

## **Anmerkungen zu dieser Vorlage:**

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Immobilienmakler".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

## **Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?**

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf [www.gruenderruf.de](http://www.gruenderruf.de) und buche einen Termin.

## **Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?**

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

# Businessplan Vorlage Immobilienmakler



## Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

# 1. Zusammenfassung

In diesem Businessplan habe ich die grundlegenden Aspekte meiner geplanten Immobilienagentur vorgestellt, die ich am 01. Februar 2026 in Frankfurt gründen werde. Meine Geschäftsidee basiert auf dem Ziel, einen kundenorientierten Immobilienmakler zu etablieren, der sich durch individuelle Beratung, persönliche Betreuung und transparente Kommunikation von der Konkurrenz abhebt.

Als Gründer bringe ich umfassende Erfahrungen aus meiner beruflichen Laufbahn in der Immobilienbranche mit, ergänzt durch mein Engagement, ein vertrauenswürdiger Partner für meine Kunden zu sein. Meine Vision ist es, sowohl Kaufinteressenten als auch Verkäufern eine stressfreie und positive Erfahrung zu bieten, die in der heutigen Zeit von essenzieller Bedeutung ist.

Um im Frankfurter Immobilienmarkt erfolgreich zu sein, biete ich zahlreiche Mehrwerte, darunter ein umfangreiches Netzwerk von Partnern sowie innovative Lösungen wie digitale Besichtigungen. Diese Aspekte sollen helfen, aktuelle Kundenanforderungen zu erfüllen und umweltbewusste Immobilienprojekte zu integrieren.

Mein Marketingansatz kombiniert traditionelle und digitale Strategien, um eine breite Zielgruppe zu erreichen. Durch gezielte Online-Marketingmaßnahmen werde ich potenzielle Klienten ansprechen und mich als Expertin in der Region positionieren. Der Einsatz von Technologien wird dazu beitragen, den Verkaufsprozess effizient zu gestalten und den Kunden ein modernes Erlebnis zu bieten.

Was die Preissetzung angeht, orientiere ich mich an marktüblichen Preisen und biete wettbewerbsfähige Konditionen an, um sowohl Käufer als auch Verkäufer von meinem Angebot zu überzeugen. Diese Preispolitik wird dazu beitragen, meine Marktanteile schnell zu erhöhen.

Die Risikoanalyse zeigt, dass der Markt für Immobilienmakler sowohl Chancen als auch Herausforderungen bietet. Insbesondere das wirtschaftliche Umfeld in Frankfurt erfordert eine ständige Anpassung und Überwachung. Ich habe jedoch Strategien entwickelt, um diesen Herausforderungen zu begegnen und mein Unternehmen zukunftssicher zu gestalten.

## 2. Geschäftsidee

Zum 01.02.2026 plane ich die Gründung eines Immobilienmaklerunternehmens in Frankfurt. Mein Angebot richtet sich sowohl an Käufer als auch an Verkäufer von Wohn- und Gewerbeimmobilien. In einer Zeit, in der der Immobilienmarkt dynamische Veränderungen

durchläuft, möchte ich durch zielgerichtete Dienstleistungen dazu beitragen, Immobiliengeschäfte effizient und transparent abzuwickeln. Mein Ziel ist es, sowohl für Käufer als auch Verkäufer den bestmöglichen Wert zu erzielen und durch exzellenten Service Vertrauen und langfristige Beziehungen zu schaffen.

Ein wichtiger Bestandteil meiner Geschäftsidee ist die Spezialisierung auf verschiedene Segmente des Immobilienmarktes. Dies umfasst sowohl den Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen als auch die Vermietung und den Verkauf von Gewerbeflächen. Die gezielte Ansprache von Nischenmärkten, wie zum Beispiel nachhaltige oder energieeffiziente Immobilien, wird einen Wettbewerbsvorteil schaffen. Ich möchte mein Wissen über die aktuelle Marktentwicklung nutzen, um individuelle Beratung anzubieten und den Käufern sowie Verkäufern beim gesamten Kauf- oder Verkaufsprozess unterstützend zur Seite zu stehen.

Zusätzlich plane ich, in moderne Technologie zu investieren, um meine Dienstleistungen zu optimieren. Dies umfasst die Erstellung einer benutzerfreundlichen Webseite, auf der Interessierte sofortige Einblicke in verfügbare Immobilienangebote erhalten können. Darüber hinaus werden digitale Besichtigungen und interaktive Grundrisse angeboten, um den Kaufprozess für die Kunden einfacher und effizienter zu gestalten. Diese digitalen Innovationen werden es mir ermöglichen, auch jüngere, technikaffine Zielgruppen anzusprechen, die oft andere Erwartungen an den Immobilienkauf haben.

Ein weiterer wichtiger Aspekt meiner Geschäftsidee ist die Pflege eines Netzwerks von Partnern aus verschiedenen Bereichen, darunter Finanzierungsinstitute, Gutachter, Notare und Handwerker. Durch diese Kooperationen kann ich meinen Kunden einen umfassenden Service anbieten, der alle notwendigen Schritte vom Immobilienkauf bis hin zur Übergabe umfasst. Diese Verknüpfung von Dienstleistungen wird nicht nur den Prozess für die Klienten vereinfachen, sondern auch dafür sorgen, dass ich als vertrauenswürdiger Ansprechpartner wahrgenommen werde.

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens, da ich so eine flexible Struktur aufbauen kann, die mir erlaubt, auf die Bedürfnisse meiner Klienten direkt und ohne bürokratische Hürden einzugehen. Diese Rechtsform verleiht mir die Möglichkeit, nützliche lokale Netzwerke aufzubauen und durch persönliche Empfehlungen zu wachsen.

### **3. Gründer/in**

Ich bin ein leidenschaftlicher und engagierter Immobilienmakler, der am 01. Februar 2026 in Frankfurt eine eigene Agentur gründen wird. Meine Motivation für diese Entscheidung gründet sich nicht nur in meiner Begeisterung für die Immobilienbranche, sondern auch in dem Wunsch, ein Unternehmen zu schaffen, das sich durch exzellenten Service, individuelle Beratung und professionelle Integrität auszeichnet.

Nach meiner fundierten Ausbildung im Immobilienmanagement habe ich über mehrere Jahre hinweg in verschiedenen Positionen innerhalb der Branche gearbeitet. Dieses Wissen habe ich durch praktische Erfahrungen im Umgang mit Kunden, Objekten und dem gesamten Verkaufsprozess erweitert. Diese Einblicke ermöglichen es mir, ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Anforderungen von Käufern und Verkäufern zu entwickeln. Ich habe gelernt, dass Vertrauen und Transparenz für den Erfolg im Immobiliengeschäft essenziell sind. Daher ist mir der Aufbau von vertrauensvollen Beziehungen zu meinen Kunden von größter Bedeutung. Ich möchte, dass sich meine Klienten jederzeit gut beraten und unterstützt fühlen, insbesondere in einem so emotionalen und oft komplexen Prozess wie dem Kauf oder Verkauf von Immobilien.

Frankfurt stellt für mich als Standort eine strategische Wahl dar, da die Stadt nicht nur eine der wirtschaftlich stärksten in Deutschland ist, sondern auch eine dynamische Entwicklung im Immobilienmarkt aufweist. Die anhaltende Nachfrage nach Wohnraum und Gewerbeimmobilien eröffnet zahlreiche Möglichkeiten für Immobilienmakler. Ich plane, meine Agentur als flexible und moderne Plattform zu führen, die sich auf die speziellen Bedürfnisse des Marktes anpasst und sowohl Käufer als auch Verkäufer individuell betreut. Diese Flexibilität wird es mir ermöglichen, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die optimal auf die jeweilige Situation meiner Kunden abgestimmt sind.

Ein weiterer zentraler Gesichtspunkt meiner Gründung ist der Einsatz moderner Technologien, um meine Dienstleistungen zu optimieren. Innovative Ansätze wie virtuelle Besichtigungen und der gezielte Einsatz von Social Media zur Kundengewinnung werden für mich von großer Bedeutung sein. Ich strebe an, mit meiner Agentur nicht nur konventionelle Wege zu beschreiten, sondern auch neue, digitale Marketingkanäle zu nutzen, um das Kundenfeld zu erweitern und eine größere Reichweite zu erzielen.

Ich plane, ein kleines und schlagkräftiges Team von Fachleuten um mich herum aufzubauen, die meine Vision teilen und genauso kundenorientiert arbeiten möchten. Gemeinsam werden wir regelmäßig Weiterbildungen und Schulungen durchführen, um unsere Fähigkeiten auf dem neuesten Stand zu halten und als Experten im Immobilienbereich wahrgenommen zu werden.

## **4. Mehrwert im Markt**

In der Immobilienbranche stellt sich für mich die zentrale Frage, wie ich mich von der Vielzahl an Anbietern abheben kann. Frankfurt ist ein dynamischer Markt, der sowohl Herausforderungen als auch Chancen bietet. Mein Ansatz zielt darauf ab, einen erheblichen Mehrwert zu schaffen, der nicht nur auf dem einfachen Verkauf von Immobilien basiert, sondern auf einem umfassenden Service, der den Bedürfnissen des modernen Kunden gerecht wird.

Der erste Aspekt meines Mehrwerts ist die persönliche Betreuung und individuelle Beratung. Während viele Immobilienmakler oft einen sehr standardisierten Ansatz verfolgen, möchte ich durch einen tiefen, persönlichen Kontakt zu meinen Kunden eine Beratung auf hohem Niveau

bieten. Ich lege Wert darauf, die spezifischen Wünsche und Bedürfnisse jedes Einzelnen zu verstehen und in alle meine Aktivitäten einzubeziehen. Dies umfasst nicht nur den Kauf oder Verkauf einer Immobilie, sondern auch die Unterstützung bei der Finanzierung, der Bewertung und allem, was dazugehört, um sicherzustellen, dass meine Kunden eine fundierte Entscheidung treffen können.

Darüber hinaus plane ich den Einsatz moderner Technologie und innovativer Marketingstrategien. Durch digitale Besichtigungen und interaktive Online-Plattformen kann ich potenziellen Käufern die Möglichkeit bieten, Immobilien bequem von zu Hause aus zu erkunden. Diese Ansätze sind besonders attraktiv für jüngere Klienten und Berufstätige, die möglicherweise nicht die Zeit haben, für Besichtigungen vor Ort zu reisen. Mein Ziel ist es, den gesamten Prozess so effizient und benutzerfreundlich wie möglich zu gestalten, was nicht nur Zeit spart, sondern auch den Stress für meine Kunden reduziert.

Ein weiterer zentraler Punkt meines Mehrwerts liegt im umfangreichen Netzwerk, das ich in den vergangenen Jahren aufgebaut habe. Ich arbeite eng mit Banken, Finanzberatern, Juristen und anderen relevanten Fachleuten zusammen, um meinen Kunden ein Rundum-Service-Paket zu bieten. So kann ich nicht nur Immobilien vermitteln, sondern auch sicherstellen, dass meine Klienten alle notwendigen Informationen und Unterstützung aus einer Hand erhalten. Dies ist besonders vorteilhaft in einem sich ständig ändernden Markt, in dem Informationen über Rechtsänderungen, Finanzierungsoptionen und Marktentwicklungen unerlässlich sind.

Zusätzlich erkenne ich die Bedeutung einer nachhaltigen und umweltbewussten Immobilienpraxis. Immer mehr Käufer legen Wert auf energieeffiziente und nachhaltige Lösungen. Daher werde ich nicht nur traditionelle Immobilien betrachten, sondern auch Neubauprojekte und Bestandsimmobilien, die aktuelle Umweltstandards erfüllen oder sogar übertreffen. Ich möchte als Berater auftreten, der die Wichtigkeit von Nachhaltigkeit betont und Käufer dazu ermutigt, umweltfreundliche Investitionen zu tätigen.

## 5. Marktanalyse

Info: Die Marktanalyse setzt entweder spezifische lokale Gegebenheiten voraus, die nicht verallgemeinerbar sind und für jeden Einzelfall durchgeführt werden müssen oder es ist die Veröffentlichung von Karten der Statistiken notwendig, für die wir für den Zweck dieser Vorlage keine Rechte haben. Daher können wir an dieser Stelle keine Marktanalyse veröffentlichen.

Informiere Dich gerne hier, wie man eine Marktanalyse schreibt.

Wir erstellen die Analyse auch gerne mit Dir zusammen. Buche einfach unten einen Termin in unserer Gründersprechstunde.

## 6. Marketing

Im Rahmen meiner Marketingstrategie für meine Immobilienagentur strebe ich an, ein umfassendes und effektives Konzept zu entwickeln, das sowohl Online- als auch Offline-Kanäle integriert. Das Ziel ist es, eine starke Markenpräsenz aufzubauen und meine Dienstleistungen gezielt an potenzielle Klienten zu vermitteln.

Ein zentraler Bestandteil meines Marketingplans wird die digitale Präsenz sein. Ich plane, eine benutzerfreundliche Website zu erstellen, die nicht nur als Visitenkarte meiner Agentur dient, sondern auch relevante Inhalte, wie aktuelle Marktanalysen, Blogs zu Immobilienthemen und Informationen über den Kauf- und Verkaufsprozess, bereitstellt. Durch SEO-optimierte Inhalte möchte ich sicherstellen, dass meine Seite in den Suchmaschinen gut platziert ist und mehr potenzielle Kunden anzieht. Zusätzlich möchte ich die Möglichkeit bieten, Immobilien durch virtuelle Besichtigungen online zu erkunden, was insbesondere jüngere Käufer ansprechen wird.

Social Media wird ebenfalls eine zentrale Rolle in meiner Marketingstrategie spielen. Plattformen wie Instagram und Facebook bieten mir die Möglichkeit, visuelle Inhalte zu teilen, die potenziellen Käufern einen Eindruck von den Immobilien vermitteln, die ich vertrete. Durch gezielte Werbeanzeigen und Kampagnen will ich nicht nur eine breitere Zielgruppe erreichen, sondern auch die Interaktion mit potenziellen Kunden fördern. Ich plane, regelmäßig Veranstaltungen wie Webinare oder Q&A-Sessions anzubieten, um den Kunden die Gelegenheit zu geben, Fragen zu stellen und mehr über meine Dienstleistungen zu erfahren.

Ein weiterer Aspekt meiner Marketingstrategie wird die Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen und Institutionen sein. Durch Kooperationen mit Banken, Finanzberatern und anderen Dienstleistern aus der Immobilienbranche möchte ich mein Netzwerk erweitern und Synergien schaffen, die meinen Kunden zugutekommen. So kann ich sicherstellen, dass ich meinen Klienten nicht nur Immobilien, sondern auch umfassende Lösungen in allen Fragen rund um Immobilien und Finanzen anbieten kann.

Darüber hinaus beabsichtige ich, gezielte Direktmarketingmaßnahmen durchzuführen, wie beispielsweise das Versenden von Newslettern an interessierte Käufer und Verkäufer, die über neue Angebote und Marktentwicklungen informiert werden möchten. Diese Maßnahmen helfen mir, meine Beziehung zu bestehenden Kunden zu pflegen und neue Leads zu generieren.

## 7. Preissetzung

Die Preissetzung ist ein wesentlicher Bestandteil meines Geschäftsmodells als Immobilienmakler. Sie hat direkten Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit meiner Dienstleistungen und darauf, wie Kunden meine Agentur wahrnehmen. Um die richtige Preisstrategie zu entwickeln, werde ich die Marktbedingungen sorgfältig analysieren und die Preise so festlegen, dass sie sowohl für mich als auch für meine Kunden attraktiv sind.

In der Immobilienbranche variieren die Provisionen je nach Art der Immobilie, ihrem Wert und der Region. Für meine Dienstleistungen plane ich eine Provision von 3,0 % des Verkaufspreises für Wohnimmobilien. Dieser Satz ist branchenüblich und orientiert sich an den Preisen meiner Wettbewerber in Frankfurt. Bei Gewerbeimmobilien könnte die Provision zwischen 5,0 % und 7,0 % liegen, abhängig von den spezifischen Anforderungen des Auftrags und der Komplexität der Transaktion.

Um den Überblick über meine Preisgestaltung zu behalten, fasse ich hier beispielhafte Angebote und Preisinformationen zusammen:

<b>Produkte</b>	<b>Mein Preis</b>	<b>Konkurrenzpreis</b>
Verkauf von Wohnimmobilien	3,0 % vom Verkaufspreis	2,5 % - 4,0 %
Verkauf von Gewerbeimmobilien	5,0 % - 7,0 %	4,0 % - 6,0 %
Vermietung von Wohnimmobilien	2,0 Monatsmieten	1,5 - 2,5 Monatsmieten
Vermietung von Gewerbeimmobilien	3,0 Monatsmieten	2,5 - 4,0 Monatsmieten

Diese Preispolitik gewährleistet, dass ich mit bestehenden Wettbewerbern im Markt vergleichbar bin, gleichzeitig aber auch die Qualität und den Umfang meiner Dienstleistungen reflektiere. Ich werde transparent kommunizieren, was im Preis enthalten ist, um das Vertrauen meiner Kunden zu gewinnen. So erkenne ich aus den ersten Gesprächen mit Kaufinteressenten die Wichtigkeit, alle Leistungen, die sie in Anspruch nehmen, klar darzustellen.

Zusätzlich plane ich, Boni oder spezielle Angebote in bestimmten Zeiträumen oder für spezielle Zielgruppen anzubieten. Beispielsweise könnte ich für wiederkehrende Kunden oder Empfehlungen einen Rabatt gewähren oder besondere Leistungen in Form von kostenlosen Bewertungen oder individuellen Beratungen anbieten. Diese Maßnahmen sollen nicht nur Anreize für Kunden schaffen, meine Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, sondern auch dazu beitragen, die Bindung zu bestehenden Kunden zu stärken.

Mein Ziel ist es, durch eine faire und transparente Preissetzung nicht nur meine finanziellen Ziele zu erreichen, sondern auch langfristige, vertrauensvolle Beziehungen zu meinen Kunden aufzubauen. Eine ausgewogene Preispolitik, die sowohl meine Kosten als auch den Wert meiner Dienstleistungen angemessen berücksichtigt, wird dazu beitragen, dass ich mich unter den Immobilienmaklern in Frankfurt als bevorzugter Partner etabliere.

## 8. Chancen und Risiken

Der Markt für Immobilienmakler in Frankfurt bietet sowohl vielversprechende Chancen als auch potenzielle Risiken, die es wert sind, eingehend analysiert zu werden, um fundierte unternehmerische Entscheidungen zu treffen.

Eine der größten Chancen, die ich in diesem Markt sehe, ist das stetige Wachstum der Bevölkerung sowie die damit einhergehende Nachfrage nach Wohn- und Gewerbeimmobilien. Frankfurt ist nicht nur eines der wichtigsten Finanzzentren Europas, sondern zieht auch zunehmend junge Familien und Fachkräfte an, die nach Immobilien suchen. Zudem nimmt die Nachfrage nach nachhaltigen und energieeffizienten Objekten zu, was ich als Gelegenheit sehe, meine Dienstleistungen entsprechend anzupassen und zu vermarkten.

Ein weiterer Aspekt ist der technologische Fortschritt in der Immobilienbranche. Die Digitalisierung bietet neue Möglichkeiten, um Prozesse effizienter zu gestalten und Marketingstrategien zu optimieren. Durch den Einsatz von virtuellen Besichtigungen und interaktiven Plattformen kann ich meine Reichweite erhöhen und jüngere Käufer ansprechen, die sich oft im Online-Bereich bewegen. Dies ermöglicht mir, innovative Lösungen anzubieten, die sich von den herkömmlichen Methoden abheben und dabei helfen, meine Marktposition zu stärken.

Allerdings sind mit diesen Chancen auch Risiken verbunden, die ich nicht ignorieren darf. Die Immobilienbranche ist von starken Preisschwankungen und konjunkturellen Einflüssen abhängig. Ein plötzlicher Rückgang der wirtschaftlichen Stabilität könnte die Nachfrage nach Immobilien negativ beeinflussen, was zu einem Rückgang der Verkaufszahlen führen würde. Zudem könnte eine Überbewertung von Immobilien zu einer Marktkorrektur führen, die sowohl für Käufer als auch Verkäufer problematisch ist.

Ein weiteres Risiko besteht in der intensiven Konkurrenz innerhalb des Frankfurter Marktes. Es gibt zahlreiche etablierte Makler und neue Anbieter, die ähnliche Dienstleistungen anbieten. Um in diesem Umfeld erfolgreich zu sein, ist eine Differenzierung von Bedeutung. Dies erfordert nicht nur einen hohen Servicestandard, sondern auch strategische Marketingmaßnahmen, um meine Zielgruppe effektiv zu erreichen und langfristige Kundenbindungen aufzubauen.

Darüber hinaus gibt es auch rechtliche Rahmenbedingungen und Änderungen in den Vorschriften, die die Immobilienbranche betreffen. Diese können sich auf den Kauf- und Verkaufsprozess auswirken und müssen sorgfältig überwacht werden. Es ist entscheidend, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben, um potenziellen rechtlichen Problemen vorzubeugen und meine Klienten vertrauensvoll beraten zu können.