

# Businessplan

## Immobilienmakler

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Immobilienmakler

## Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Vertrieb	19
Rechtliche Voraussetzung	20
Risikoanalyse	20
Ziele und Visionen	20
Zeitplan	21

## Zusammenfassung

Als Immobilienmakler berate und betreue ich Kunden in allen Fragen der Vermittlung, Vermietung und Finanzierung von Grundstücken, Häusern, Wohnungen und gewerblichen Objekten. Gewerbliche Objekte werden aber nicht aktiv zur Vermarktung akquiriert.

Nach Branchenschätzungen besitzen rund 100.000 Makler eine Lizenz, die nur etwa ein Viertel aktiv nutzt, während für viele andere das Makeln nur ein Nebenerwerb bleibt. Der IVD beziffert die Zahl der Vollerwerbsmakler auf rund 12.000 Unternehmen.

Zielmarkt ist der private Wohnungsmarkt. Die Zielgruppe liegt räumlich im Umkreis von max. 30 Kilometern meines Firmensitzes. Ich werde mich überwiegend auf den unteren bis mittleren Preisbereich der Immobilien konzentrieren.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigendem Bekanntheitsgrad und steigenden Umsätzen eingestellt.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 74.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 180.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 210.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da ein Immobilienmakler zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Notwendige Büroeinrichtung wird gebraucht gekauft. Die Preise hierfür wurden als marktübliche Preise in Internet-Auktionshäusern recherchiert.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Immobiliensektor.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)