

8. AUGUST 2023

## Mehrwert einer Partnerschaft: Erfolg durch Anschluss an eine etablierte Marke

- *Partner bei VON POLL IMMOBILIEN profitieren von einer vereinfachten Kundengewinnung durch die drei Erfolgsfaktoren Marke, Technologie und Mensch*
- *VON POLL IMMOBILIEN hat zudem eine Maklerplattform mit einer Auswahl von über 80 digitalen Services geschaffen, die alle Partner und Makler bei der erfolgreichen Immobilienvermittlung unterstützen*
- *Durch zahlreiche automatisierte Prozesse, eine digitale Kundenplattform als Ergänzung zur persönlichen Beratung vor Ort und ein ausgeprägtes Mobile First Mindset können mehr Kunden bei gleichem Zeitaufwand und höherer Servicequalität betreut werden*

**Frankfurt am Main, 8. AUGUST 2023** – Noch nie in den vergangenen 20 Jahren waren die wirtschaftlichen und politischen Umstände so volatil wie heute. Angesichts der aktuellen Herausforderungen stellt sich die Frage: Warum sollten Menschen jetzt das Risiko eingehen, und den Schritt in die Selbstständigkeit wagen oder das bestehende Unternehmen ausbauen? Die Antwort liegt darin, die herausfordernde Situation als Chance zu nutzen und dies am besten in Kooperation mit einem starken Partner, der eine renommierte Marke im Hintergrund hat. Gerade jetzt können sich Unternehmer positionieren und von den Veränderungen profitieren. Die VON POLL IMMOBILIEN Experten ([www.von-poll.com](http://www.von-poll.com)) erläutern, warum eine Partnerschaft mit einer etablierten Marke Sicherheit und Vertrauen bietet, was gerade in bewegten Zeiten von unschätzbarem Wert ist.

### Aktuelle Marktlage

„Die aktuelle Marktlage bietet viele Möglichkeiten für neue Partner. Denn gerade jetzt zeigt sich, wie wichtig es ist, eine starke Marke im Rücken zu haben. Wir haben unsere Partner im vergangenen Jahr frühzeitig auf die Marktveränderungen hingewiesen und sie darauf vorbereitet. Viele kleinere Maklerunternehmen oder Einzelmakler werden mit den schnellen Veränderungen kaum mehr mithalten können. Ebenso die rasanten Schritte der Digitalisierung, die wir – mit nicht unerheblichen Investitionen – in den letzten zwei Jahren gegangen sind, werden uns zukünftig einen enormen Vorteil und Vorsprung verschaffen“ lässt Maximilian Risch, Head of Expansion (DACH) bei VON POLL IMMOBILIEN, wissen.

Grundsätzlich verändern sich die Kundenbedürfnisse kontinuierlich und werden immer anspruchsvoller. Heutige Kunden erwarten einen schnellen, effizienten und transparenten Service, umfassende Fachkompetenz rund um die Immobilie sowie aktuelle Informationen über neue Immobilienangebote, Preisentwicklungen, den Stand der Vermarktung oder das Finanzierungsvorhaben. Neben der persönlichen

**von Poll Immobilien GmbH**Franka Schulz  
Head of Public Relations**E-Mail:**  
[presse@von-poll.com](mailto:presse@von-poll.com)**Telefon:**  
+49 (0)69-26 91 57-603

Betreuung legen sie Wert darauf, alle Services rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr auch online nutzen zu können. Gleichzeitig werden die Märkte immer dynamischer. Die Vermarktungszeiten verlängern sich, das Nachfrageverhalten wird komplexer und es kommen mehr Objekte auf den Markt. Die Vermittlung von Immobilien wird damit für Makler immer anspruchsvoller. Vor diesem Hintergrund gilt es, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die ein optimales Zusammenspiel von Marke, Technologie und Mensch bietet.

### **Mehrwert etablierter Marken**

„Als etabliertes Maklerunternehmen haben wir natürlich viel mehr Möglichkeiten und Ressourcen. Einzelmakler hingegen müssen sämtliche Aufgaben selbst bewältigen. In der heutigen schnelllebigen Zeit ist es kaum noch machbar, sich allein mit rechtlichen Aspekten auseinanderzusetzen“, lässt Risch von VON POLL IMMOBILIEN wissen. Darüber hinaus gilt es, die eigene Website zu pflegen, klassisches und Online-Marketing zu betreiben, sich ständig weiterzubilden, über aktuelle Marktentwicklungen informiert zu sein und nach Kooperationspartnern Ausschau zu halten – und das alles neben der eigentlichen Hauptaufgabe, der Immobilienvermittlung. Mit einem größeren Maklerunternehmen im Hintergrund können sich die Makler hingegen voll und ganz auf ihre Kernkompetenz, die Maklertätigkeit, konzentrieren.

Zudem hat das datengetriebene Maklerunternehmen VON POLL IMMOBILIEN eine digitale Plattform rund um die Immobilie aufgebaut, die sich in zwei Kernbereiche gliedert: zum einen eine umfassende Immobilienplattform für Käufer, Eigentümer, Verkäufer und Finanzierungskunden und zum anderen eine Maklerplattform mit einer Auswahl von über 80 digitalen Services, die eine erfolgreiche Immobilienvermittlung unterstützen. „Diese Services können von unseren Maklern praktisch mit einem Klick aktiviert und sofort genutzt werden. Stellen Sie sich vor, jeder einzelne Makler müsste diese Services selbst recherchieren, attraktive Verträge mit den Anbietern aushandeln und dann noch in seinen Arbeitsalltag integrieren – da bliebe kaum noch Zeit für die eigentliche Maklertätigkeit“, sagt Wolfram Gast, Chief Digital Officer bei VON POLL IMMOBILIEN.

Die Maklerplattform bietet den Immobilienexperten einen rund um die Uhr Zugriff auf modernste digitale Tools und Services für den erfolgreichen Aufbau und Betrieb eines eigenen Makler-Shops. Dadurch gewinnen sie mehr Zeit für eine qualitativ hochwertige Beratung ihrer Kunden. Gleichzeitig profitieren die Kunden von schnellen, transparenten und hilfreichen Premiumleistungen. Zudem gibt es eine interne Austauschplattform, auf der die Makler ihr Wissen, ihre Erfahrungen und ihre Best Practices miteinander teilen können. Das Angebot umfasst ebenso zahlreiche digitale Tools, die in verschiedenen Bereichen unterstützen, wie beispielsweise bei der Kundengewinnung oder Zuführung von Kunden, der digitalen Immobilienbewertung, der Erstellung von KI-gestützten Exposés, 3D-Rundgängen, Foto-, Drohnen- und Grundrisservices sowie einem Website-Baukasten.

## Vorsprung durch Marke, Technologie und Mensch

„Unsere Partner profitieren von einer vereinfachten Kundengewinnung durch die drei Erfolgsfaktoren Marke, Technologie und Mensch. Wir bieten eine Unternehmenswebsite mit regionalen Unternehmensauftritten, die eine hohe Sichtbarkeit in Suchmaschinen garantieren. Zusätzlich unterstützen wir aktiv durch zentralisierte Marketingdienstleistungen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen und durch gezielte bezahlte Maßnahmen Kunden zu gewinnen. Durch die von uns eingesetzten Technologien ist die Kundenbindung deutlich erfolgreicher und ressourcenschonender, was den langfristigen Erfolg nachhaltig unterstützt“, führt der CDO Wolfram Gast aus. Und weiter: „Unterm Strich ermöglichen wir unseren Maklern bereits heute, durch zahlreiche automatisierte Prozesse, eine digitale Kundenplattform als Ergänzung zur persönlichen Beratung vor Ort und ein ausgeprägtes Mobile First Mindset, mehr Kunden bei gleichem Zeitaufwand und höherer Servicequalität zu betreuen.“

## Partner gesucht

VON POLL IMMOBILIEN sucht bundesweit noch neue Partner. „Der Landkreis Pfaffenhofen, zum Beispiel, wird durch die Nähe zu München immer attraktiver, ist aber im Moment noch etwas unterschätzt. Aber auch vermeintlich ländlichere Regionen sind interessant, da wir uns mit unserer Qualität und Marke relativ schnell von den regionalen Maklern abheben können. Unabhängig davon suchen wir derzeit einen Partner für den Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg, der nach wie vor sehr angesagt ist. Auch Füssen, die beliebte Ferienregion im Allgäu, ist aufgrund einiger Zweitwohnsitze für Makler interessant. Und dies sind nur einige Beispiele“, informiert Max Risch von VON POLL IMMOBILIEN.

Auch Quereinsteiger sind in den vergangenen Jahren erfolgreich bei VON POLL IMMOBILIEN eingestiegen. Menschen mit ausgeprägter Vertriebsorientierung, Freude und Begeisterung am Umgang mit Menschen und dem Wunsch, selbst unternehmerisch tätig zu sein, haben beste Voraussetzungen sich zu sehr erfolgreichen Geschäftsstellenleitern zu entwickeln. Darüber hinaus bietet das Maklerunternehmen allen Partnern eine umfassende und persönliche Betreuung, unter anderem eine IHK-zertifizierte Ausbildung zum Immobilienmakler und eine Weiterbildung zum DEKRA-Sachverständigen. Die Ausbildungsmodule basieren auf den langjährigen Erfolgen des Unternehmens und sind keine gewöhnlichen Verkaufsschulungen. Ziel ist es, das Wissen zielgerichtet weiterzugeben.

## Aussicht

„Langfristig werden wir das Beste aus den drei Erfolgsfaktoren Marke, Technologie und Mensch so stark ausbauen, dass es für den einzelnen Makler kaum noch möglich sein wird, mit der Geschwindigkeit und der Menge der digitalen Möglichkeiten Schritt zu halten. Auf der anderen Seite erwarten auch die Kunden zunehmend, dass die neuen digitalen Services ein wesentlicher Bestandteil des Dienstleistungsangebots

eines Maklers sind“, resümiert Gast von VON POLL IMMOBILIEN. „Wir verfügen über ein modulares und skalierbares Geschäftsmodell, das ein schnelles und erfolgreiches Maklerwachstum ermöglicht. Für unsere Partner bedeutet das, dass wir ihnen die besten digitalen Lösungen für den Auf- und Ausbau ihres Shops bieten. Wir haben bereits viele Meilensteine erreicht, aber noch viele spannende Ziele vor uns.“

*Wer sich für eine Partnerschaft interessiert oder als Makler bei VON POLL IMMOBILIEN einsteigen möchte, kann sich an Max Risch und Team unter +49 69 26 91 57-0 wenden oder sich hier informieren:*

*Geschäftsstellenleiter werden: <https://www.von-poll.com/de/immobilien-lizenz/geschaeftsstellenmodell>*

*Makler werden: <https://www.von-poll.com/de/karriere/immobilienmakler-werden>*

### **Über von Poll Immobilien GmbH**

Die europaweit aktive von Poll Immobilien GmbH ([www.von-poll.com](http://www.von-poll.com)) hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Vermittlung von wertbeständigen Immobilien in bevorzugten Wohn- und Geschäftslagen. Mit mehr als 350 Shops und über 1.500 Kollegen ist VON POLL IMMOBILIEN, wozu auch die Sparten VON POLL COMMERCIAL, VON POLL REAL ESTATE, VON POLL FINANCE sowie VON POLL HAUSVERWALTUNG gehören, in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Portugal, Ungarn, Italien, den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg vertreten und damit eines der größten Maklerunternehmen Europas. Der Capital Makler-Kompass zeichnete VON POLL IMMOBILIEN im Oktoberheft 2022 erneut mit Bestnoten aus. Geschäftsführende Gesellschafter sind Daniel Ritter und Sassan Hilgendorf. Zur Geschäftsleitung zählen Beata von Poll, Eva Neumann-Catanzaro, Tommas Kaplan, Dirk Dosch und Wolfram Gast.