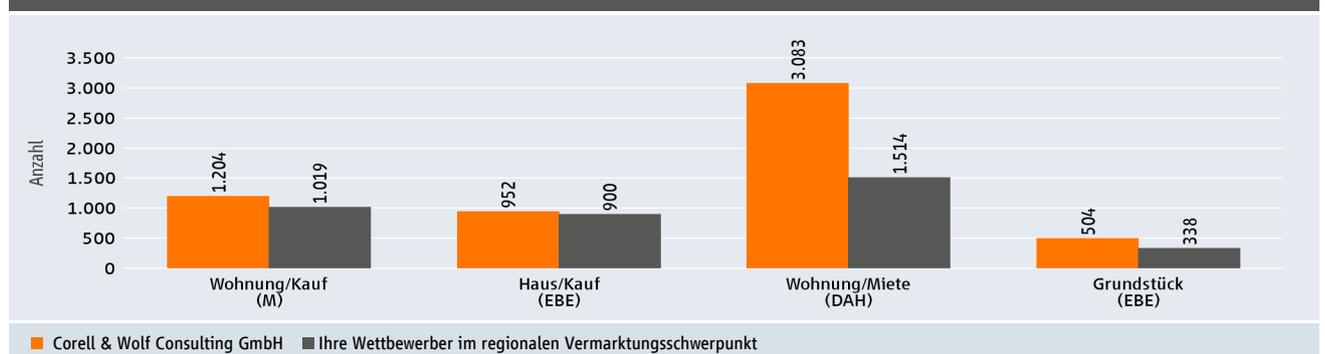
## Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?

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

In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt wurden **Ihre Objekte** im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** im Durchschnitt **1.204-mal pro Tag in der Ergebnisliste angezeigt**. Die Objekte Ihrer Wettbewerber wurden im Durchschnitt 1.019-mal in der Ergebnisliste angezeigt.



Anzahl „In Ergebnisliste angezeigt“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „In Ergebnisliste angezeigt“



## Die optimale Vermarktungslösung für jedes Ihrer Objekte



Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region waren **Ihre Objekte** im Durchschnitt **30% häufiger in der Ergebnisliste angezeigt**, d.h., sie wurden öfter gesehen als die Objekte anderer Immobilienanbieter. Damit Ihre Objekte noch besser wahrgenommen werden, ist es wichtig, dass sie auf der ersten Seite der Ergebnisliste stehen, am besten ganz oben.

**IMMOBILIEN SCOUT24** Der Marktführer: Die Nr. 1 rund um die Immobilien

Wohnen Gewerbe Anbieten

Suche Gesuche Baufinanzierung Hausbau Renovieren Umzug Markt & Preise Branchenbuch

Sie sind hier: Wohnen > Miete > Ergebnisliste

342 Wohnungen in Frankfurt am Main [Ihre Suche speichern](#)

Suche anpassen passende Angebote in: Offenbach am Main (13) | Hochtaunuskreis (19) | Main-Taunus-Kreis (32)

**1** Exklusive Luxuswohnung mit Blick auf den Main und großer Terrasse  
Innenstadt, Frankfurt am Main  
Kaltmiete 2.350 €  
Wohnfläche 105 m<sup>2</sup> | Zimmer 4  
Terrasse | Einbauküche  
mit Grundriss  
Ihr Ansprechpartner: **Max Mustermann**  
Mustermann Immobilien  
99 Kundenbewertung

**2** Stylishes Wohnen in ehemaliger Industrielandschaft  
Bad Homburg vor der Höhe, Hochtaunuskreis  
Kaltmiete 1250 € | Wohnfläche 112 m<sup>2</sup> | Zimmer 3  
mit Grundriss  
Ihr Ansprechpartner: **Maximilian Mustermann**  
Mustermann Immobilien  
78 Kundenbewertung

**3** **NEU** Loftwohnung mit Altbauflair  
Sachsenhausen-Nord, Frankfurt am Main  
Kaltmiete 4.300 € | Wohnfläche 248 m<sup>2</sup> | Zimmer 5  
Einbauküche | Balkon  
mit Grundriss  
Ihr Ansprechpartner: **Maximilian Mustermann**  
Mustermann Immobilien  
99 Kundenbewertung

3-Zi. Whg. mit Balkon  
Ostend, Frankfurt am Main  
Kaltmiete 680 € | Wohnfläche 65 m<sup>2</sup> | Zimmer 3  
Ihr Ansprechpartner: **Maximilian Mustermann**  
Mustermann Immobilien  
14 Kundenbewertung

### Schaufenster-Platzierung

Die beste Art Ihr Angebot und Ihr Unternehmen zu präsentieren! Beeindrucken Sie mit der hochwertigsten Objektpräsentation.

1

- ✓ Beste Platzierung auf der Ergebnisliste
- ✓ Größte Präsentationsfläche
- ✓ Maximale Sichtbarkeit auf allen Endgeräten

### Premium-Platzierung

Garantiert auf den vordersten Plätzen der Ergebnisliste. Ihr Objekt erscheint vor allen Top- und Standard-Platzierungen.

2

- ✓ Hervorhebung durch farbige Eckmarkierung und Hintergrundfarbe
- ✓ Größere Bilder für mehr Aufmerksamkeit

### Top-Platzierung

Mit der Top-Platzierung positionieren Sie sich vor allen Standard-Platzierungen und beschleunigen Ihre Vermarktung.

3

- ✓ Hervorhebung durch farbige Banderole
- ✓ Interaktive Bildvorschau für mehr Aufmerksamkeit

**Mehr Infos erhalten Sie hier:**  
[www.immobilienscout24.de/erlebnisliste](http://www.immobilienscout24.de/erlebnisliste)

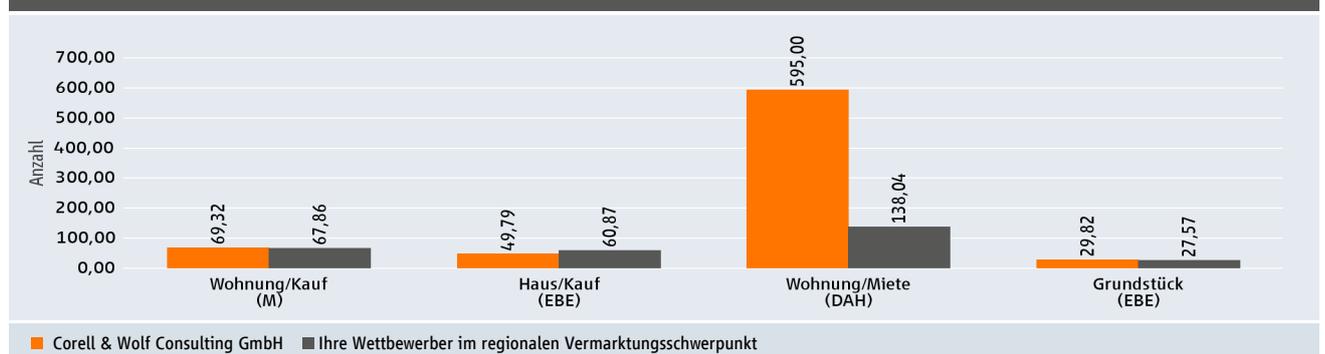
## Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?

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.

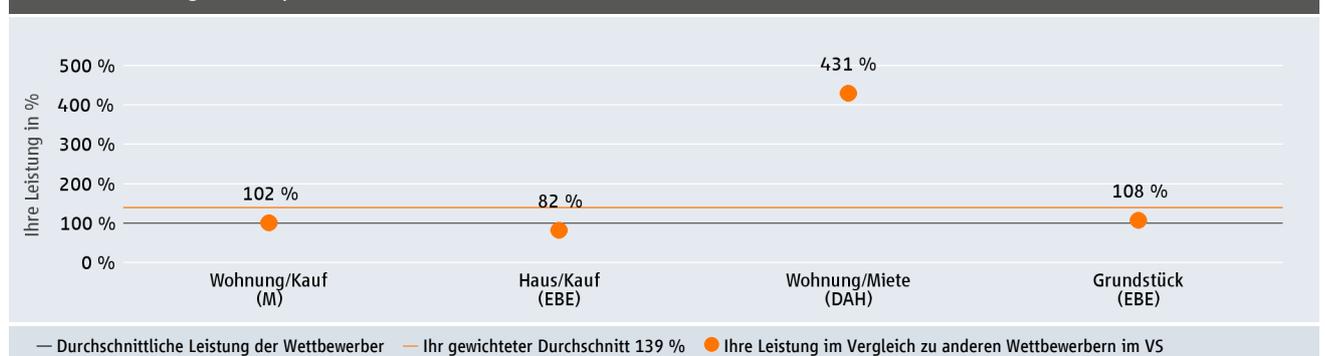
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt wurden **Ihre Objekte** im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** im Durchschnitt **69-mal pro Tag angeklickt und gelesen**. Die Objekte Ihrer Wettbewerber wurden im Durchschnitt 68-mal aufgerufen.



Anzahl „Exposéaufrufe“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „Exposéaufrufe“



## Tipps für eine erfolgreiche Exposégestaltung



Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region wurden **Ihre Exposés** im Durchschnitt **39% häufiger aufgerufen** als die anderer Immobilienanbieter. Ihre Objekte werden nachgefragt und vor allem aufgerufen und gelesen. Damit Ihre Exposés noch häufiger aufgerufen werden, müssen sie richtig auffallen.

### TIPP 1

Mit der Nutzung von VIA-Power Produkten erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit in der Ergebnisliste. Nutzen Sie weiterhin diesen Vorsprung.



Ihr gebuchtes Produkt beinhaltet eine **Video-Integration** bereits in der Ergebnisliste. Zeigen Sie mit einem Video Eigentümern und Nachfragern **Ihre Kompetenz**:  
[www.immobilienscout24.de/videoerstellung](http://www.immobilienscout24.de/videoerstellung)

### TIPP 2

Mit einer **Gruppennummer** erscheinen alle gruppierten Angebote als Verweis unter jedem Exposé. Interessenten werden direkt zu Ihren anderen Objekten geleitet.



**Vergeben Sie** bei ähnlichen Objekten immer **Gruppennummern**.

### TIPP 3

Mit den **Online-Trainings** zu Optimierung & Analyse, Objektfotografie und Internet-Recht sichern Sie sich den Wissensvorsprung.



Besuchen Sie unsere **Online-Trainings**, sie sind eine Inklusivleistung Ihres Pakets.  
[www.immobilienscout24.de/onlinetraining](http://www.immobilienscout24.de/onlinetraining)

### TIPP 4

Ein **Firmenlogo vermittelt Professionalität** und sorgt für Wiedererkennung. Nutzen Sie diesen Vorteil!



Buchen Sie das **Logo in der Ergebnisliste**, um sich vom Wettbewerb abzuheben unter:  
[www.immobilienscout24.de/logo](http://www.immobilienscout24.de/logo)



Ihre Performance ist besser im Vergleich zum Wettbewerb



Ihre Performance ist genauso gut wie die des Wettbewerbs

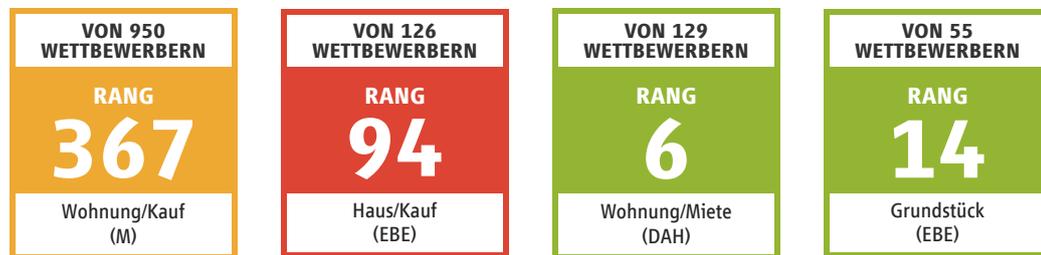


Ihre Performance ist schlechter im Vergleich zum Wettbewerb

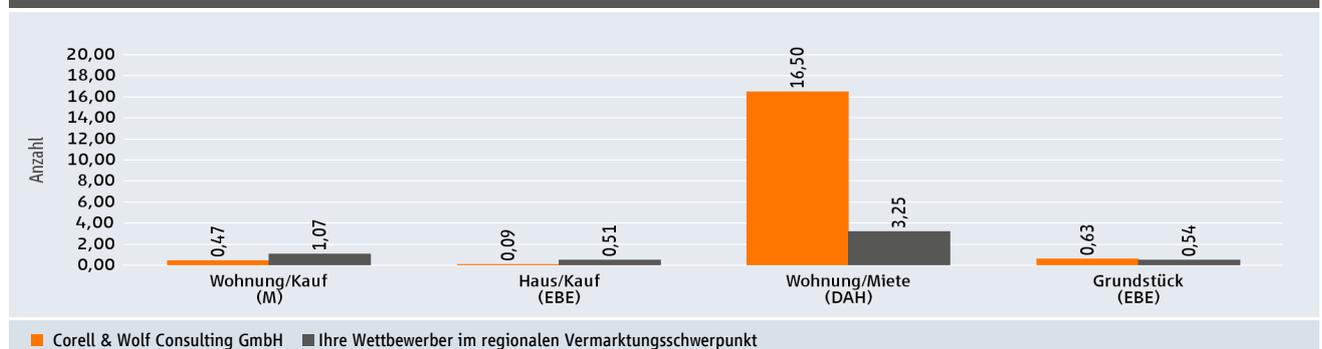
## Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?

Nach dem Aufruf zeigt sich, ob Ihre Exposés auch 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 die kostenfreie 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.

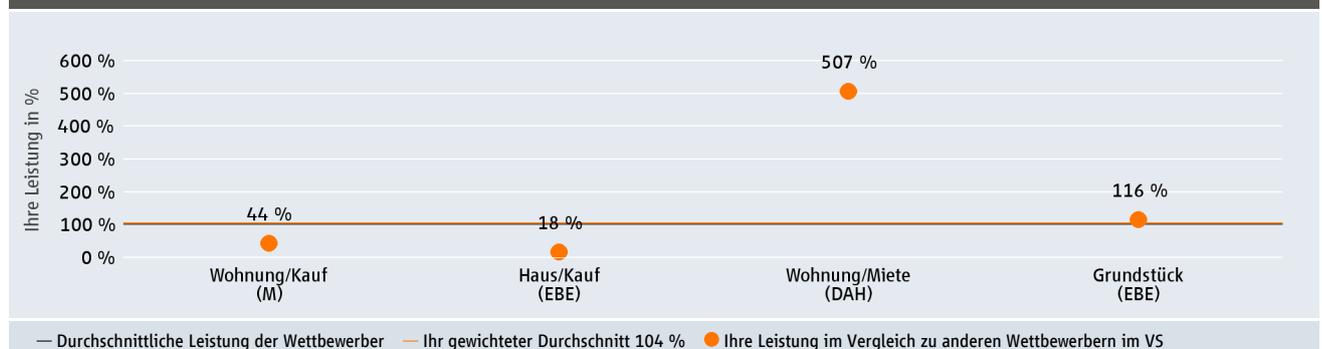
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt haben Sie im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** im Durchschnitt **0,47 Kontaktanfragen per E-Mail pro Tag erhalten**. Ihre Wettbewerber haben 1,07 Anfragen erhalten.



Anzahl „E-Mail-Kontaktanfragen“ pro Objekt/Tag



Prozentualer Vergleich „E-Mail-Kontaktanfragen“



## Tipps für eine optimale Erreichbarkeit



Gemessen an allen Objekten in der Ergebnisliste Ihrer Region erhalten **Ihre Objekte** im Durchschnitt **4% mehr Kontaktanfragen** als die anderer Immobilienanbieter. Optimieren Sie Ihre Onlinepräsenz und Erreichbarkeit weiter, damit Sie weiterhin so erfolgreich vermarkten.

### TIPP 1

Mit unserer **Objektdatenbank** werden Ihre Objekte ganz einfach automatisch in Ihre eigene Homepage übernommen.



**Binden Sie Ihre Objekte unkompliziert und einfach** auf der eigenen Website ein:  
[www.immobilienscout24.de/objektdatenbank](http://www.immobilienscout24.de/objektdatenbank)

### TIPP 2

Mit der **Facebook-App „Meine Immobilien“** werden alle eingestellten Objekte automatisch auch auf **Facebook** veröffentlicht.



Präsentieren Sie sich mit Ihren **Objekten auch auf Facebook**:  
[www.immobilienscout24.de/facebook](http://www.immobilienscout24.de/facebook)

### TIPP 3

Mit der **Telefon-Statistik** erfassen Sie schnell und einfach Ihre Erreichbarkeit. Sie messen Ihre Kontaktanfragen und können so Ihre Büro- und Telefonzeiten optimieren.



**Aktivieren Sie gleich Ihre Telefon-Statistik**:  
[www.immobilienscout24.de/telefon-statistik](http://www.immobilienscout24.de/telefon-statistik)



Ihre Performance ist besser im Vergleich zum Wettbewerb



Ihre Performance ist genauso gut wie die des Wettbewerbs



Ihre Performance ist schlechter im Vergleich zum Wettbewerb

## So gestalten Sie Ihr Exposé richtig

Das Exposé eines Objekts ist der **erste Kontakt zu Ihren potenziellen Kunden**. Hier entscheidet sich, ob Sie die Aufmerksamkeit des Käufers oder Mieters gewinnen können. Auch **private Eigentümer** mit konkreten Verkaufs- oder Vermietungsabsichten machen sich anhand Ihres Exposés **einen Eindruck von Ihnen und Ihren Services**. Nutzen Sie alle Möglichkeiten, den entscheidenden Moment für sich zu entscheiden.

The screenshot shows a real estate listing on the Scout24 website. The listing is for a 4-room apartment at Leipzigstraße 122 in Prenzlauer Berg, Berlin. The page includes a title, address, photos, a list of features, a detailed description, and contact information for the agent, Herr Maximilian Riedel. Eight numbered callouts highlight specific elements: 1. Title, 2. Address, 3. Photos, 4. Basic information, 5. Detailed description, 6. Detailed description, 7. Agent profile, and 8. Contact form.

1 Eine aussagekräftige **Überschrift** weckt das Interesse.

2 Geben Sie die **vollständige Adresse** Ihrer Immobilie an.

3 Binden Sie **ansprechende Fotos** und ein Video in Ihr Exposé ein.

4 Die **Basisinformationen** Ihrer Immobilie sind Pflichtangaben.

5 Machen Sie unbedingt bei allen zutreffenden **Selektionskriterien** ein Häkchen.

6 Eine **detaillierte Objektbeschreibung** ermöglicht ein genaues Bild von Ihrer Immobilie.

7 Durch die **Verlinkung zum Firmenprofil** können Sie Ihr Unternehmen noch bekannter machen.

8 In Ihrem Exposé hat der Interessent die Möglichkeit, mit Ihnen in **Kontakt** zu treten.

# ANALYSE IHRES IMAGES

## Ihr Branchenbuch-Eintrag bei ImmobilienScout24

Wer im Markt erfolgreich sein will, muss auf sich aufmerksam machen. Vermieter wie Verkäufer wollen sich ein genaues Bild von einem Immobilienunternehmen machen. Wie vor einer Hotelbuchung oder einem Restaurantbesuch werden Referenzen und Empfehlungen zur Entscheidungsfindung herangezogen.

Je einfacher sich Eigentümer von Ihrer Leistung überzeugen können, umso höher ist Ihre Chance, kontaktiert zu werden. In Ihrem Branchenbuch-Eintrag – Ihrem digitalen Schaufenster – haben Sie die beste Möglichkeit, sich mit Ihrer Spezialisierung, Ihren Objekten sowie Ihren Referenzen und Bewertungen zu präsentieren.

Und so wurden Sie bewertet (Stand 30. Juni 2014):

### Ihre Gesamtbewertung



gut (3,20)

#### Interessentenbewertung

Gesamtbewertung Interessenten  gut

Informationsgehalt der Exposés  gut

Erreichbarkeit  gut

Beratung  gut

Immobilien wie beschrieben  sehr gut

#### Vermieter-/Verkäuferbewertung

Gesamtbewertung Vermieter/Verkäufer  exzellent

Präsentation der Immobilie  exzellent

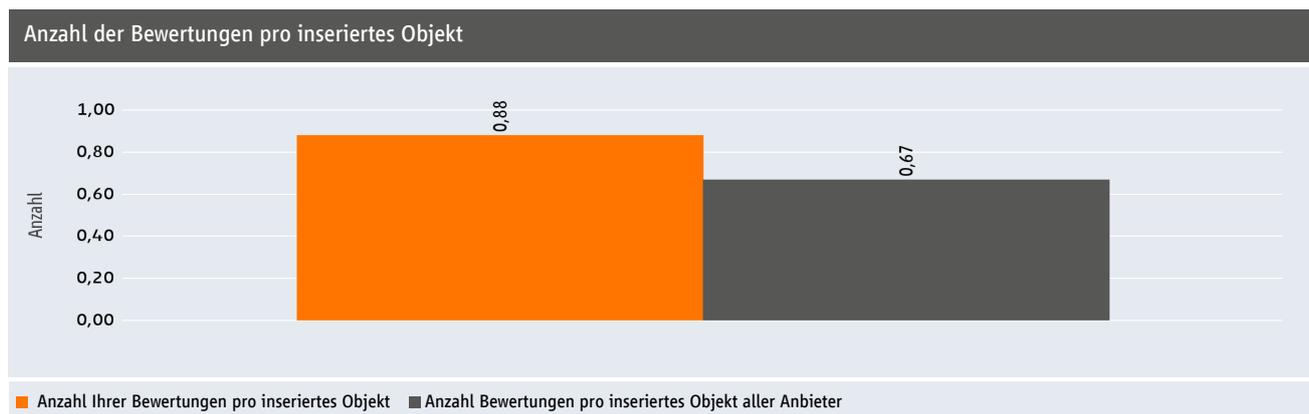
Kompetenz  exzellent

Beratung  exzellent

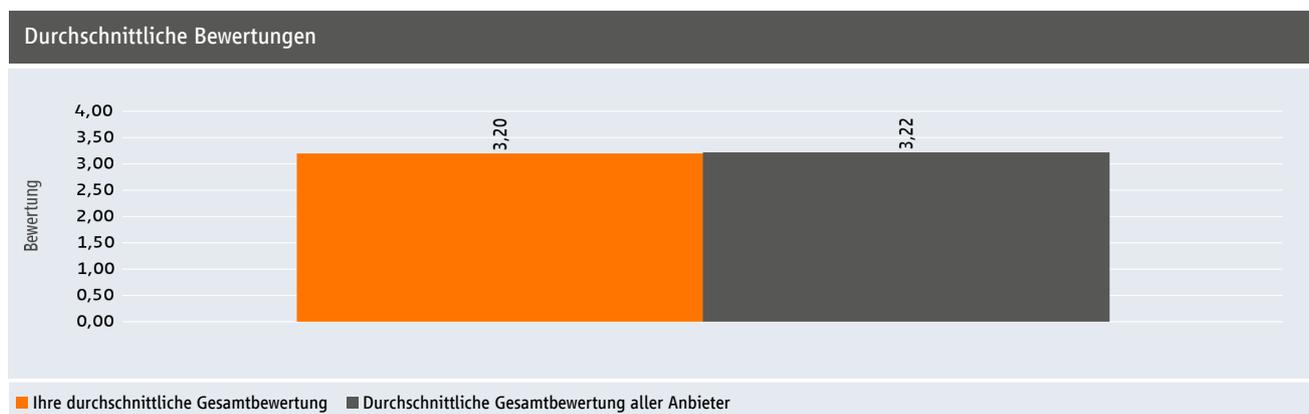
Kauf-/Mietpreis-Erzielung  exzellent

## 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. Wir haben die Daten der letzten 18 Monate 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 aller Anbieter angegeben. Sie haben im Durchschnitt **0,88 Bewertungen pro Objekt** erhalten. Ihre Kollegen erhielten 0,67 Bewertungen pro Objekt. Insgesamt erhalten Sie also **31 % mehr Kundenbewertungen** als der Durchschnitt.



Die zweite Grafik zeigt Ihnen die Qualität der Bewertungen, gemessen an allen erhaltenen Bewertungen. Im Vergleich dazu sind die durchschnittlichen Bewertungen aller Anbieter angegeben. Sie wurden im Durchschnitt mit **3,20 Sternen bewertet**. Ihre Kollegen erhielten im Schnitt 3,22 Sterne.

## Tipps rund um das Thema Bewertungen

-  Ihre **Beratungsleistung ist genauso gut bewertet** worden wie die anderer Immobilienanbieter. Bei der Präsentation und Beschreibung Ihrer Objekte sowie Erreichbarkeit können Sie sich mit Ihren Kollegen messen.

### TIPP 1

**Kurze Reaktionszeiten** auf Anfragen erhöhen die Chance auf sehr gute Bewertungen. Die Mehrzahl der Interessenten bewertet mit 4–5 Sternen, wenn sie sich informiert fühlt, z.B. über den aktuellen Stand der Vermarktung.

-  Antworten Sie auf Anfragen **innerhalb von 1–2 Tagen**.
-  Informieren Sie Ihre Kunden auch bei Absagen.
-  Sichern Sie sich **höchste Aufmerksamkeit** mit dem Highlight-Eintrag und präsentieren Sie Ihre Bewertungen prominent:  
[www.immobilienscout24.de/branchenbuch-info](http://www.immobilienscout24.de/branchenbuch-info)

### TIPP 2

Sie verfügen schon über viele Bewertungen! Mit **zeitnahen Bewertungen** heben Sie sich von Ihren Wettbewerbern ab. Die individuelle Bewertung hilft, Ihren Service weiter zu optimieren und Kundenkontakte für Ihr Marketing zu nutzen.

-  Halten Sie Ihren Vorsprung! Antworten Sie auf Anfragen innerhalb von 1–2 Tagen, so erhöhen Sie die Chancen auf eine gute Bewertung.

### TIPP 3

Ihre Bewertungen werden nicht nur im Branchenbuch, sondern auch in der Ergebnisliste angezeigt.

-  Nutzen Sie weiterhin diesen Hebel, um Ihr **positives Kundenfeedback** zu präsentieren.



Ihre Performance ist besser im Vergleich zum Wettbewerb



Ihre Performance ist genauso gut wie die des Wettbewerbs



Ihre Performance ist schlechter im Vergleich zum Wettbewerb

## Ihr perfekter Branchenbuch-Eintrag

Der Branchenbuch-Eintrag ist Ihr **individuelles und digitales Schaufenster** im Internet. Ein perfekter Eintrag überzeugt Interessenten und Eigentümer auf einen Blick von Ihren Leistungen und **stärkt Ihr positives Image**. Dadurch sichern Sie sich beste Chancen für die Akquise.

The screenshot shows a professional branch book entry for 'Riedel und Partner Immobilien'. It includes a header with the company logo and name, a 'Über uns' section with a personal introduction, a 'Tätigkeit' section listing services, 'Unsere Dienstleistungen' with checkmarks, a 'Dokumente' section with file uploads, 'Zahlen & Fakten' with statistics, '120 Kundenbewertungen' with a star rating, 'Referenzen' with client testimonials, and a contact section with address, phone, and social media links. Numbered callouts (1-7) point to specific elements: 1. Branding/logo, 2. Personal introduction, 3. Contact form, 4. Specialized services, 5. Regional focus, 6. Additional services, 7. Client testimonials.

**1** Gut gemacht. Sie untermalen bereits Ihre Branchenbuchseite mit Ihrem eigenen Branding. So sorgen Sie für einen einheitlichen Branchenbuch-Auftritt.

**2** Sehr gut! Sie schaffen dadurch Vertrauen und Sympathie, wenn Sie sich kurz persönlich vorstellen.

**3** Über Ihr Kontaktbild entsteht der erste persönliche Bezug des Interessenten zu Ihrem Unternehmen und gibt Ihrem Branchenbuch eine individuelle Note. Weiter so!

**4** Sehr gut! Spezialisierung hilft Eigentümern und Interessenten auf der Suche nach einer Immobilie, Sie als richtigen Ansprechpartner zu identifizieren.

**5** Ihre Tätigkeitsregion zeigt Interessenten Ihr regionales Einsatzgebiet. Tragen Sie diese vollständig ein.

**6** **Tip:** Hier können Sie auch aufzeigen, welche Dienstleistungen Sie außerhalb der klassischen Immobilienvermarktung anbieten.

**7** Referenzen wecken das Interesse von Eigentümern und sorgen für Vertrauen bei den Immobilieninteressenten. Sie nutzen dieses Instrument bereits, um Vertrauen zu schaffen. Sehr gut!

### Hinweis

Vollständigkeit Ihres Branchenbuch-Eintrags:

**80%**

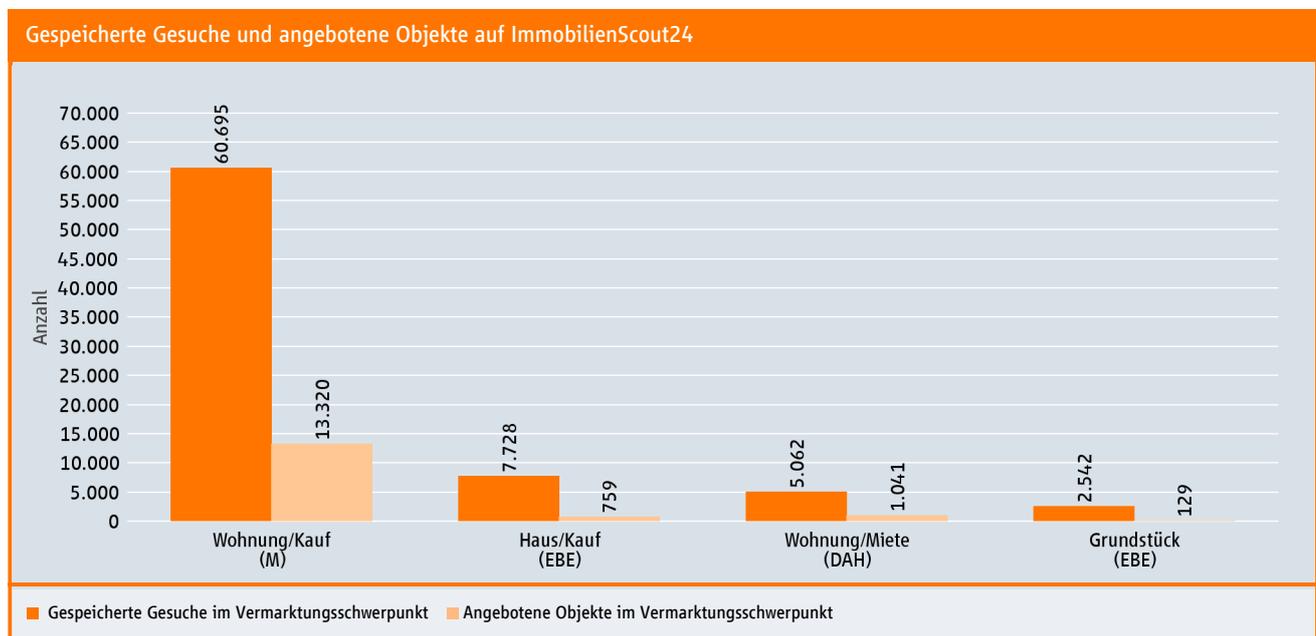
Ihren Branchenbuch-Eintrag können Sie in Ihrem ScoutManager unter dem Reiter „Konto verwalten“ bearbeiten:  
[www.immobilienscout24.de/branchenbuch-details](http://www.immobilienscout24.de/branchenbuch-details)

# ANALYSE IHRER AKQUISEERFOLGE

## Marktwissen ist das A und O

Der Erfolg Ihres Geschäfts hängt zum großen Teil von der Akquise der richtigen Objekte ab. Dies gelingt zum einen durch gute Kontakte zu Verkäufern und Vermietern in Ihrer Region und zum anderen durch Ihren guten Ruf, der sich herumspricht.

Wie sich der Markt in Ihrer Region im ersten Halbjahr 2014 darstellte, zeigt die Grafik. Sie stellt Angebot und Nachfrage in Form von inserierten Objekten und gespeicherten Gesuchen in Ihrem Vermarktungsschwerpunkt gegenüber.



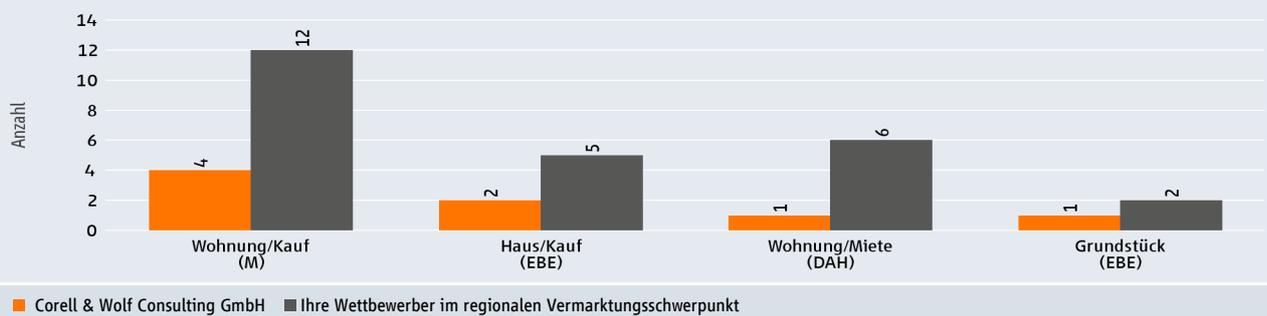
## Wie viele Objekte haben Sie in der Vermarktung?

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.

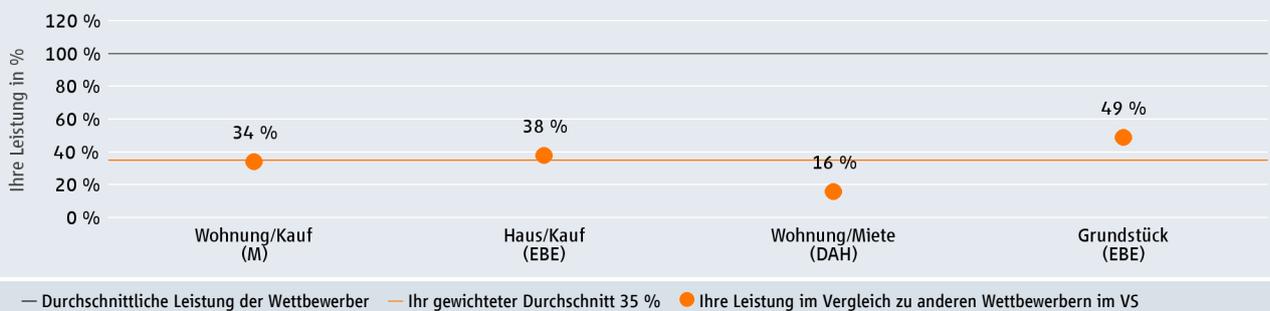
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt haben Sie **4 Objekte** im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** veröffentlicht. Ihre Wettbewerber haben durchschnittlich 12 Objekte veröffentlicht. Somit haben Sie in diesem Vermarktungsschwerpunkt **Rang 403** von 950 Wettbewerbern belegt.



Anzahl „Objekte in der Vermarktung“



Prozentualer Vergleich „Objekte in der Vermarktung“



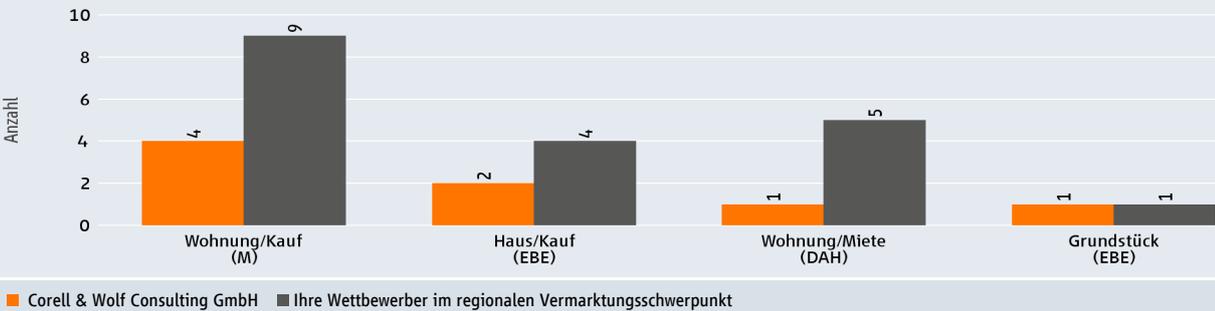
## Wie viele neue Objekte haben Sie in der Vermarktung?

An der Zahl Ihrer neuen Objekte auf ImmobilienScout24 zeigt sich Ihr Akquiseerfolg. Je besser Ihre Kontakte und je umfangreicher Ihr Marktwissen, umso größer wird Ihr Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern. Wie Sie im Vergleich in der entsprechenden Region abschneiden, zeigt Ihnen die Grafik.

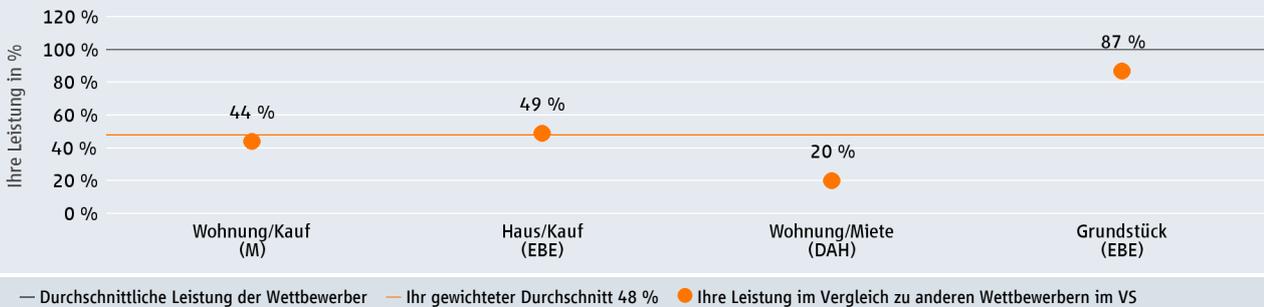
In Ihrem Vermarktungsschwerpunkt haben Sie **4 neue Objekte** im letzten halben Jahr im Immobilientyp **Wohnung/Kauf** veröffentlicht. Ihre Wettbewerber haben durchschnittlich 9 neue Objekte veröffentlicht. Somit haben Sie in diesem Vermarktungsschwerpunkt **Rang 304** von 950 Wettbewerbern belegt.



Anzahl „Neue Objekte in der Vermarktung“



Prozentualer Vergleich „Neue Objekte in der Vermarktung“



## Tipps für eine optimale Akquise

-  Gemessen an allen Objekten Ihrer Wettbewerber in Ihrer Region haben Sie im Durchschnitt **65% weniger Objekte in der Vermarktung** als die anderen Immobilienanbieter. Damit Sie mehr Objekte erfolgreich akquirieren, sollten Sie noch besser über Ihre regionale Markt- und Preisentwicklung informiert sein.

### TIPP 1

Sie nutzen noch nicht alle von Ihnen gebuchten Zusatzprodukte voll aus.

 **Loggen Sie sich jetzt in Ihrem ScoutManager ein** und nutzen Sie den **MarktNavigator Profi**.

### TIPP 2

Das **Top Akquise-Paket** unterstützt Sie beim Einkauf neuer Objekte mit Werkzeugen zur gezielten Ansprache von Eigentümern und bietet Zugang zu aktuellen Marktdaten. Und das Beste: Das Top Image-Paket ist inklusive.

 Informieren Sie sich jetzt zum **Top Akquise-Paket**: [www.immobilienscout24.de/top-akquise](http://www.immobilienscout24.de/top-akquise)

### TIPP 3

Das **Top Image-Paket** bietet optimale Werkzeuge, um sich bestmöglich auf ImmobilienScout24 zu präsentieren.

 Entdecken Sie hier Ihre Vorteile im **Top Image-Paket**: [www.immobilienscout24.de/top-image](http://www.immobilienscout24.de/top-image)

### TIPP 4

Präsentieren Sie sich mit dem **Platzhirsch** in Ihrer Region. Sie haben die Möglichkeit, Eigentümer und Suchende gezielt anzusprechen.

 Sichern Sie sich Ihre **Platzhirsch-Anzeige** unter: [www.immobilienscout24.de/platzhirsch](http://www.immobilienscout24.de/platzhirsch)

### TIPP 5

Die vielfältige Welt der **Online-Werbung** ergänzt Ihre digitale Präsenz. Neben Branchenbuch, Listing und Exposé präsentieren Sie sich Ihrer Zielgruppe professionell.

 Erfahren Sie mehr über **Werbemöglichkeiten** auf ImmobilienScout24 unter: [www.immobilienscout24.de/onlinewerbung](http://www.immobilienscout24.de/onlinewerbung)

### TIPP 6

Der ImmobilienScout24 **YouTube-Kanal Impulse** bietet alle drei Wochen ein neues Video zu Themen wie Ihr guter Ruf, Energie, Recht, Akquise und Vermarktung.

 Abonnieren Sie unseren **YouTube-Kanal Impulse**: [www.youtube.com/IS24Impulse](http://www.youtube.com/IS24Impulse)

### TIPP 7

Im **Webinar Lunch & Learn** erhalten Sie zu monatlich wechselnden Themen in nur 30 Minuten neues und aktuelles Wissen.

 Besuchen Sie das Webinar **Lunch & Learn**: [www.immobilienscout24.de/lunchlearn](http://www.immobilienscout24.de/lunchlearn)



Ihre Performance ist besser im Vergleich zum Wettbewerb



Ihre Performance ist genauso gut wie die des Wettbewerbs



Ihre Performance ist schlechter im Vergleich zum Wettbewerb

# AUSZEICHNUNGEN



## Ihre Leistung ist top! Sie sind in Ihrer Region einer der Besten!

In den folgenden Vermarktungs-Erfolgskriterien sind Sie überdurchschnittlich erfolgreich:

- ✓ Wie häufig werden Ihre Objekte gefunden?
- ✓ Wie häufig werden Ihre Objekte gesehen?
- ✓ Wie häufig werden Ihre Exposés aufgerufen?
- ✓ Wie viele Kontaktanfragen haben Sie erhalten?

Ihr persönliches Zertifikat zum HalbjahresReport 1/2014 ist ein echtes Aushängeschild. Zeigen Sie Ihren Kunden Ihre überdurchschnittliche Leistung.

Ihr Zertifikat steht Ihnen unter dem Reiter „Statistiken auswerten“ im ScoutManager zum Download und Ausdrucken zur Verfügung.  
<http://www.immobilienscout24.de/halbjahresreport>

# IMMOBILIEN FORUM 2014



## Erfolg in der HAUPTROLLE

*Annette Frier*

Spielen Sie den Wettbewerb an die Wand! Wie, erfahren Sie nur auf Deutschlands wichtigstem Branchentreff – von Top-Referenten, in wertvollen Profi-Vorträgen und anhand von spannenden Best Practise-Beispielen.

**Begrenzte Plätze in  
vielen Städten – schnell  
kostenfrei anmelden!**

[www.immobilienscout24.de/forum2014](http://www.immobilienscout24.de/forum2014)

