

Content-Strategie fuer Immobilienmakler

3 Schritte, 1 Monat — so erreichst du hunderte neue Kaeufer und Verkaeufer ueber Social Media.

30

virale Videos recherchieren

3

Schritte pro Monat

1

Monat bis Ergebnisse

Warum Social Media fuer Makler?

Die meisten Maklerbueros setzen auf Empfehlungen und Immoscout. Das funktioniert — aber es skaliert nicht. Social Media ist der einzige Kanal, auf dem du gleichzeitig Vertrauen aufbaust, deine Expertise zeigst und hunderte potenzielle Kunden erreichst, ohne fuer jeden einzelnen Kontakt zu bezahlen. Wer hier als Erster in seiner Stadt sichtbar wird, gewinnt langfristig die Mandate.

Die Kernerkenntnis

Du brauchst keinen Marketingplan mit 50 Seiten. Du brauchst drei Dinge: gute Ideen, die richtigen Fragen und lokale Praesenz. Wer diese drei Schritte konsequent einen Monat lang umsetzt, ist seiner Konkurrenz meilenweit voraus.

Die 3 Schritte im Detail

Jeder Schritt ist sofort umsetzbar. Kein Budget noetig, keine Agentur, kein Vorwissen.

1 30 virale Videos recherchieren und adaptieren

Geh auf Instagram, TikTok und YouTube und finde die 30 viralsten Videos fuer Immobilienmakler. Dabei ist es komplett egal, in welcher Sprache du suchst — gute Ideen aus den USA, UK oder Australien lassen sich genauso auf den deutschen Markt uebertragen.

So gehst du vor: Suche nach Begriffen wie 'real estate agent tips', 'Immobilienmakler', 'realtor content' oder 'housing market'. Speichere jedes Video das ueber 100.000 Aufrufe hat. Dann nimm diese 30 Videos, wandle sie auf dein Maklerbuero um und integriere sie in deinen Alltag.

2 Die haeufigsten Kundenfragen beantworten

Stell dir zwei Fragen: Was sind die haeufigsten Unsicherheiten meiner Kunden? Und welche Fragen bekomme ich am haeufigsten gestellt — von Kaeufern und Verkaeufern? Dinge wie: Wann ist der richtige Zeitpunkt zu verkaufen? Wie laeuft eine Besichtigung ab? Was kostet mich ein Makler wirklich?

So gehst du vor: Schreib alle Fragen auf, die du in den letzten 3 Monaten von Kunden gehoert hast. Jede einzelne Frage ist ein fertiges Video. Beantworte sie konkret, ehrlich und ohne Verkaufsdruck. Das baut Vertrauen auf — und Vertrauen bringt Mandate.

3 Lokalitaet betonen — der staerkste Hebel

Leute suchen tagtaeglich nach dem besten Makler in ihrer Stadt, in ihrem Viertel. Und genau dieser Makler musst du fuer sie sein. Zeige deine Stadt, deine Strassen, deine Objekte. Nenne den Stadtteil im Video, in der Beschreibung, in den Hashtags.

So gehst du vor: Filme vor Ort. Zeige echte Objekte. Sag 'Hier in [deine Stadt]' in den ersten 3 Sekunden. Wer lokal sichtbar ist, bekommt die Anfragen — nicht der Makler mit dem groessten Buero, sondern der mit der groessten Praesenz.

20 Content-Ideen fuer dein Maklerbuero

Du weisst nicht was du posten sollst? Hier sind 20 fertige Ideen, sortiert nach den drei Schritten. Jede Idee ist ein eigenes Video.

Nr.	Video-Idee	Schritt
1	Vorher/Nachher einer Wohnung nach Homestaging	Viral
2	Ein Tag als Makler — Vlog-Style	Viral
3	Die teuerste Wohnung die ich je verkauft habe	Viral
4	Besichtigung filmen und kommentieren	Viral
5	3 Fehler beim Hausverkauf die Geld kosten	Viral
6	Wann ist der richtige Zeitpunkt zu verkaufen?	Fragen
7	Was kostet ein Makler wirklich?	Fragen
8	Wie laeuft eine Besichtigung ab?	Fragen
9	Was ist meine Immobilie wirklich wert?	Fragen
10	Soll ich privat oder ueber einen Makler verkaufen?	Fragen
11	Kaufnebenkosten einfach erklart	Fragen
12	Worauf achte ich bei der Finanzierung?	Fragen
13	Energieausweis — was du wissen musst	Fragen
14	Die schoensten Ecken in [deine Stadt]	Lokal
15	Stadtteil-Guide: Wo lohnt sich der Kauf?	Lokal
16	Immobilienpreise in [Stadt] — aktuelle Entwicklung	Lokal
17	Geheimtipp-Viertel das gerade im Kommen ist	Lokal
18	Neubau vs. Altbau in [Stadt] — was lohnt sich?	Lokal
19	Meine Lieblings-Restaurants in [Stadt]	Lokal
20	So sieht [Stadtteil] von oben aus (Drohne)	Lokal

Teal = Schritt 1 (Virale Ideen) · Lila = Schritt 2 (Kundenfragen) · Orange = Schritt 3 (Lokal)

Recherche: So findest du virale Ideen

Nutze diese Suchbegriffe auf Instagram, TikTok und YouTube um die besten Makler-Videos weltweit zu finden. Sprache ist egal — gute Ideen uebersetzen sich.

Plattform	Suchbegriffe (kopieren)
Instagram Reels	real estate agent, realtor tips, Immobilienmakler, housing tour, property walkthrough
TikTok	realtor day in my life, house tour, real estate marketing, Makler Alltag, listing video
YouTube Shorts	real estate agent vlog, home staging before after, property tour, open house tips
YouTube (lang)	real estate social media strategy, how to get listings, real estate content ideas 2026

Wichtig: Kopieren heisst nicht klauen

Du uebernimmst die Idee, nicht das Video. Ein Makler in Miami zeigt eine Luxusvilla? Du zeigst eine schoene Altbauwohnung in deiner Stadt — mit dem gleichen Format. Ein Realtor in London macht einen Vlog? Du filmst deinen Alltag in deinem Buero. Die Struktur uebernehmen, den Inhalt auf dich anpassen.

Die 5 haeufigsten Makler-Fragen als Video

Diese fuenf Fragen hoert jeder Makler regelmaessig. Jede einzelne ist ein fertiges Video mit hohem Engagement-Potenzial.

1 Was kostet mich ein Makler wirklich?

Erklaere die Provision transparent. Nenne konkrete Zahlen fuer deine Region. Zeige was im Preis enthalten ist. Ehrlichkeit schafft Vertrauen — und Vertrauen bringt Mandate.

2

Wann ist der richtige Zeitpunkt zu verkaufen?

Sprich ueber Marktlage, Zinsen und saisonale Unterschiede. Gib eine ehrliche Einschaeztung fuer deine Stadt. Positioniere dich als jemand der beraet, nicht nur verkauft.

3

Soll ich privat oder ueber einen Makler verkaufen?

Sei ehrlich: In welchen Faellen lohnt sich ein Makler, in welchen nicht? Wer hier ehrlich antwortet, gewinnt genau die Kunden die einen Makler wollen.

4 Wie laeuft eine Besichtigung ab?

Nimm die Zuschauer mit in eine echte Besichtigung. Zeige was du machst, worauf du achtest, welche Fragen du stellst. Das gibt Einblick und baut Kompetenz auf.

5 Was ist meine Immobilie wirklich wert?

Erklaere wie eine Bewertung funktioniert. Nenne Faktoren die den Preis beeinflussen. Biete am Ende eine kostenlose Erstbewertung an — das ist dein staerkster Lead-Magnet.

Lokal-Strategie: So wirst du der Makler deiner Stadt

Lokalitaet ist dein groesster Vorteil gegenueber grossen Ketten und Online-Plattformen. Niemand kennt deine Stadt besser als du.

Was du tun solltest	Warum es funktioniert
Stadtname in den ersten 3 Sekunden nennen	Lokale Zuschauer bleiben dran, Algorithmus spielt lokal aus
Vor Ort filmen statt im Buero	Zeigt Praesenz, schafft Wiedererkennungswert
Stadtteil-Guides drehen	Positioniert dich als lokaler Experte
Lokale Hashtags und Ortsbeziege nutzen	Erreicht Leute die nach deiner Stadt suchen
Immobilienpreise deiner Stadt kommentieren	Zeigt Marktkenntnis, baut Autoritaet auf
Lokale Events und Neuigkeiten einbauen	Verbindet dich mit der Community

Dein 30-Tage-Plan

Setze die Strategie in vier Wochen um. Keine Ausreden, kein Perfektionismus — einfach machen.

1 Woche 1: Recherche

30 virale Makler-Videos finden und speichern. Alle Kundenfragen der letzten 3 Monate aufschreiben. Das ist dein Content-Fundament.

2 Woche 2: Erste 7 Videos drehen

Starte mit den einfachsten: 3 Kundenfragen beantworten, 2 lokale Videos, 2 virale Ideen adaptieren. Qualitaet kommt mit der Zeit — das Wichtigste ist anfangen.

3 Woche 3: Posten und beobachten

Alle 7 Videos veroeffentlichen. Nicht alle auf einmal — verteile sie ueber die Woche. Schau welche Themen die meisten Aufrufe und Kommentare bekommen.

4 Woche 4: Verdoppeln was funktioniert

Die Videos mit den meisten Aufrufen zeigen dir was deine Zielgruppe will. Mach mehr davon. Drehe 7 neue Videos die auf den Gewinnern aufbauen. Ab jetzt hast du einen laufenden Content-Kreislauf.

Warum das funktioniert

Die meisten Makler in Deutschland sind auf Social Media nicht sichtbar — oder posten nur Inserate. Wer als Erster in seiner Stadt echten, hilfreichen Content liefert, wird zum Ersten Ansprechpartner. Nicht weil er der Beste ist, sondern weil er der Sichtbarste ist. Sichtbarkeit schlaegt Kompetenz — immer.

Quellen: National Association of Realtors (NAR) · Sprout Social · Buffer. **Stand:** April 2026.