BUSINESSPLAN

IMMOBILIENMAKLER

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY ... 3

2. GESCHÄFTSMODELL ... 5

2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG ... 5
2.2 ZIELGRUPPE ... 7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE ... 7

3. UNTERNEHMEN ... 8

3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG ... 8
3.2 MITARBEITER ... 8
3.3 PARTNER ... 9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN ... 9
3.5 RECHTSFORM ... 10
3.6 VERSICHERUNGEN ... 11
3.7 STANDORT ... 12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) ... 13

4. MARKT UND WETTBEWERB ... 14

4.1 MARKTANALYSE ... 14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE ... 17

5. MARKETINGKONZEPT ... 19

5.1 VERTRIEBSWEGE ... 19
5.2 PREISKALKULATION ... 19
5.3 MARKETING-MIX ... 20
5.3.1 Offline-Marketing ... 20
5.3.2 Online-Marketing ... 21

6. FINANZPLANUNG ... 22

6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG ... 22
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG ... 23
6.3 UMSATZPLANUNG ... 25
6.4 KOSTENPLANUNG ... 26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG ... 35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG ... 40

7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) ... 52

8. MEILENSTEINPLANUNG ... 54

9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) ... 55

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Immobilienmaklers.

Der Immobilienmakler berät und betreut Verkäufer und Käufer in allen Fragen des Verkaufs, Vermietung und Finanzierung von Grundstücken, Häusern, Wohnungen und gewerblichen Objekten. Hierzu gehören z.B. die Immobiliensuche, Wertermittlungen, Unterlagenbeschaffung, Erstellung von Foto- und Videoaufnahmen, Exposé-Erstellung, Kundenakquise, Besichtigungen, Bonitätsprüfungen, vertragsrechtliche Beratung, Vertragserstellung, Verhandlungsführung, Finanzierungsberatung, Vertragsschluss und Objektübergabe.

Die Zielgruppe setzt sich aus privaten und gewerblichen Verkäufern oder Vermietern von Immobilien aller Art zusammen. Gerade im Vermietungsbereich wird der Aufbau von Stammkunden angestrebt, was durch eine exzellente Dienstleistung und zufriedene Kunden erreicht wird. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Kundennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile. Die gesamte Übersicht ist unter Gliederungspunkt 2.3 zu finden.

……..

Ende der Leseprobe

Hier klicken und den vollständigen Businessplan Immobilienmakler herunterladen!