

## Herausforderung Provisionssplit: immowelt unterstützt Kunden mit bis zu 2.000 Euro beim Markenaufbau

- **Partner der Profis: immowelt unterstützt Maklerkunden mit bis zu 2.000 Euro beim Markenaufbau**
- **Marke immer wichtiger: Makler profitieren künftig noch stärker von der Marketing-Expertise bei immowelt**
- **Dank individueller Brand-Kampagne überzeugen Makler Eigentümer von ihrer Leistung**

Nürnberg, 5. November 2020. immowelt unterstützt gewerbliche Immobilienpartner in Zukunft noch stärker beim Aufbau der eigenen Marke. Jeder Maklerkunde erhält einen Werbekostenzuschuss von bis zu 2.000 Euro. Die Maßnahme ist eine von vielen, damit die immowelt Partner die anstehende Herausforderung, den Provisionssplit, bestmöglich meistern. „Für unsere Maklerkunden wird es immer wichtiger, in die eigene Marke zu investieren. Sie müssen ihre eigene Leistung sowie ihre Erfahrung und Kompetenz beim Verkauf von Immobilien sichtbar machen und so Eigentümer von sich überzeugen“, sagt Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, CEO von immowelt. „Als verlässlicher Partner unterstützen wir unsere gewerblichen Anbieter nicht nur finanziell beim Aufbau der eigenen Marke. Vielmehr ermöglichen wir es Ihnen, über immowelt eine eigene Branding-Kampagne zu erstellen und auszuspielen.“

Größere Investitionen in den Markenaufbau werden nötig, da ab 23. Dezember in Deutschland die Provisionsteilung beim Immobilienkauf gilt. Verkäufer können dann nur noch maximal 50 Prozent der Maklerkosten an den Käufer weitergeben. Besonders Makler aus Regionen, in denen der Käufer bisher die komplette Courtage gezahlt hat, stehen nun vor der Herausforderung, Eigentümer von der eigenen Leistung zu überzeugen.

### **Individuelle Brand-Kampagne und Werbemittel**

Dabei können Makler auf die langjährige Erfahrung von immowelt bauen: Seit 1991 ist immowelt der Partner der Immobilienprofis. Dank der Expertise in Marketing und Immobilienvermittlung sind immowelt Partner bestens gewappnet. Ein wichtiger Baustein beim Markenaufbau sind individuelle Werbemittel. Über immowelt können Makler künftig Online- und Offline-Werbemittel erstellen – wie Social-Media-Spots, Banner-Werbung oder gebrandete Verkaufsunterlagen. Die immowelt Experten beraten darüber

immowelt Group  
Nordostpark 3-5  
90411 Nürnberg

**Pressekontakt:**  
Barbara Schmid  
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

[www.twitter.com/immowelt](https://www.twitter.com/immowelt)  
[www.facebook.com/immowelt](https://www.facebook.com/immowelt)

hinaus, wie die Mittel zur Selbstvermarktung zielgerichtet eingesetzt werden können und wie sich Makler damit von der Konkurrenz absetzen.

Um Eigentümer zu akquirieren, ist neben einem gelungenen Markenauftritt wichtig, die eigene Leistung bzw. die Kompetenz im Fachbereich der Immobilienvermarktung sichtbar zu machen. Dafür vergibt immowelt künftig verschiedene Zertifikate, die öffentlichkeitswirksam eingesetzt werden können. Das sind zum Beispiel Gütesiegel für herausragende Service-Qualität oder für eine hohe Kundenzufriedenheit. Aber auch Auszeichnungen wie zum Beispiel für Schnelligkeit bei der Vermarktung sollen die eigenen Stärken hervorheben.

## **Deutscher Immobilienpreis würdigt Leistungen**

Um die Leistungen der Makler generell noch stärker zu würdigen, hat immowelt den Deutschen Immobilienpreis initiiert, der im November 2020 erstmalig verliehen wird. Die Auszeichnung ehrt Spitzenleistungen in der Immobilienwirtschaft und kann öffentlichkeitswirksam zur Eigenvermarktung eingesetzt werden. Der Award wird in 8 verschiedenen Kategorien vergeben, darunter auch „Makler des Jahres“ oder „Local Hero“, die sich direkt an gewerbliche Immobilienanbieter richten. Weitere Informationen sind auf [www.deutscher-immobilienpreis.de](http://www.deutscher-immobilienpreis.de) zu finden.

Diese und andere Pressemitteilungen von immowelt.de finden Sie in unserem Pressebereich unter [presse.immowelt.de](http://presse.immowelt.de).

## **Über die immowelt AG:**

Die Nürnberger immowelt AG steht für reichweitenstarke Immobilienportale und leistungsstarke CRM-Software-Lösungen. Kerngeschäft sind die immowelt Portale, die zu den meistbesuchten Immobilienportalen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gehören. Zweites Hauptgeschäftsfeld ist die Entwicklung effizienter CRM-Software für die Immobilienwirtschaft. Die immowelt AG ist Teil der immowelt Group, zu der auch die immowelt Hamburg GmbH und deren Immobilienportalimmonet.de sowie das Portal umzugsauktion.de und die CRM-Software Immosolve gehören. Die immowelt Group beschäftigt 600 Mitarbeiter und ist eine Tochter der Axel Springer SE.

immowelt Group  
Nordostpark 3-5  
90411 Nürnberg

**Pressekontakt:**  
Barbara Schmid  
+49 911 520 25-808

[presse@immowelt-group.com](mailto:presse@immowelt-group.com)

[www.twitter.com/immowelt](https://www.twitter.com/immowelt)  
[www.facebook.com/immowelt](https://www.facebook.com/immowelt)