



Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen
Region Süd e.V.
Geschäftsstelle München und Presseabteilung:
Gabelsbergerstr. 36, 80333 München
Geschäftsstelle Stuttgart:
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart
www.ivd-sued.net

Pressemeldung

PN 112/28.10.2022

Gelungener Vertriebskongress des IVD Süd bot breit gefächertes Themenspektrum

Am 27.10.2022 empfing der IVD Süd interessierte Immobilienprofis zu seinem Akquise Gipfel im FORUM Haus der Architekten in Stuttgart. Die Veranstaltung hielt diverse Vertriebsstrategien - vom Personalmarketing bis hin zur Objektakquise - für die Teilnehmer bereit.

In seinem Eröffnungsvortrag zeigte Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen sowie Leiter des IVD-Instituts, wie ein professionelles Personalmarketing in Immobilienunternehmen funktioniert. „Mit einem zunehmenden Mangel an Fachkräften wird es immer wichtiger, durch geeignete Maßnahmen motivierte und qualifizierte potentielle Mitarbeiter zu identifizieren und letztendlich auch für sich zu gewinnen“, so der Fachmann.

Erik Nothhelfer, Inhaber von Nothhelfer Immobilien IVD in Ulm präsentierte in einem ersten Beitrag wertvolle Tipps und Tricks beim Einsatz von Facebook als Akquise- und Immobilienvermarktungsinstrument in der Unternehmenspraxis. Hierzu riet der Immobilienexperte: „Um alle wichtigen Funktionen auf Facebook nutzen zu können - dies sind u.a. Tools für die Inhaltserstellung, Möglichkeiten für gesponsorte Inhalte sowie Analytics im Facebook Business Manager - erstellen Sie unbedingt eine tatsächliche Unternehmensseite.“ Im weiteren Tagungsverlauf berichtete Erik Nothhelfer von einem spannenden beispielhaften Marketing-Fall aus der eigenen Unternehmenspraxis.

Unter anderen in Folge einer anhaltend hohen Inflation sowie sprunghaft gestiegener Finanzierungskosten durchlebt der Wohnimmobilienmarkt derzeit eine Trendwende: Die Nachfrage im Kaufsegment gab in den vergangenen Wochen und Monaten deutlich nach. Enndi Schletter, Strategic Key Account Manager bei eBay-Kleinanzeigen, zeigte den Zuhörern Strategien auf, wie das eigene Immobilienangebot in diesen Zeiten bestmöglich platziert werden kann, um ein möglichst breites Publikum anzusprechen.

Dr. Andreas Reidl, Inhaber der A.GE - Agentur für Generationen-Marketing, blickte speziell auf die Generation 50+ als wichtige Zielgruppe für die Objektakquise und Immobilienvermarktung. „Trotz Zuwanderung und Flüchtlingswellen altert die Gesell-

schaft in Deutschland spürbar“, so Dr. Andreas Reidl. „Gerade ältere Kunden bieten viel Potential, u.a. in Bezug auf einen Immobilienverkauf oder den Umzug in eine barrierefreie Immobilie.“

Mit zwei Vorträgen schloss Ralf Sorg, Vorstand der immobilie1 AG, eine rundum gelungene Veranstaltung ab. Der Immobilienfachmann zeigte den Zuhörern, wie Landingpages als unabdingbares Akquise-Tool auf Kunden-Bedürfnisse ausgerichtet sein sollten und präsentierte mit Polycam & StoryBox zwei Apps, die sowohl im Einkauf als auch im Verkauf gewinnbringend eingesetzt werden können.

Für die Unterstützung bei der Durchführung der Veranstaltung bedankt sich der IVD Süd bei ebay Kleinanzeigen sowie der onOffice GmbH.

Pressekontakt

Prof. Dr. Stephan Kippes

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH

Tel: 089 / 29 08 20 13

E-Mail: presse@ivd-sued.net

Website: www.ivd-sued.net