



8 SOCIAL MEDIA SÜNDEN

die dich jeden Monat 5 Listings
kosten und wie du sie
in 24h behebst.

UNPROFESSIONELLE POSTS UND FEHLENDE LOCAL-FOKUS KOSTEN SIE JEDEN MONAT LUKRATIVE LISTINGS.

Fehler #1: Unprofessionelle Fotos & Videos

✗ **Don't:** Handyfoto bei schlechtem Licht hochladen, nur die Räume „abknipsen“.

➔ **Folge:** Wirkt billig, potenzielle Käufer scrollen weiter.

✓ **Do:** Nutze morgendliches oder spätes Tageslicht, stelle Objekte frei, arbeite mit einer kostenlosen App (z. B. Lightroom Mobile). Teste auch kurze 10-Sekunden-Videorundgänge – die erzeugen viel mehr Aufmerksamkeit als statische Fotos.

➔ **Wirkung:** Mehr Klicks, höhere Verweildauer, professioneller Auftritt.

Fehler #2: Listings ohne Storytelling

✗ **Don't:** „3-Zimmer-Wohnung, 90 qm, Balkon, verfügbar ab sofort.“

➔ **Folge:** Fakten ohne Emotion – niemand fühlt sich angesprochen.

✓ **Do: Erzähle eine Mini-Geschichte.**

„Stellen Sie sich vor, wie Sie abends auf dem Balkon die Sonne genießen, während die Kinder im Wohnzimmer spielen.“

➔ **Wirkung:** Emotionale Bindung, Objekt bleibt im Kopf.

UNPROFESSIONELLE POSTS UND FEHLENDE LOCAL-FOKUS KOSTEN SIE JEDEN MONAT LUKRATIVE LISTINGS.

Fehler #3: Alles für alle posten

✗ **Don't:** „Wir haben Immobilien für jeden!“

➔ **Folge:** Verwässertes Profil, niemand fühlt sich gezielt angesprochen.

✓ **Do:** Arbeite mit klaren Buyer Personas und Geo-Tags.

Beispiel: „Perfekt für junge Familien im Münchner Osten – 5 Min. von der Isar entfernt.“

➔ **Wirkung:** Content wird relevanter, Algorithmus spielt ihn an die richtige Zielgruppe aus.

Fehler #4: Zu wenig persönliche Präsenz

✗ **Don't:** Nur Immobilien-Exposés posten, Makler bleibt unsichtbar.

➔ **Folge:** Kein Vertrauen, keine Beziehung.

✓ **Do: Zeige dich als Person. Teile Einblicke:**

„Heute Besichtigung im Altbau, Kunde war begeistert von den Original-Stuckdecken.“

Oder: „Mein Tipp, wie Sie beim Erstgespräch sofort Pluspunkte sammeln.“

➔ **Wirkung:** Authentizität → Vertrauen → mehr Anfragen.

UNPROFESSIONELLE POSTS UND FEHLENDE LOCAL-FOKUS KOSTEN SIE JEDEN MONAT LUKRATIVE LISTINGS.

Fehler #5: Keine Lead-Magneten

✗ **Don't:** Nur Listings posten und hoffen, dass jemand schreibt.

➔ **Folge:** Interessenten schauen – aber handeln nicht.

✓ **Do: Erstelle Micro-Downloads oder Checklisten:**

- „10 Dinge, die Käufer beim Besichtigungstermin prüfen sollten“
- „Die 5 größten Fehler beim Immobilienverkauf vermeiden“

➔ **Wirkung:** Du fängst Leads ab, bevor sie zu anderen Maklern gehen.

Fehler #6: Keine Call-to-Actions

✗ **Don't:** „Hier ist eine neue Wohnung“ – und fertig.

➔ **Folge:** Niemand weiß, was er tun soll.

✓ **Do: Baue klare CTAs ein:**

- „Klick auf den Link in der Bio, um mehr Bilder zu sehen.“
- „Schreib mir ‚Besichtigung‘ und ich sichere dir einen Termin.“

➔ **Wirkung:** Mehr Interaktion, direkte Leads.

UNPROFESSIONELLE POSTS UND FEHLENDE LOCAL-FOKUS KOSTEN SIE JEDEN MONAT LUKRATIVE LISTINGS.

Fehler #7: Keine Dringlichkeit

✗ **Don't:** „Besichtigung möglich, wenn Sie Zeit haben.“

➔ **Folge:** Interessenten vertrösten, verlieren Dringlichkeit.

✓ **Do:** Nutze FOMO & Verknappung:

„Wir haben dieses Wochenende nur noch 3 Besichtigungstermine frei. Wollen Sie einen davon sichern?“

➔ **Wirkung:** Schnelleres Handeln, höhere Conversion.

Fehler #8: Keine kontinuierliche Aktivität

✗ **Don't:** Einmal im Monat posten und dann wochenlang Funkstille.

➔ **Folge:** Algorithmus straft ab, Follower vergessen dich.

✓ **Do:** Plane mindestens 3 Stories pro Tag (Baustellen-Update, kurzer Makler-Tipp, Behind-the-Scenes). Dazu 1-2 Feed-Posts pro Woche.

➔ **Wirkung:** Regelmäßigkeit baut Vertrauen & Sichtbarkeit auf.



GROVIA
DIGITAL AGENCY

www.grovia-digital.com