

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

# ERFOLG

magazin

**DOSSIER**



10 TIPPS FÜR  
DEN ERFOLG IN DER  
IMMOBILIENWIRTSCHAFT

EXPERTE IN  
DIESER AUSGABE

**MAXIMILIAN  
WOLF**

Erfolg mit  
Immobilien braucht  
**Struktur**

Krisen in der Immobilienbranche sind oft  
eine Frage der Perspektive



4 190872 505003

Bilder: Rudolf Langemann, Depositphotos / kanxer

E-PAPER AUSGABE 35 · 2025

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

# INHALT

## Interview

Er kennt keine Krisen ..... 4

## Titelthema

Erfolg mit Immobilien braucht Struktur ..... 6

## Erfolg

10 Tipps für den Erfolg in der Immobilienwirtschaft ..... 8

## Angebote

Erfolgsformel, Coachings, Podcast ..... 10



Bild: Rudolf Langemann

## Impressum

Folgen Sie uns auch auf



### ERFOLG Magazin Dossier

#### Redaktion/Verlag

Backhaus Verlag GmbH  
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)  
Chefredakteur (V. i. S. d. P.) Julien Backhaus  
Redaktion: Martina Karaczko, Anna Seifert, Lea Trägenap  
E-Mail: [redaktion@backhausverlag.de](mailto:redaktion@backhausverlag.de)  
Objektleitung: Judith Iben  
Layout und Gestaltung: Christina Meyer, Judith Iben  
E-Mail: [magazine@backhausverlag.de](mailto:magazine@backhausverlag.de)

#### Onlineredaktion

E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)

#### Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

#### Anschrift

Zum Flugplatz 44  
27356 Rotenburg  
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91  
E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)  
Internet: [www.backhausverlag.de](http://www.backhausverlag.de)

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

#### Alle Rechte vorbehalten.

#### Autoren (V. i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im ERFOLG Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstverantwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.



Bild: Daniela Schenk

**Julien Backhaus**  
Verleger und  
Herausgeber

# ERFOLG MIT IMMOBILIEN

– ohne Sachverstand bleibt er aus!

**D**er Immobilienmarkt ist und bleibt spannend. Wer hier Geld verdienen möchte, hat viele Möglichkeiten und profitiert von einer wichtigen Tatsache: Gewohnt wird immer. Dies ist auch das Credo von Maximilian Wolf. Er ist der Experte dieses Dossiers und zeigt auf, was es braucht, wenn eine Immobilie mehr als eine Altersvorsorge sein soll. Es geht darum, ein erfolgreicher Unternehmer auf diesem Gebiet zu sein. Denn damit kennt sich Maximilian Wolf aus. Der Wunsch, Unternehmer zu werden, war bei ihm schon als Jugendlicher vorhanden. Er ist diesen Weg gegangen – intrinsisch und nicht nur des Geldes wegen. Und er hat sein Herzenthema gefunden: Immobilien. Das macht ihn zu einem Kaliber von Unternehmern, die Deutschland braucht. Unternehmer, die unbedingt etwas bewegen und Einfluss nehmen wollen. Und die ihre Leidenschaft für ihr Tun und ihr Wissen teilen und andere damit inspirieren wollen.



Maximilian Wolf ordnet mit diesem Dossier Fakten ein, denn der Immobilienmarkt ist komplex geworden; ebenso wie der Vertrieb. Nur wer den Markt kennt, kann vorausschauende und gleichzeitig flexible Strategien entwickeln. Aber ohne das Wissen über innovative Vertriebswege werden die allein nicht ans Ziel führen. Es genügt nicht, mit dem Exposé zu wedeln, denn Faktoren wie Marktentwicklungen, Kaufkraft, Politik oder Zinsentwicklungen haben immer wieder wechselnden Einfluss auf das Geschehen. Gleichzeitig ist der Markt von vielen Teilnehmern umkämpft und nicht alle arbeiten sauber – teils bewusst, teils aufgrund mangelnden Wissens. Darum ist Verantwortung gefragt und Expertise das wichtigste Tool auf dem Weg zum erfolgreichen Immobilien-Unternehmer. Genau darum freuen wir uns, dass wir den Experten Maximilian Wolf für dieses Dossier gewinnen konnten. Aufgrund

seines umfangreichen Wissens und seiner Erfahrung als Immobilien-Unternehmer können wir uns keinen besseren Experten vorstellen als ihn.

Viel Vergnügen beim Lesen  
Ihr Julien Backhaus

**Maximilian Wolf** ist Gründer von OPM Beteiligung, Bricks & Mortar, Maximilian Wolf Unternehmensberatung, OPM Invest National und BRIMO National sowie Buchautor und Veranstalter des IMMOKONGRESS.



# Er kennt keine Krisen

Vollblutunternehmer **Maximilian Wolf** im Interview

**M**aximilian Wolf wollte schon immer Unternehmer werden und hat nicht lange gezögert. Bereits im Alter von 16 Jahren hat er ein Gewerbe für den Verkauf von Computern gestartet und mit 19 Jahren eine Cateringfirma gegründet, die in kurzer Zeit mehr als hundert Mitarbeiter beschäftigte. Dass sein Herz für Immobilien schlägt, hat er erst viel später herausgefunden und dann mit Herzblut umgesattelt. Inzwischen hat sich Maximilian Wolf ein ineinandergreifendes Geflecht an Immobilienunternehmen

aufgebaut und lebt seinen unternehmerischen Traum. In unserem Interview erzählt er, warum er Immobilien für ein lohnendes Business hält und warum Krisen gar keine sind.

**Sie haben Ihr Immobilienunternehmen innerhalb sehr kurzer Zeit aufgebaut. Was war der Impuls dafür?**

Der Impuls für meine Entscheidung war mein langjähriger Wunsch nach Selbstständigkeit und Unternehmertum. Schon immer hat mich die Möglichkeit gereizt, mein eigenes Unternehmen aufzubauen und unabhängig zu arbeiten. Besonders

in der Immobilienbranche sehe ich enormes Potenzial. Die Kombination aus unternehmerischer Freiheit und der Dynamik des Immobilienmarktes hat mich schließlich dazu bewogen, mein eigenes Unternehmen aufzubauen.

**Warum haben Sie sich für die Immobilienbranche entschieden?**

Schon immer hat es mich fasziniert, Gebäude entstehen zu sehen – die Entwicklung einer Immobilie von der Planung bis zur Fertigstellung ist einfach beeindruckend. Deshalb habe ich mich schon früh mit der Bauweise und der Struktur von

Immobilien beschäftigt. Die Immobilienbranche selbst ist prädestiniert für unternehmerischen Erfolg, denn gewohnt wird immer. Zudem bietet sie großes Potenzial, da hier mit erheblichen Volumina gearbeitet wird und Immobilien eine wertbeständige Anlageform darstellen. Diese Kombination aus Stabilität, Wachstum und Gestaltungsmöglichkeiten hat mich dazu bewogen, mich in dieser Branche selbstständig zu machen.

**Die Branche ist von vielen äußeren Faktoren abhängig. Wie kann man Krisen, wie zum Beispiel die Probleme der Baubranche, für sich nutzen?**

Krisen in der Immobilienbranche sind oft eine Frage der Perspektive – wo es Herausforderungen gibt, entstehen auch immer neue Chancen. Nehmen wir die aktuellen Probleme in der Baubranche als Beispiel: Wenn der Neubau ins Stocken gerät, profitieren automatisch andere Segmente, wie die Vermietung oder der Handel mit Bestandsimmobilien. Entscheidend ist, agil zu bleiben und sich auf veränderte Marktbedingungen einzustellen. In Krisenzeiten ziehen sich viele Marktteilnehmer zurück – das schafft Raum für diejenigen, die mit Strategie, Expertise und einem klaren Plan agieren.

**In den Nachrichten geht es aktuell oft um den schwierigen Wohnungsmarkt. Wie schätzen Sie die Situation ein?**

Die Situation am Wohnungsmarkt ist natürlich stark von politischen und wirtschaftlichen Faktoren abhängig. Ein entscheidender Punkt ist, welche Maßnahmen und Förderprogramme die Regierung ergreifen wird, um das Bauen wieder attraktiver und kostengünstiger zu machen. Bürokratische Hürden und strenge regulatorische Vorgaben haben den Wohnungsbau in den letzten Jahren erschwert – hier muss die Politik Lösungen schaffen.

Dennoch sehe ich den Markt nicht als grundsätzlich schwierig, sondern vielmehr als anders an. Die Zinsen haben sich nach einer turbulenten Phase nun auf einem stabileren Niveau um die drei Prozent eingependelt, was dazu geführt hat, dass Käufer und Verkäufer wieder leichter zueinander finden. In den letzten zwei Jahren gab es eine Anpassungsphase, aber Wohnen bleibt ein Grundbedürfnis und eine bewährte Form der Altersvorsorge. Deshalb bin ich überzeugt, dass es auch in der aktuellen Marktphase viele Chancen gibt – sei es im Bereich der Kapitalanlagen, bei Bestandsimmobilien oder durch innovative Finanzierungsmodelle.

**Immer wieder gibt es verlockende Angebote, in denen es um einen sehr lukrativen**

## »Krisen in der Immobilienbranche sind oft eine Frage der Perspektive – wo es Herausforderungen gibt, entstehen auch immer neue Chancen.«

– Maximilian Wolf

**Immobilienmarkt geht. Wie groß ist der Kuchen wirklich?**

Natürlich gibt es viele verlockende Angebote auf dem Immobilienmarkt, die auf den ersten Blick extrem lukrativ erscheinen. Doch wenn man genauer hinschaut, sieht die Realität oft anders aus. Entscheidend ist, ob eine solide Kalkulation vorliegt und ob Risiken von Anfang an mit einkalkuliert werden. Wer beispielsweise mit einer Mindestmarge von 20 Prozent arbeitet, schafft sich einen finanziellen Puffer für unvorhersehbare Herausforderungen.

Auch wir haben Projekte erlebt, bei denen nicht alles nach Plan lief – sei es durch unvorhergesehene Marktentwicklungen oder externe Faktoren wie die Insolvenz eines Bauunternehmens.

**Sie haben mehrere Unternehmen gegründet. Wie zufrieden sind Sie mit Deutschland als Standort?**

Ich bin mit Deutschland als Standort sehr zufrieden. Viele Unternehmer zieht es ins Ausland, etwa nach Dubai, aber für mich steht fest: Deutschland bietet ein stabiles System und einen funktionierenden Markt. Natürlich hat sich der Markt verändert – er funktioniert nicht mehr so wie in den Jahren 2008 bis 2020

unter der Niedrigzinspolitik. Doch das bedeutet nicht, dass er schlechter ist – er ist einfach anders.

**Sie sind auch Organisator des IMMO-KONGRESS, was ist die Motivation dafür?**

Die Motivation hinter dem IMMO-KONGRESS ist vielschichtig. Einerseits geht es um Sichtbarkeit und Reichweite – nicht nur für uns als Veranstalter, sondern für die gesamte Branche. Andererseits ist es mir wichtig, dem Markt etwas zurückzugeben. Wissen, Netzwerke und wertvolle Impulse sind in unserer Branche entscheidend, und genau das bietet der IMMOKONGRESS.

Es geht darum, Mehrwert zu schaffen – sei es durch aktuelle Markteinblicke, den Austausch mit anderen Experten oder einfach durch die Möglichkeit, von den Erfahrungen erfolgreicher Unternehmer zu lernen. Denn erst wer gibt, kann auch langfristig davon profitieren.

Gleichzeitig trägt der Kongress zur Weiterentwicklung unserer Marke bei und stärkt unser Netzwerk. Das Zusammenspiel aus Wissenstransfer, Austausch und strategischer Positionierung macht diese Veranstaltung so wertvoll – für uns und für alle Teilnehmer. ♦ MK





EIN FACHARTIKEL VON MAXIMILIAN WOLF

# Erfolg mit Immobilien braucht Struktur!

**I**n der digitalen und wettbewerbsintensiven Immobilienbranche sehen sich Makler und Händler einer Vielzahl anspruchsvoller Herausforderungen gegenüber. Eine der zentralen Schwierigkeiten ist der Mangel an Leads – sowohl im Einkauf als auch im Verkauf. Viele Immobilienprofis haben erhebliche Probleme, qualitativ hochwertige Kontakte zu akquirieren, was sich direkt auf ihre Umsatzentwicklung auswirkt. Gleichzeitig führen die Digitalisierung und der Anstieg im Online-Marketing zu einer starken Marktübersättigung, die die Sichtbarkeit der Makler erschwert. Immobilienprofis, die keine modernen Technologien und KI nutzen, laufen Gefahr, im Markt abgehängt zu werden.

Zudem stellen komplexe rechtliche Rahmenbedingungen und steigende staatliche Anforderungen erhebliche Herausforderungen dar. Strengere gesetzliche Vorgaben, etwa im Bereich der Immobilienvermittlung, Datenschutzanforderungen oder Haftungsregelungen erschweren den Vertrieb zusätzlich. Fehler in diesen Bereichen können zu hohen Bußgeldern, finanziellen Einbußen oder sogar rechtlichen Konsequenzen führen, was insbesondere für selbstständige Makler eine große Herausforderung darstellt.

## Der Kreislauf des negativen Momentums durchbrechen

Viele Makler geraten in eine Wachstumsblockade, weil sie zögern, in Marketing und Digitalisierung zu investieren. Ohne solche Investitionen stagnieren

die Umsätze und die Unsicherheit über zukünftige Einnahmen wächst. Dieses negative Momentum führt dazu, dass viele Makler jahrelang keine Fortschritte machen.

Der Schlüssel zur Überwindung dieser Blockade ist ein erprobtes System, das den Zusammenhang zwischen gezielten Investitionen und messbarem Wachstum verdeutlicht. Erfolg ist die Folge einer strukturierten Vorgehensweise.

## Ein Wegweiser für den Erfolg

Um den Herausforderungen der Branche zu begegnen, müssen Immobilienmakler ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln und das Neun-Säulen-System implementieren. Dieses System umfasst mehrere wesentliche Komponenten:

- **Mindset:** Ein starkes unternehmerisches Mindset ist der erste Schritt zum Erfolg.
- **Umsatz:** Fokus auf kontinuierliche Umsatzgenerierung durch qualifizierte Interessenten.
- **Vertriebskontrolle:** Eine klare Strategie im Vertrieb verhindert den Verlust von Aufträgen.
- **Finanzkontrolle:** Genaue Planung finanzieller Ressourcen zur Unterstützung von Marketing und Systemen.
- **Management:** Makler müssen sich vom Einzelkämpfer zum Manager weiterentwickeln.
- **Stabile Grundstruktur:** Vor dem Marketing sollten grundlegende Strukturen aufgebaut werden.
- **Online-Marketing und Leadgenerierung:** Entwicklung zielgruppenspezifischer Kampagnen.
- **Teambildung:** Verantwortung für die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens übernehmen.
- **Automatisierung und Digitalisierung:** Optimierung der Prozesse zur Sicherstellung von Effizienz und Wachstum.

Viele Makler begehen den Fehler, mit dem Marketing zu starten, bevor ihre internen Prozesse und Strukturen gefestigt sind. Ohne ein solides Fundament aus Umsatzgenerierung, Vertriebskontrolle und Finanzplanung laufen Marketingmaßnahmen oft ins Leere, da Leads nicht effizient verwaltet oder konvertiert werden können.

Ebenso wird Skalierung oft unterschätzt: Der Übergang vom Einzelkämpfer zum Unternehmer erfordert nicht nur Teamaufbau, sondern auch klare Rollenverteilungen und Prozessautomatisierungen. Wer frühzeitig Strukturen schafft, kann nachhaltig wachsen, statt in operativen Aufgaben stecken zu bleiben.

#### Automatisierung und Digitalisierung

Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist die Automatisierung von Geschäftsprozessen. Automatisierte Systeme ermöglichen effizientere Abläufe und eine gezielte Ansprache von Interessenten. Wichtige Tools sind CRM-Systeme für zentrale Datenverwaltung und Marketingautomatisierungstools zur Entwicklung personalisierter Kampagnen. Die Notwendigkeit der Digitalisierung wird deutlich, wenn es um die Skalierung des Geschäfts geht. Erfolgreiche Makler nutzen Technologien, um Verwaltungsaufgaben zu minimieren und strategisches Wachstum zu fördern.

#### Prozesskette für Einkauf und Verkauf

Eine klare Prozesskette für die Objektakquise und den Verkauf ist entscheidend. Diese umfasst:

## »Wer frühzeitig Strukturen schafft, kann nachhaltig wachsen, statt in operativen Aufgaben stecken zu bleiben.«

– Maximilian Wolf

- **Objektakquise:** Der Terminierer organisiert Termine und der Reinholer akquiriert neue Objekte durch Netzwerkarbeit und Kaltakquise.
- **Verkaufsprozess:** Der Verkaufsspezialist priorisiert und verwaltet Leads und leitet Besichtigungen. Der Abschluss erfolgt meist bei einem Notartermin. Diese strukturierte Herangehensweise ist entscheidend für den Gesamterfolg.

#### Finanzielle Intelligenz

Finanzielle Intelligenz ist entscheidend für den langfristigen Erfolg von Maklern. Eine genaue Analyse der Einnahmen und Ausgaben ermöglicht Kostenreduzierung und Einnahmenmaximierung. Ein positiver Cashflow unterstützt Investitionen in Marketingstrategien. Regelmäßige Überprüfungen finanzieller Kennzahlen sind wichtig, um negative Trends frühzeitig zu erkennen und die Kontrolle über Betriebskosten zu behalten. Der Gewinn sollte strategisch reinvestiert werden, um Wachstum zu fördern. Fundierte Risikoanalysen sind die Basis für strategische Entscheidungen, die Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit sichern.

#### Langfristige Skalierung und Marketingstrategie

Makler müssen verstehen, dass Online-Marketing eine langfristige Strategie erfordert. Oft scheitern sie mangels einer klaren Markenstrategie oder der Fähigkeit, die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe anzusprechen. Der Erfolg hängt von einem vollständigen Marketing-Team ab, das Fähigkeiten in den Bereichen Performance-Marketing, Grafik, Video und Text vereint. Um Leads zu generieren, sollten Makler Maßnahmen wie Flyer-Verteilung, Online-Präsenz und Social Media Marketing ergreifen, um potenzielle Käufer und Verkäufer zu erreichen.

#### Fazit

Immobilienmakler und -händler benötigen proaktive Strategien, um den Herausforderungen des Marktes erfolgreich zu begegnen. Ein unternehmerisches Mindset, effektive Prozesse und moderne Technologien sind entscheidend. Durch die Implementierung des Neun-Säulen-Systems und der Digitalisierung können sich Makler einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil sichern. ♦



Maximilian Wolf im Gespräch mit Dieter Bohlen beim IMMOKONGRESS 2025.



# 10

## Tipps für für den Erfolg in der **Immobilienwirtschaft**

**1. Einfach anfangen und tun**  
Beginnen Sie einfach und handeln Sie! Die Immobilienbranche ist prädestiniert dafür, mit ihr praktische Erfahrungen zu machen; der beste Lehrmeister ist die Praxis.

**2. Wissen aneignen**  
Wissen ist die Grundlage für jeden Erfolg. Bilden Sie sich weiter, lesen Sie Literatur über Immobilien, besuchen Sie Schulungen und Webinare! Je besser Sie informiert sind, desto sicherer können Sie Entscheidungen treffen und Risiken einschätzen.

**3. Mit dem Einkauf beginnen**  
Die Objektakquise ist die Grundlage für Umsatz und Wachstum. Kaltakquise und gezielte Akquise-Strategien inklusive einer optimierten Positionierung sorgen für eine kontinuierlich volle Objektpipeline.

**4. Sofort mit Marketing starten**  
Sichtbarkeit ist entscheidend für eine erfolgreiche Wettbewerbsfähigkeit, von Farming-Aktivitäten bis hin zu Online-Marketing. Nutzen Sie soziale Medien, erstellen Sie eine ansprechende Website und setzen Sie auf zielgerichtete Werbung!

**5. Mit einem Partner starten**  
Eine Partnerschaft bietet zahlreiche Vorteile. Sie lernen

»Und arbeiten Sie an sich selbst. Kontinuierliche persönliche Entwicklung sowie die stetige Optimierung des Geschäftsmodells sind der Schlüssel zum langfristigen Erfolg.«

– Maximilian Wolf

schneller, da die Fehlerquote sinkt, und profitieren von den Erfahrungen Ihres Partners. Gemeinsam lassen sich Ziele effektiver und schneller erreichen. Denken Sie nicht nur an die Kosten, sondern vielmehr an die Leistungen, die Sie erhalten.

**6. Ego zurückschalten**  
Richten Sie den Fokus auf das System, das Ihnen weiterhilft, anstatt Ihren eigenen Namen in den Vordergrund zu stellen! Viele Makler scheitern, weil sie sich zu sehr auf ihre persönliche Marke konzentrieren und nicht auf das, was tatsächlich funktioniert.

**7. Zeitmanagement beachten**  
Geben Sie sich die Zeit, die Sie benötigen: Drei bis sieben Jahre sind ein normaler Rahmen. Und arbeiten Sie an sich selbst! Kontinuierliche persönliche Entwicklung sowie die stetige Optimierung des Geschäftsmodells sind der Schlüssel zum langfristigen Erfolg.

**8. Verkaufen lernen**  
Beschäftigen Sie sich intensiv mit dem Thema Verkauf. Kunden kaufen nicht nur eine Immobilie, sondern auch das Warum dahinter. Verstehen Sie die Motive Ihrer Kunden und lernen Sie, deren Bedürfnisse optimal anzusprechen.

**9. Finanzielle Intelligenz entwickeln**  
Ein grundlegendes Wissen über Finanzthemen, Steuerfragen und Rechnungsstellung ist unerlässlich. Verstehen Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben genau, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

**10. Langfristige Planung**  
Setzen Sie sich realistische Ziele und geben Sie sich Zeit für den Erfolg. Planen Sie mindestens drei bis sieben Jahre für Ihre Entwicklung ein. Der Immobilienmarkt verändert sich ständig, Geduld und Durchhaltevermögen sind entscheidend. ♦



Bilder: Rudolf Langemann



# Max und DU »Make it simple!«

**Mehr Umsatz. Mehr Objekte. Mehr Erfolg.** Entdecke den einfachsten Weg, als Immobilienmakler oder -händler durchzustarten und nachhaltig zu skalieren.





MAXIMILIAN WOLF

# Erfolgreiche Immobilienmakler setzen auf das richtige System!

## Unsere Erfolgsformel:

Willst du endlich mehr Objekte akquirieren, deine Umsätze nachhaltig steigern und dich als Immobilienprofi am Markt durchsetzen?

Dann ist jetzt der perfekte Zeitpunkt, um mit uns zu starten!

Mit »Max und DU - Make it simple« bekommst du ein bewährtes System an die Hand, das dir zeigt, wie du schnell Verkaufsmandate sicherst und dein Business skalierst. Ohne Umwege, ohne teure Fehler.

- Klare Schritt-für-Schritt-Strategie für Akquise & Verkauf
- Zugang zu einem exklusiven Immobilien-Netzwerk
- Automatisierte Prozesse
- KI-gestützte Leadgenerierung
- Regelmäßige Live-Calls & Community-Events
- Professionelles Marketing & Branding für deine Sichtbarkeit

## Mach es dir einfach.

### Buche dein Strategiegelgespräch!

Lass uns in einem persönlichen Gespräch herausfinden, wie wir dich individuell unterstützen können.



Bilder: Immobilien kann. Jeder GmbH, Deutscher Immobilienpreis powered by immovest

## JETZT TERMIN SICHERN:



## MEHR BEI:



## PODCAST:



Mehr über die Immobilienbranche erfahren? Höre dir den Podcast von Maximilian Wolf an:



**Erfolg in der Immobilienwirtschaft**



# ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf [www.erfolg-magazin.de/shop](http://www.erfolg-magazin.de/shop)  
oder scanne den Code.

