

FIX & FLIP

AKQUISE-STRATEGIEN

Sechs praxiserprobte Wege, um profitable Immobilien zu finden - bevor es andere tun.

DAS ZIEL

Einen kontinuierlichen Dealflow aufbauen

Off-Market-Kontakte, Makler, Tippgeber, Sondersituationen, Netzwerke und digitale Akquise intelligent kombinieren.

Direkter Zugang zum Deal

Die stärksten Akquisewege bringen dich an den Tisch, bevor ein Objekt öffentlich umkämpft ist.



STRATEGIE 01

Direkt vom Eigentümer

Eigentümer erreichen, bevor eine Immobilie öffentlich angeboten wird.

- Persönliches Netzwerk & Ansprache
- Flyer und Eigentümeranschreiben
- Zeitungsanzeigen und Plakate
- Social Ads & lokale Gruppen
- Eigene Ankauf-Landingpage
- Portale und Kleinanzeigen

Vorteil: weniger Konkurrenz, direkte Verhandlung, ggf. ohne Maklerprovision.



STRATEGIE 02

Maklernetzwerk

Als verlässlicher Käufer Zugang zu Vorab- und Off-Market-Angeboten gewinnen.

- Lokale Beziehungen aufbauen
- Kaufprofil klar kommunizieren
- Schnelle Entscheidungen bieten
- Zuverlässig abwickeln
- Regelmäßig Kontakt halten

Ziel: angerufen werden, bevor passende Objekte auf den Portalen landen.



STRATEGIE 03

Zwangsversteigerungen & Sondersituationen

Immobilien in besonderen Verkaufssituationen strukturiert und diszipliniert prüfen.

- Zwangsversteigerungen · Insolvenzen · Bankenverwertungen
- Nachlass- und Erbfälle · Scheidungsimmobilien

Entscheidend: gründlich prüfen, ein klares Kauflimit setzen und die Finanzierung vorab sichern.

Reichweite systematisch vergrößern

Baue ein Netzwerk auf, das Verkaufsgemeinschaften erkennt und direkt an dich weiterleitet.



STRATEGIE 04

Tippggeber-Netzwerk

Menschen aktivieren, die beruflich früh von möglichen Verkäufen erfahren.

- Hausverwaltungen
- Handwerker & Hausmeister
- Entrümpler & Tatortreiniger
- Anwälte & Steuerberater
- Finanzierungsvermittler
- Versicherungs- & Bankberater
- Investoren & Bestandskunden

Ein attraktives, transparentes Tippgebermodell fördert direkte Empfehlungen.



STRATEGIE 05

Immobilien-Netzwerke

Über Branchenkontakte Deals entdecken, die nie öffentlich angeboten werden.

- Immobilien-Stammtische
- Investorenclubs
- Branchenveranstaltungen
- Unternehmensnetzwerke
- Social-Media-Gruppen
- Investoren-Kooperationen



STRATEGIE 06

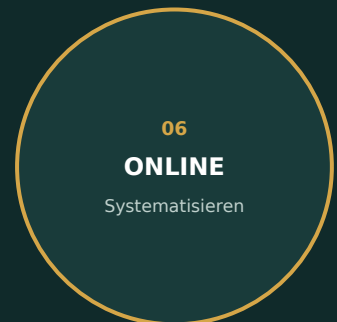
Online & datenbasiert

Technologie nutzen, um interessante Objekte, Eigentümer und Lagen systematisch zu identifizieren.

- Portale & Suchaufträge · Kleinanzeigen · Off-Market-Plattformen
- PropTech- und Akquise-Tools · Automatisierte Markt- und Objektsuche
- Datenanalyse zur Identifikation interessanter Lagen und Objekte

Sechs Kanäle. Ein DealfLOW.

Nicht der eine Akquiseweg entscheidet - sondern die konsequente Kombination.



DIE KERNREGEL

Je mehr qualifizierte Immobilien du prüfst, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, regelmäßig wirklich attraktive Deals zu finden.