

Juli – September 2014

QUARTALSREPORT

FÜR WOHNIMMOBILIEN UND GRUNDSTÜCKE



Mit individuellen
Tipps für Ihren
Vermarktungserfolg

Erstellt für

**Stemmer Immobilien &
Hausverwaltung
Lange Straße 81
32602 Vlotho**

Kundennummer

270113

Erstellt am

10.12.2014

INHALT

Vorwort	Seite 1
Ihre Statistik im Überblick	Seite 2
Entwicklung Ihrer Exposéaufrufe	Seite 3
Entwicklung Ihrer Kontaktanfragen	Seite 3
Ihre Vermarktungsregionen	Seite 4
Ihr Vermarktungserfolg in Minden-Lübbecke, Landkreis	Seite 6
Ihr Vermarktungserfolg in Duisburg, Stadt	Seite 10
Ihr Vermarktungserfolg in Herford, Landkreis	Seite 14

Ihr persönlicher Quartalsreport vom 01.07.2014 bis 30.09.2014

Sehr geehrter Herr Stemmer,

heute erhalten Sie, wie gewohnt, den Quartalsbericht über Ihre Online-Präsenz auf immowelt.de.

Anhand Ihrer erzielten Ergebnisse, insbesondere im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern und zum Immobilienmarkt in Ihrer Vermarktungsregion, sehen Sie auf Anhieb, wo Sie gut aufgestellt sind und wo es Optimierungspotenzial gibt. Entsprechend können Sie Anpassungen vornehmen und Ihren weiteren Erfolg ganz entscheidend selbst gestalten. Für den kurzen Check zwischendurch haben Sie immer die Möglichkeit, die Statistiken online innerhalb Ihres passwortgeschützten Immowelt-Benutzerkontos einzusehen.

Haben Sie Fragen? Kontaktieren Sie uns einfach unter Tel. +49 911 520 25-90 oder per E-Mail an info@immowelt.de. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

Eine gewinnbringende Lektüre und eine positive Entwicklung Ihrer Vermarktungsaktivitäten über unser Portal wünscht Ihnen

Ihr immowelt.de-Team

Gesamtstatistik

Zum Einstieg erhalten Sie einen Überblick der wichtigsten Kennzahlen zu Ihrem Angebot des vergangenen Quartals. Die Gesamtstatistik zeigt, wie sich Ihre Anzeigen auf Immobilien- und Vertriebsarten verteilt haben. Zusätzlich erhalten Sie zu jeder Immobilienart die wichtigsten Kennzahlen, anhand derer Sie Ihren Erfolg quartalsweise vergleichen können.

Betrachtet werden dabei ausschließlich Wohnimmobilien und Grundstücke. Detaillierte Auswertungen zu einzelnen Objekten können Sie jederzeit in Ihrem Immowelt-Konto abrufen.

Ihre Erfolgswahlen in Kürze:

Sie hatten im vergangenen Quartal insgesamt 125 Objekte auf immowelt.de im Angebot, mit denen Sie insgesamt 172 Kontakte erzielen konnten.

Immobilienart	Anzahl Objekte	In Ergebnisliste		Exposéaufrufe	Kontakte		
		enthalten *	gesehen		per E-Mail	per Telefon	gesamt
Wohnung Miete	101	9.055.701	518.521	29.465	85	62	147
Wohnung Kauf	7	822.910	29.568	2.571	1	2	3
Haus Miete	1	55.037	3.735	261	1	0	1
Haus Kauf	12	1.824.203	72.020	3.757	9	10	19
Grundstück Kauf	4	145.925	5.552	436	2	0	2
Gesamt	125	11.903.776	629.396	36.490	98	74	172

* Die Anzahl der Aufrufe für die Kennzahl „In Ergebnisliste enthalten“ ist im Quartal 3/2014 tatsächlich höher. Eine Umstellung in der Datenerfassung führte zu Abweichungen in der Messung.

Erläuterungen zu den Kennzahlen

In Ergebnisliste enthalten

Häufigkeit, mit der Ihre Immobilienanzeige in einem Suchergebnis enthalten war.

In Ergebnisliste gesehen (entspricht Objektviews)

Häufigkeit, mit der Immobiliensuchende eine Seite des Suchergebnisses aufgerufen haben, auf der Ihre Immobilienanzeige auch enthalten war.

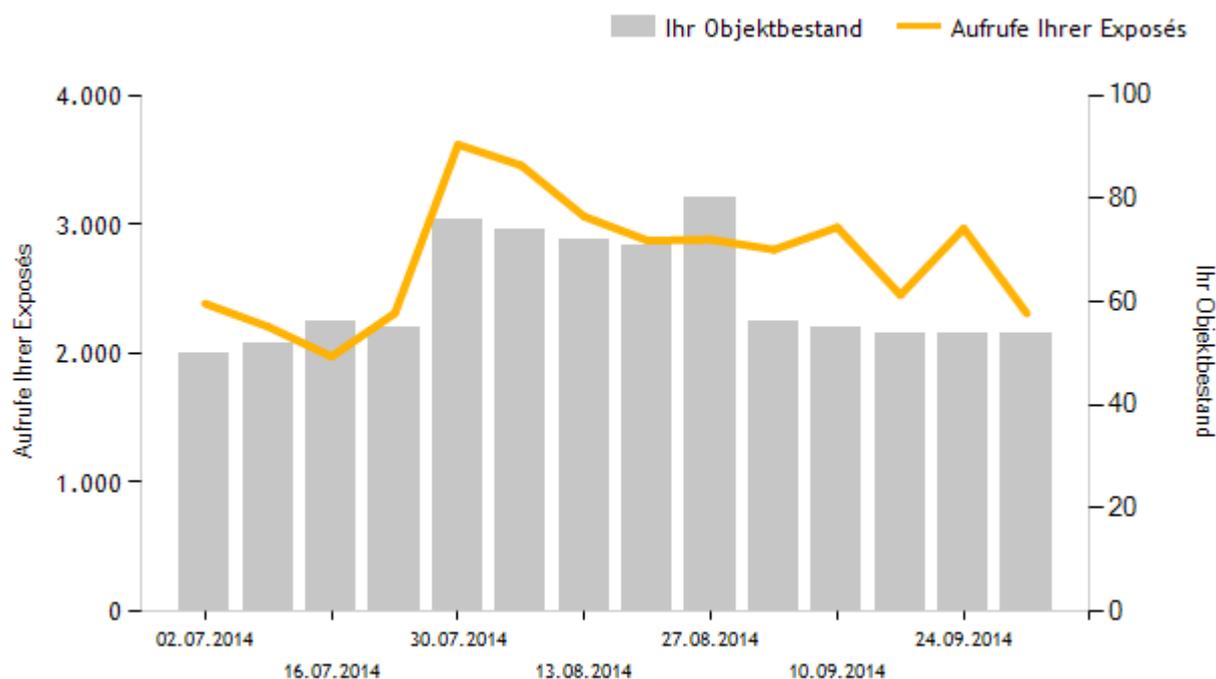
Exposéaufrufe

So oft wurde die Einzelansicht (das Exposé) Ihrer Immobilienanzeige aufgerufen.

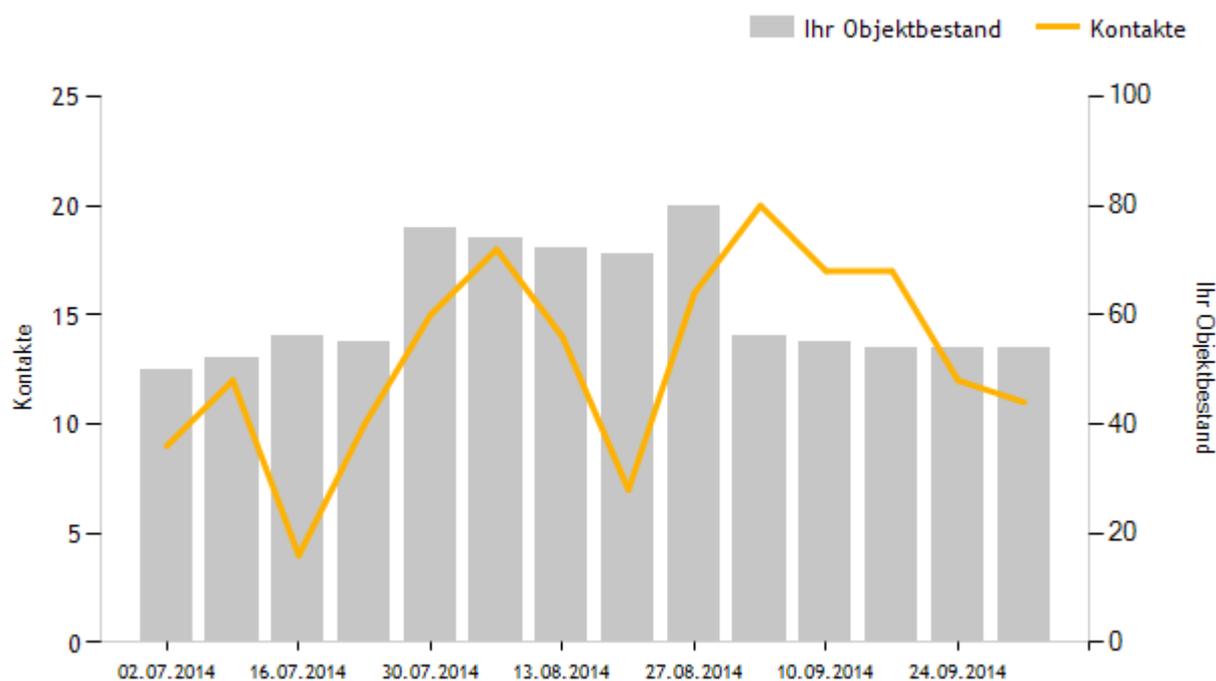
Kontakte

So oft wurde Ihre Telefonnummer abgerufen bzw. das Kontaktformular abgesendet, um mit Ihnen bezüglich einer Immobilienanzeige Kontakt aufzunehmen. Beachten Sie hierbei, dass nicht jeder Abruf Ihrer Telefonnummer auch tatsächlich einen Anruf zur Folge haben muss.

Entwicklung Ihrer Exposéaufrufe



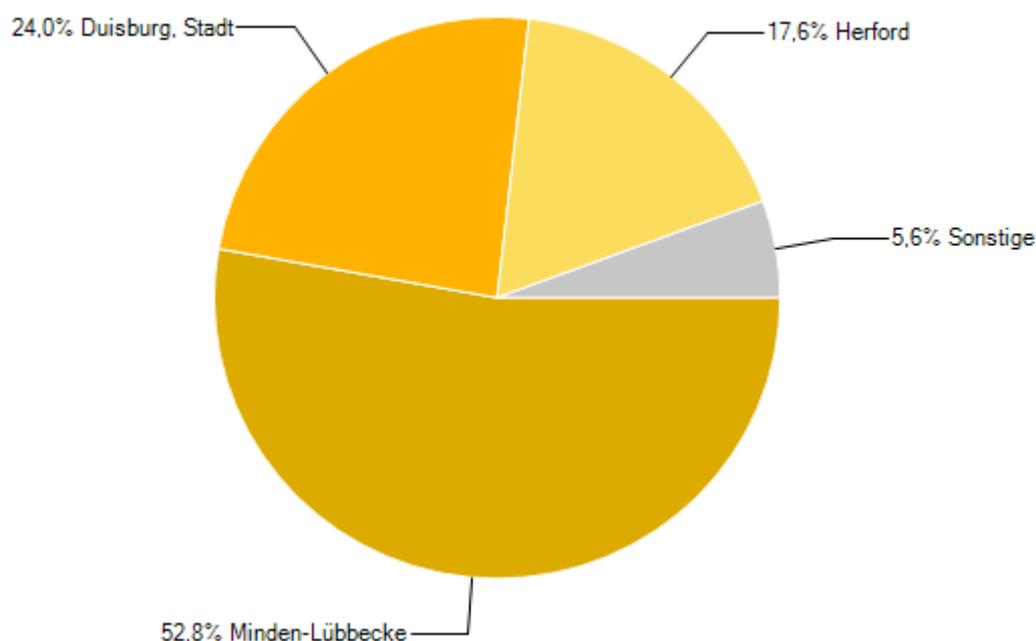
Entwicklung Ihrer Kontakte



Regionale Verteilung Ihres Angebots

Die Angebots- und Nachfragesituation der Region, in der Sie Immobilien anbieten, hat maßgeblichen Einfluss auf Ihren Vermittlungserfolg. Daher werden im Folgenden Ihre Kennzahlen jeweils regional ausgewertet und verglichen. Ihre Top 3-Vermarktungsregionen definieren sich anhand der Gesamtanzahl Objekte, die Sie im vergangenen Quartal aktiviert hatten.

Ihre Top 3-Vermarktungsregionen



Region	Verteilung Ihrer Objekte (nach Anzahl)					
	Wohnung Miete	Wohnung Kauf	Haus Miete	Haus Kauf	Grundstück Kauf	Gesamt
Minden-Lübbecke	57	1	0	6	2	66
Duisburg, Stadt	30	0	0	0	0	30
Herford	13	2	1	5	1	22
Sonstige	1	4	0	1	1	7

Ihre Leistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Ihre Kennzahlen allein reichen noch nicht aus, um Ihre Vermarktungsleistung einzuschätzen. Erst der Vergleich mit anderen Anbietern macht Ihren Erfolg messbar. Daher errechnen wir für jede Erfolgskennzahl den Wert pro durchschnittlichem Objekt aus Ihrem Bestand und setzen ihn in direkten Vergleich zu einem Durchschnittsobjekt aus dem Gesamtbestand aller Angebote auf immowelt.de in der jeweiligen Vermarktungsregion. Dies gibt Ihnen einen realistischen Eindruck über Ihre Position am Markt. Darüber hinaus geben wir Ihnen hilfreiche Tipps, welche Hebel Sie ansetzen können, um vorhandene Potenziale zu nutzen.

Lesen Sie die Auswertung wie folgt:

-  Sie sind besser als Ihre Mitbewerber
-  Sie sind gleichauf mit Mitbewerbern in Ihrer Region
-  Sie können sich noch verbessern



Minden-Lübbecke, Landkreis

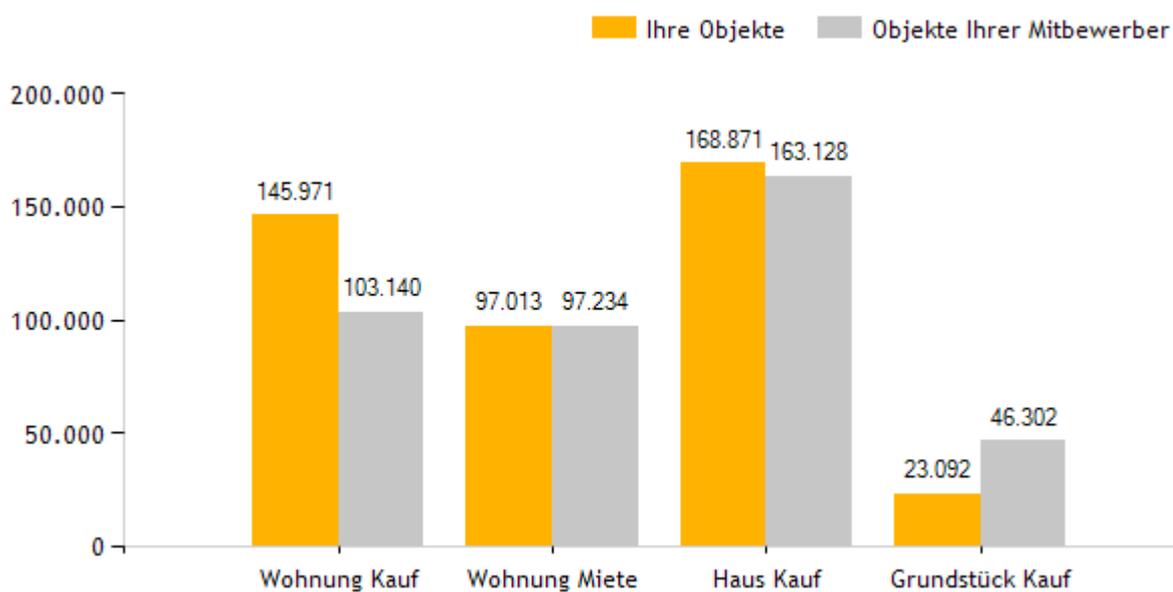
Einwohner: 322.789

Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Die Anzahl der Aufrufe für die Kennzahl „In Ergebnisliste enthalten“ ist im Quartal 3/2014 tatsächlich höher. Eine Umstellung in der Datenerfassung führte zu Abweichungen in der Messung.

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Minden-Lübbecke, Landkreis 434.947-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt ebenso häufig in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	↗ +42%
Wohnung Miete	→ 0%
Haus Kauf	→ +4%
Grundstück Kauf	↘ -50%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Damit Ihre Angebote noch besser gefunden werden, können Sie diese mit mehr relevanten Informationen versehen. Je mehr Objektdaten und Merkmale Sie angeben, desto besser können Sie auch in Suchergebnissen gefunden werden.
- ✓ Der Preis einer Immobilie ist eines der wichtigsten Entscheidungskriterien für Suchende; geben Sie Preise daher möglichst konkret an.
- ✓ Tipps für die Gestaltung eines Exposés finden Sie hier: → www.immowelt.de/expose-tipps



Minden-Lübbecke, Landkreis

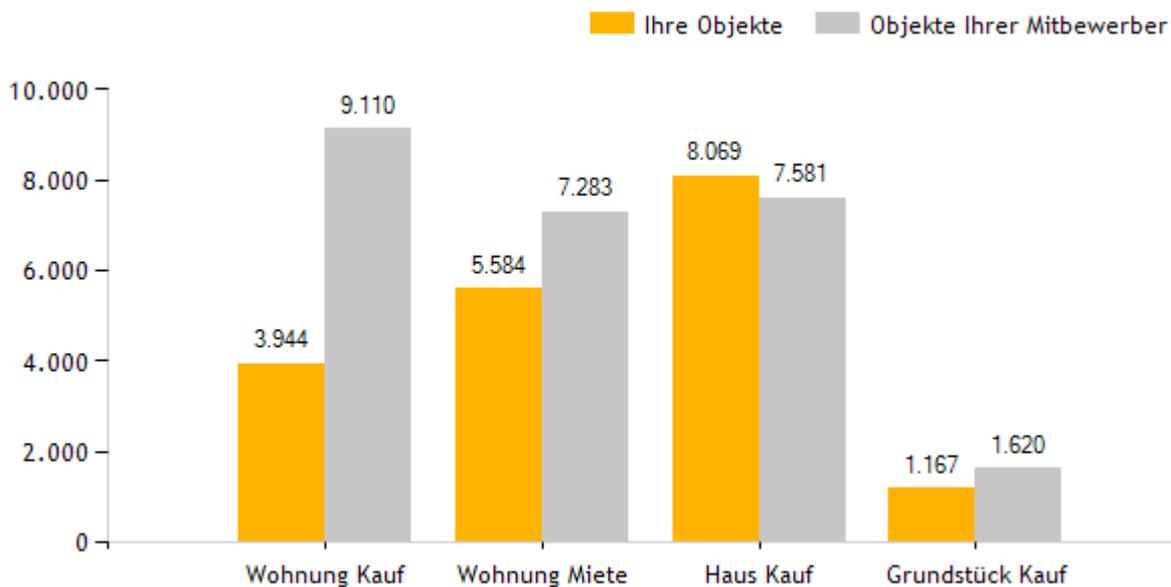
Einwohner: 322.789

Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Minden-Lübbecke, Landkreis wurden 4% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	↘ -57%
Wohnung Miete	↘ -23%
Haus Kauf	→ +6%
Grundstück Kauf	↘ -28%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Nutzen Sie Top-Platzierungen, um Ihre Objekte prominenter zu positionieren. Durch die Buchung eines Top-Objektes können Sie ganz gezielt ausgewählte Objekte auf Platz 1 in der Ergebnisliste platzieren.

➔ www.immowelt.de/topobjekt



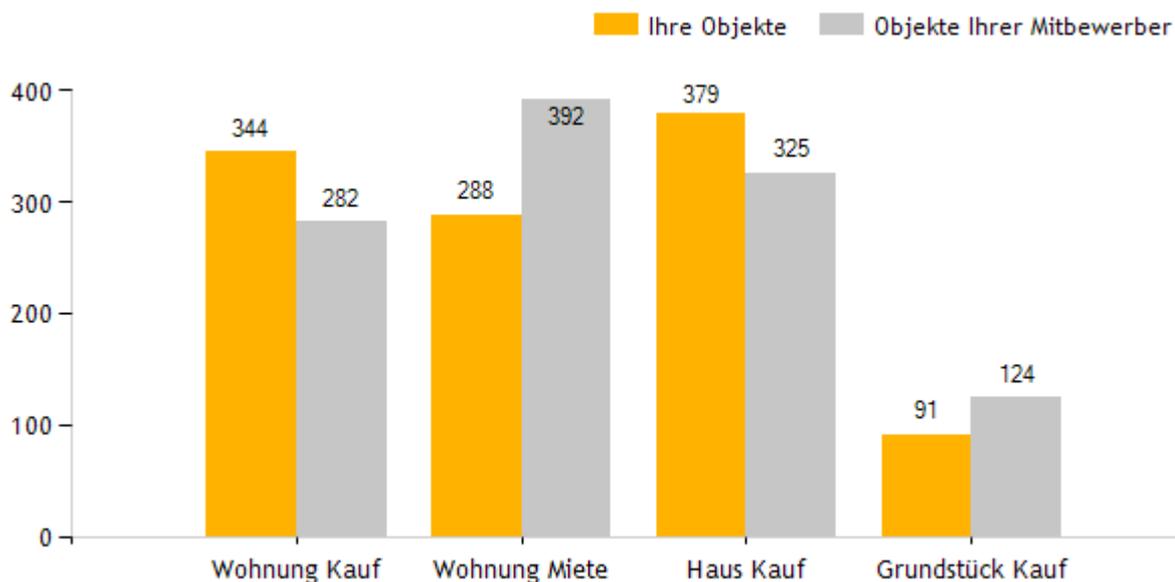
Minden-Lübbecke, Landkreis

Einwohner: 322.789

Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Minden-Lübbecke, Landkreis wurden 6% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 276-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	➤ +22%
Wohnung Miete	➤ -27%
Haus Kauf	➤ +17%
Grundstück Kauf	➤ -27%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Wählen Sie interessante Bilder und aussagekräftige Überschriften. So wecken Sie das Interesse von Immobiliensuchenden. In unserem Musterexposé finden Sie wertvolle Tipps zur Exposégestaltung
➔ www.immowelt.de/musterepose
- ✓ Sichern Sie sich einen Platz an erster Stelle der Ergebnisliste. Buchen Sie jetzt ein Top-Objekt in Ihrer Vermarktungsregion:
➔ www.immowelt.de/topobjekt

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



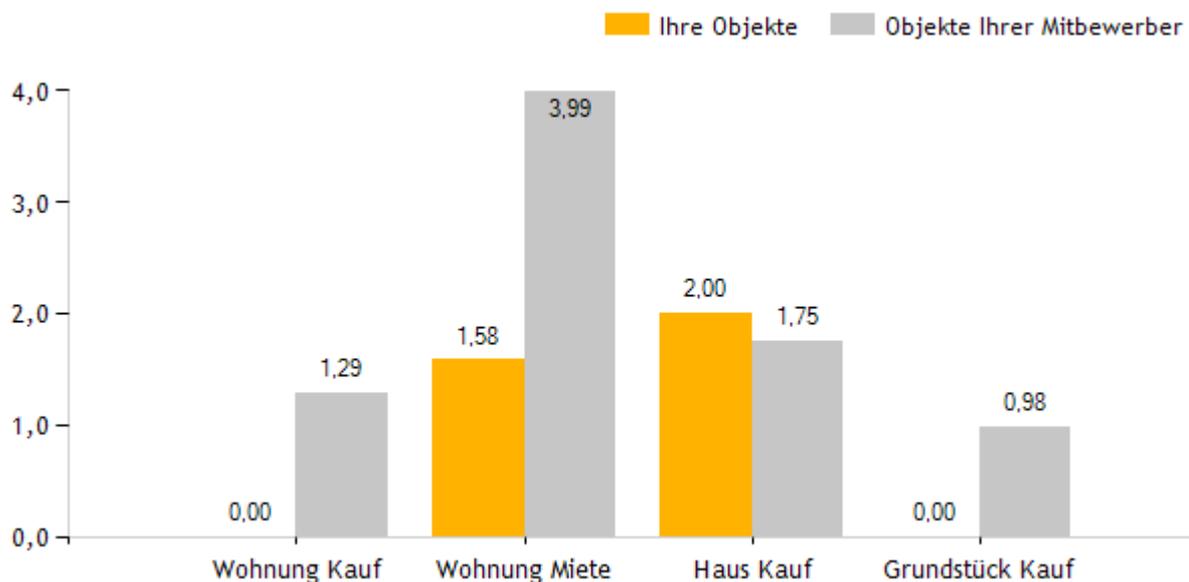
Minden-Lübbecke, Landkreis

Einwohner: 322.789

Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Minden-Lübbecke, Landkreis nahmen 0,32% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per Telefon. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 1,63-mal per E-Mail kontaktiert, 1,95-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	↘ -100%
Wohnung Miete	↘ -60%
Haus Kauf	↗ +14%
Grundstück Kauf	↘ -100%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Je detaillierter Sie ein Objekt beschreiben, je aussagekräftiger die Bilder sind, die Sie anbieten, desto mehr Kontaktforderungen können Sie generieren. Gerade Bilder sind für Suchende immens wichtig, um sich einen ersten Eindruck vom Objekt zu verschaffen.
- ✓ Was Sie bei der Exposé-Gestaltung beachten sollten, können Sie hier nachlesen: ➔ www.immowelt.de/tipps oder buchen Sie eine Online-Schulung bei unseren Experten: ➔ www.immowelt.de/onlinekurse



Duisburg, Stadt

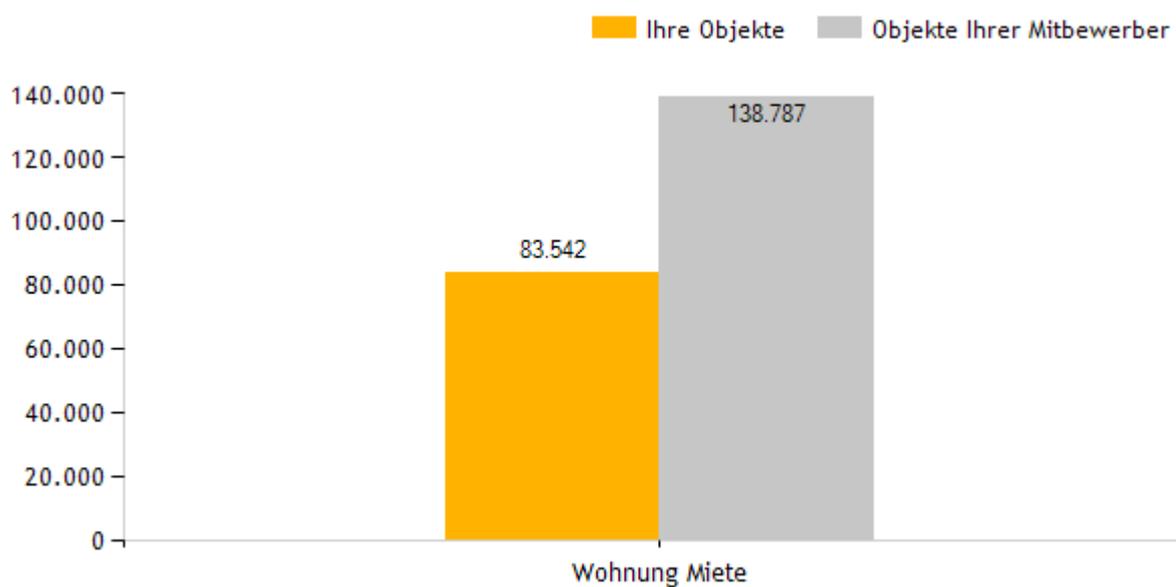
Einwohner: 486.816

Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Die Anzahl der Aufrufe für die Kennzahl „In Ergebnisliste enthalten“ ist im Quartal 3/2014 tatsächlich höher. Eine Umstellung in der Datenerfassung führte zu Abweichungen in der Messung.

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Duisburg, Stadt 83.542-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt weniger häufig in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Miete

↓ -40%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Ein perfekt gefülltes Exposé mit möglichst exakten Angaben zu Eigenschaften und Ausstattungsmerkmalen des Objektes kann dazu führen, dass Sie häufiger Teil von Suchergebnissen sind. Tipps für die optimale Gestaltung eines Exposés finden Sie hier:

➔ www.immowelt.de/tipps



Duisburg, Stadt

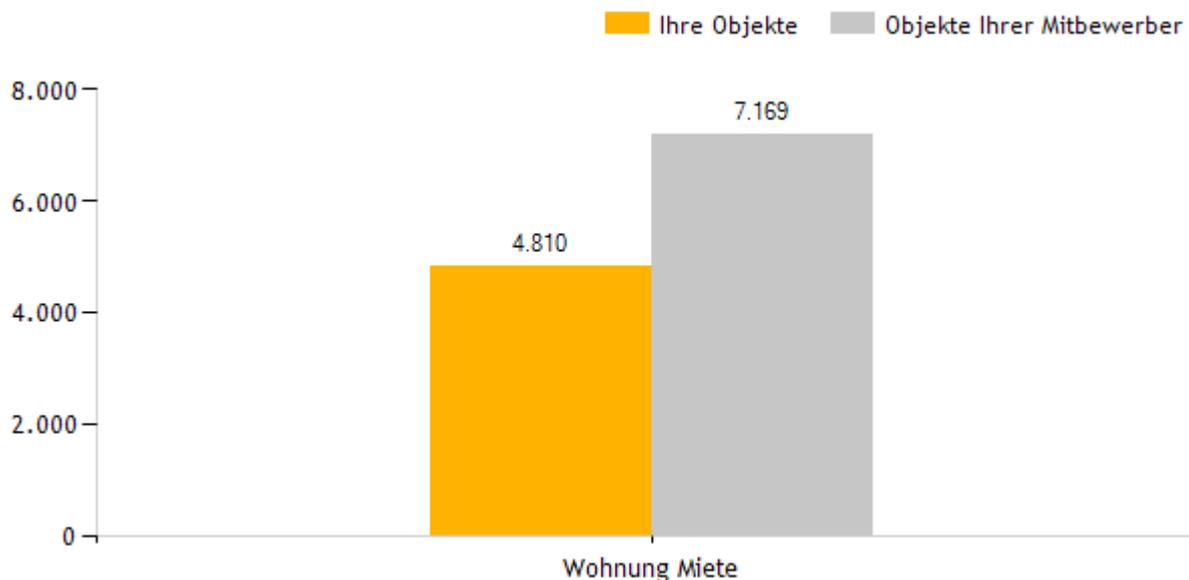
Einwohner: 486.816

Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Duisburg, Stadt wurden 6% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Miete

↓ -33%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Haben Sie mehrere Objekte in einer Region, auf die Sie aufmerksam machen wollen? Buchen Sie eine Lieblingslage. So können Sie bis zu drei Objekte gleichzeitig aufmerksamkeitsstark in Ihrer Vermarktungsregion platzieren. Diese werden immer neben Ergebnislisten ausgespielt - garantiert.
➔ Jetzt Lieblingslage in Ihrer Region buchen: www.immowelt.de/liblingslage



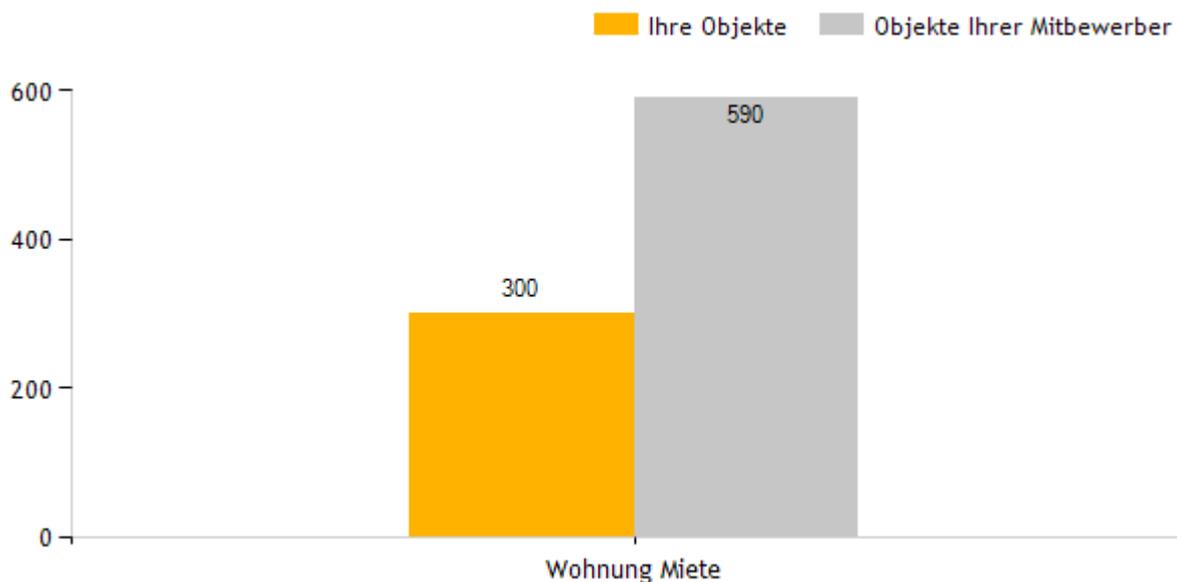
Duisburg, Stadt

Einwohner: 486.816

Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Duisburg, Stadt wurden 6% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 300-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Miete

▼ -49%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Platzieren Sie sich mit der Buchung eines Top-Objekts in Ihrer Vermarktungsregion an erster Stelle auf Ergebnislisten. So erhöhen Sie die Klickraten auf Ihre Exposés.
➔ www.immowelt.de/topobjekt
- ✓ Nutzen Sie die Objektliste, um Ihre Exposés auch auf Ihrer eigenen Homepage einzubinden und steigern Sie damit Ihre Exposéaufrufe. ➔ www.immowelt.de/objektliste

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



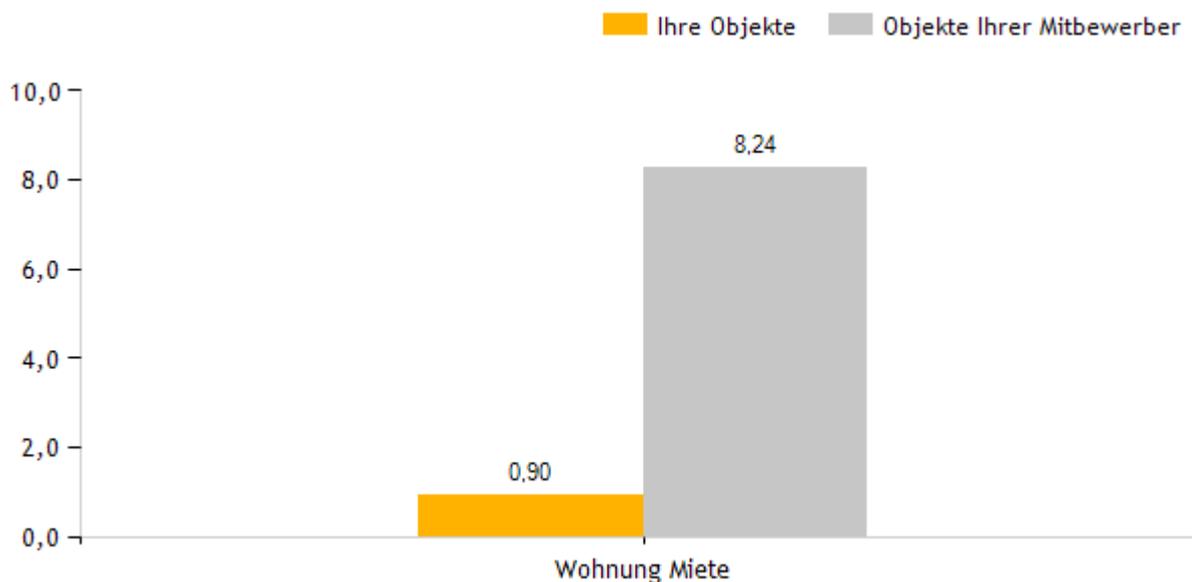
Duisburg, Stadt

Einwohner: 486.816

Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Duisburg, Stadt nahmen 0,30% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per Telefon. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 0,43-mal per E-Mail kontaktiert, 0,47-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Miete

▼ -89%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Wussten Sie, dass Sie Exposés mit bis zu 99 Bildern anreichern und damit Suchenden einen noch besseren Eindruck von einem Objekt verschaffen können? Auch Grundrisse und detaillierte Objektbeschreibungen helfen, Interesse für ein Objekt zu wecken.
- ✓ Neben den Informationen zum Objekt hilft es Suchenden auch, mehr über Sie als Anbieter zu erfahren. Pflegen Sie daher Ihr Anbieterprofil und setzen Sie sich selbst ins rechte Licht.
➔ www.immowelt.de/anbieterprofil



Herford, Landkreis

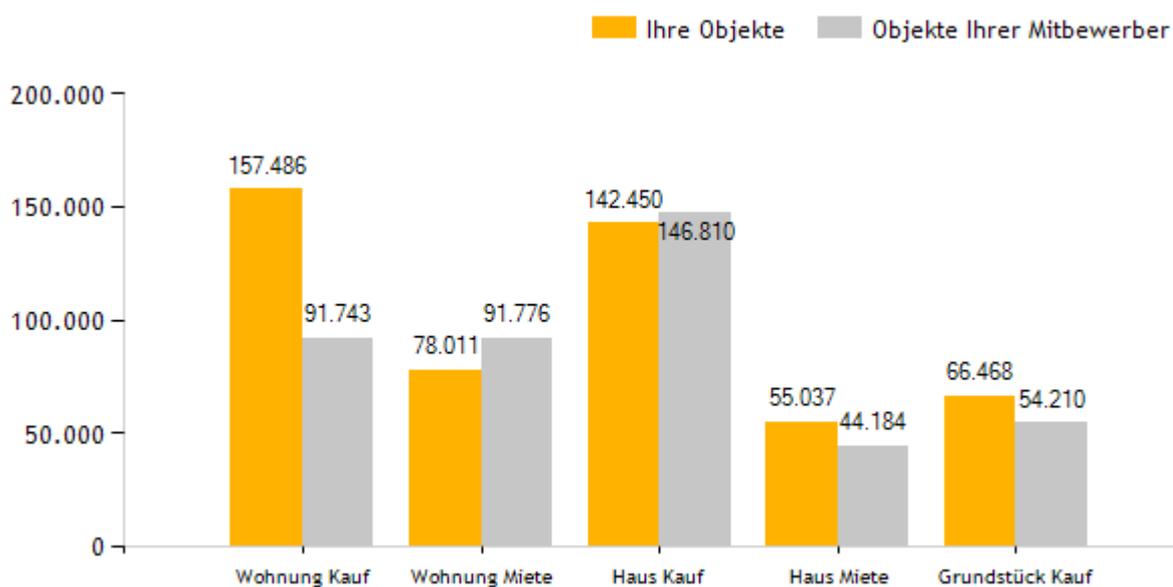
Einwohner: 254.754

Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Die Anzahl der Aufrufe für die Kennzahl „In Ergebnisliste enthalten“ ist im Quartal 3/2014 tatsächlich höher. Eine Umstellung in der Datenerfassung führte zu Abweichungen in der Messung.

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Herford, Landkreis 499.452-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt häufiger in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	↗ +72%
Wohnung Miete	↘ -15%
Haus Kauf	→ -3%
Haus Miete	↗ +25%
Grundstück Kauf	↗ +23%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Neben ausführlichen Beschreibungen und Objektdaten ist es ratsam, die konkrete Adresse des Objektes anzugeben. Nur, wenn Sie eine eindeutige Adresse angeben, kann Ihr Objekt auch bei der Kartensuche gefunden werden.
- ✓ Da gerade Preise ein wichtiges Entscheidungskriterium sind, sollten Sie auf die Angabe von ab-Preisen und Preisen auf Anfrage verzichten. Informationen zu aktuellen Immobilienpreisen finden Sie hier:
 ➔ www.immowelt.de/preisstatistik



Herford, Landkreis

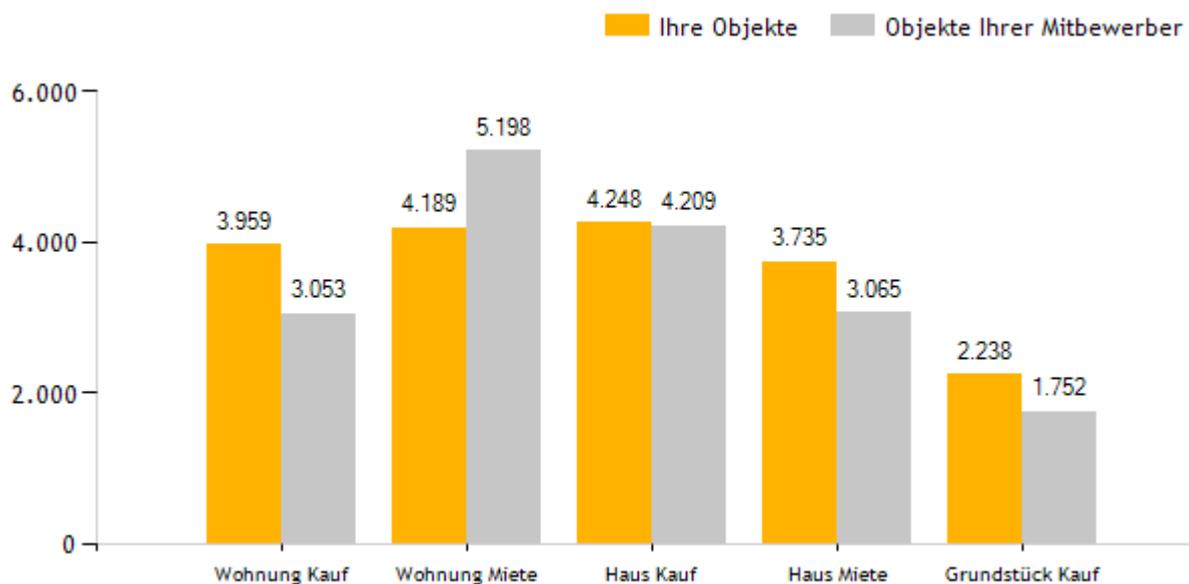
Einwohner: 254.754

Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Herford, Landkreis wurden 4% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	➤ +30%
Wohnung Miete	➤ -19%
Haus Kauf	➡ +1%
Haus Miete	➤ +22%
Grundstück Kauf	➤ +28%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Haben Sie mehrere Objekte in einer Region, auf die Sie aufmerksam machen wollen, buchen Sie eine Lieblingslage. So können Sie bis zu drei Objekte gleichzeitig aufmerksamkeitsstark in Ihrer Vermarktungsregion platzieren.
 - ➡ Jetzt Lieblingslage in Ihrer Region buchen: www.immowelt.de/lieblingslage



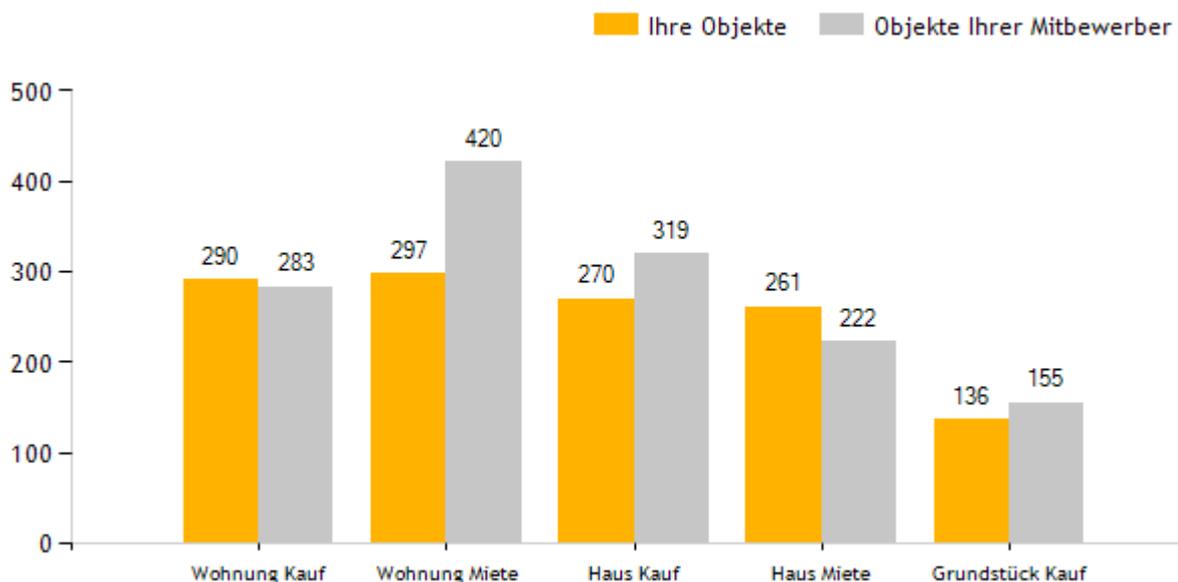
Herford, Landkreis

Einwohner: 254.754

Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Herford, Landkreis wurden 7% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 251-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	→ +2%
Wohnung Miete	↘ -29%
Haus Kauf	↘ -15%
Haus Miete	↗ +18%
Grundstück Kauf	↘ -12%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Vermeiden Sie den Einsatz Ihres Firmenlogos als Objektbild; wählen Sie individuelle Listenbilder für einzelne Exposés, die einen interessanten ersten Eindruck vom Objekt geben.
- ✓ Erhöhen Sie die Reichweite Ihrer Exposés und nutzen Sie unsere externen Schnittstellen, um Ihre Objektlisten auf Ihrer eigenen Homepage oder Facebook-Seite zu integrieren.
 - www.immowelt.de/facebook-app
 - www.immowelt.de/objektliste

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



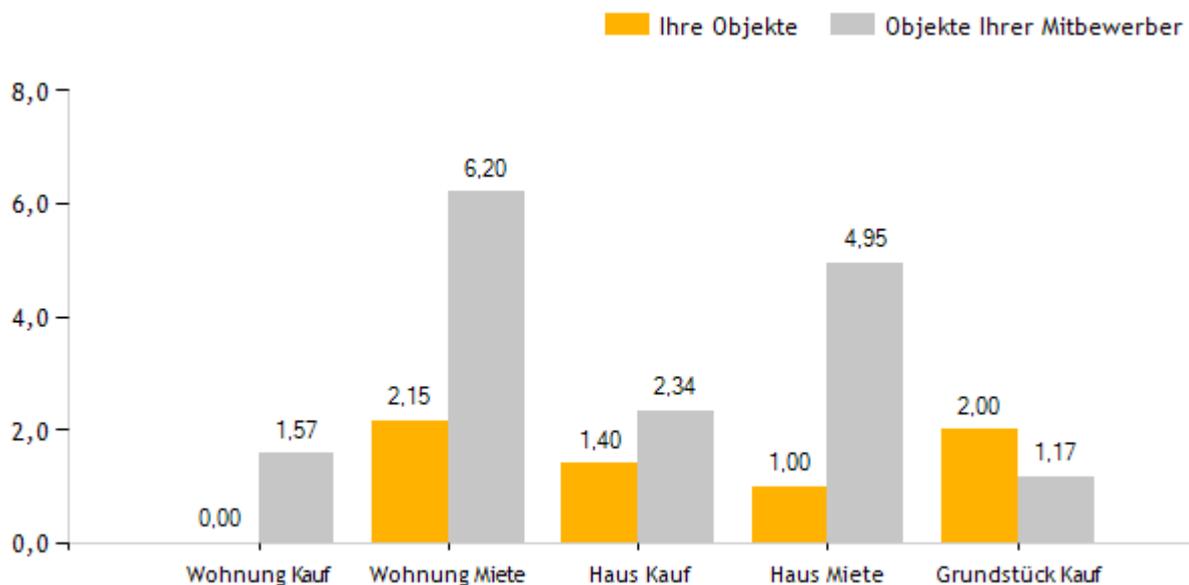
Herford, Landkreis

Einwohner: 254.754

Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Herford, Landkreis nahmen 0,52% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per E-Mail. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 5,23-mal per E-Mail kontaktiert, 1,32-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

Wohnung Kauf	↘ -100%
Wohnung Miete	↘ -65%
Haus Kauf	↘ -40%
Haus Miete	↘ -80%
Grundstück Kauf	↗ +71%

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Objektbeschreibung und -fotografie sind wichtig, um Suchenden einen guten Eindruck von einer Immobilie zu geben. Nehmen Sie sich Zeit für ausführliche Beschreibungstexte und hochwertige Bilder. Tipps für eine optimale Objektdarstellung finden Sie in unserem Ratgeberbereich:
 - ➔ 5 Regeln für ein gutes Exposé: www.immowelt.de/tipps
- ✓ Warten Sie nicht bis sie gefunden werden, sprechen Sie Interessenten direkt an! Über unsere Suchanzeigen finden Sie Profile von Immobiliensuchenden, denen Sie direkt Ihre Angebote unterbreiten können.
 - ➔ www.immowelt.de/suchanzeige