



**Firmenbroschüre
der
INPREX-IMMO GmbH
(INdividuell, PRofessionell, EXklusiv)
aus
Köln-Lindenthal**

Warum haben wir diese Broschüre geschrieben?
**Damit Sie als Immobilienverkäufer genau wissen, warum Sie
einen professionellen, qualifizierten und seriösen
Immobilienmakler beauftragen sollten.**



ivd
Das Markenzeichen
qualifizierter Immobilien-Makler,
Verwalter und Sachverständiger



Ihre Erwartungen an den Berufsstand der Immobilienmakler



Sie erwarten, dass Ihr Immobilienmakler

- sich zu Ihrem Vorteil einsetzt?
- sich sehr viel Zeit für Ihre Immobilien und Ihren Verkauf nimmt?
- sehr viel Geld für Marketing und Werbung ausgibt?
- ausgezeichnete Exposés entwirft und versendet?
- Ihre Immobilie zu Ihrem genannten Preis oder einen besseren verkauft?
- völlig kostenlos und unverbindlich für Sie arbeitet?
- **alles für Sie und Ihre Immobilie macht?**

Warum sollte er dies tun, wenn Sie Ihn nicht bezahlen wollen?

Er wird Ihren Verkauf so abwickeln:



- nicht viel Zeit für Ihre Immobilie aufwenden
- wenig Geld in Internetwerbung stecken
- wenig Geld in Printwerbungen ausgeben, wenn überhaupt
- wenig Zeit in das Exposé stecken
- sich vertraglich zu nichts oder wenig verpflichten

Über uns

INPREX-IMMO GmbH in Lindenthal stellt sich vor - INdividuell, PRofessionell, EXklusiv

Das Büro befindet sich direkt im Herzen von Köln in Lindenthal. Unser erstklassig ausgebildetes und engagiertes Immobilienteam unterstützt Sie mit innovativen Marketingstrategien beim Verkauf Ihrer Immobilie. Nutzen Sie auch unseren professionellen Vermietservice.

Unsere Kernkompetenz ist der Verkauf von exklusiven Immobilien in und um Köln.

Maximaler Kundenservice ist für uns selbstverständlich. Wir beraten Sie individuell, kompetent und professionell. Gerne erfüllen wir Ihre speziellen Wünsche, und freuen uns Sie bald begrüßen zu dürfen. Wir kommen auch gerne zu Ihnen nach Hause, falls Sie dies wünschen.

Als innovativer und professioneller Immobilienmakler **haben wir unseren Service** für Sie als Immobilienverkäufer erweitert und investieren in noch mehr Werbung:

- Wir erstellen mehrere **Luftaufnahmen** von Ihrer Immobilie **mit unserer eigenen Drohne**
- Wir erstellen einen **virtuellen 360 Grad Rundgang** von Ihrer Immobilie (innen und außen).

Weiterhin fahren wir jetzt auch ein Elektroauto (Renault Zoe), da wir versuchen immer die neuesten technischen Entwicklungen für unser Geschäft und zu Ihrem Nutzen einzusetzen.

Der Geschäftsführer

Herr Diplomkaufmann Andreas Großmann gründete sein Büro in Lindenthal, da er hier mit seiner Familie und seinen Kindern, welche auch hier geboren wurden, lebt. Herr Großmann hat in einer **internationalen Umgebung** jahrelang gearbeitet und deshalb hat er auch in Köln und Umgebung **internationale Kunden grosser Firmen**.

Er ist selbstverständlich Mitglied im Immobilienverband Deutschland (**IVD** – das Markenzeichen qualifizierter Immobilien makler), weiterhin noch **Wertermittler** für Immobilien (**EIA**), geprüfter Immobilienmakler (**EIA**). Als **Bankkaufmann** kann er Sie in Finanzierungsfragen mit der Hilfe von Experten beraten. Er unterstützt mit dem IVD das Vorhaben der jetzigen Bundesregierung, dass nur **qualifizierte Immobilienmakler** diesen Beruf ausüben dürfen.



Andreas Grossmann

Unsere Auszeichnungen / Mitgliedschaften

Mitglied im Immobilienverband Deutschland

Mitglied im Verband der Immobilienprofis

Best Property Agent 2014 (Auszeichnung der europäischen Immobilienzeitschrift Bellevue)
Best Property Agent 2015 (Auszeichnung der europäischen Immobilienzeitschrift Bellevue)
Best Property Agent 2016 (Auszeichnung der europäischen Immobilienzeitschrift Bellevue)
Best Property Agent 2016 (Auszeichnung der europäischen Immobilienzeitschrift Bellevue)

Als erster linksrheinischer Makler in Köln:

Zertifizierung nach DIN EN 15733 (Europäische Immobiliennorm für Immobilienmakler)

Unsere Ausbildungen im Immobilienbereich als Sachverständiger

Diplomkaufmann

Bankkaufmann

Geprüfter Immobilienmakler (Europäische Immobilienakademie)

Geprüfter Wertermittler für Immobilien (Europäische Immobilienakademie)

Geprüfter Immobilienverwalter (Europäische Immobilienakademie)

Stetige Weiterbildung im Immobilienbereich über die IHK, den Immobilienverband Deutschland (IVD) und über den Verband der Immobilienprofis.

Nehmen Sie sich Zeit für Ihre wichtigen Dinge, wir kümmern uns als Experten um Ihre Immobiliengeschäfte und setzen als Werbeetat für den Verkauf Ihrer Immobilie oft einige Tausend Euro ein.



Sie können Ihre Immobilie aber auch selbst verkaufen

Sie benötigen:

- Gute Nerven
- Ein sehr gutes Einschätzungsvermögen, ab wann sich eine Besichtigung mit einem Interessenten wirklich lohnt
- Ständig besetztes Büro oder Telefon
- Viele Emails als Antwort auf alle Anfragen von Interessenten
- Kenntnis über Mikrolage des Objektes und Vergleichsobjekte am Markt
- Kompetenz in der Wertermittlung einer Immobilie
- Möglichkeiten, wie man die Zahlungsfähigkeit eines Interessenten prüft
- Fremdsprachenkenntnisse
- Einige Tausend Euro Budget für Marketingaktionen in Printmedien und im Internet

Es erwarten Sie:

- Zu viele Anrufe, auch nachts und am Wochenende
- Viele wollen gleich den „letzten Preis“ wissen oder gleich eine Preisreduzierung
- Am Telefon schon die ersten Diskussionen über Mängel: Immobilie zu alt, entspricht nicht mehr dem neuesten Standard, zu wenig Bilder etc.
- Eventuell interessante Gespräche mit Menschen, welche aber gar nicht kaufen wollen
- Andere Menschen wollen wissen, ob es Ihnen schlecht geht, da Sie verkaufen wollen oder müssen. Diese Menschen hoffen auf ein Schnäppchen.

Eine wahre Geschichte eines Hausverkaufes:

Ein Ehepaar Prof. M. möchte sein Haus verkaufen und nach einiger Überlegung legen Sie den Preis auf 900.000 Euro fest.

Drei Immobilienmakler aus der Umgebung schätzen die Immobilie auf einen Wert um die 780.000 Euro und verlangen eine Provision vom Verkäufer in Höhe von 3,57% inklusive Mehrwertsteuer vom notariellen Verkaufspreis.

„Wir haben so viel in das Haus investiert und sehr gepflegt, diese Leute haben keine Ahnung vom wirklichen Wert des Hauses.“ meint das Ehepaar Prof. M.

Sie möchten auch keine erfolgsabhängige Provision an den Immobilienmakler zahlen. Sie versuchen daher Ihr Haus selbst zu verkaufen. Über eine Zeitungsanzeige und später über eine Internetanzeige. Viele rufen an, nur wenige kommen und zählen die vorhandenen Mängel auf. Keiner meldet sich nach einer Besichtigung wieder.

Ein Interessent kommt vorbei und möchte Bilder erstellen. Er gibt bekannt, dass er ein Immobilienmakler sei. Der Name kam dem Ehepaar M. unbekannt vor und er machte keinen professionellen Eindruck. Referenzen kann er nicht nachweisen.

Zuerst lehnte das Ehepaar Prof. M. dankend ab, aber da er keinen Maklervertrag unterschrieben haben wollte und keine Provision von Ihnen verlangte, finden Sie ihn supernett. Auch weil er sagte, die 900.000 Euro sind der richtiger Preis für diese schöne und gepflegte Immobilie. Ein Experte, meinte das Ehepaar Prof. M. und Sie waren begeistert. Sie sahen das Geld schon auf Ihrem Konto.

Es vergehen Wochen und es wurden 2 Besichtigungen durchgeführt. Nach 3 Monaten sprach der Immobilienmakler noch mal vor und wollte den Preis reduzieren, da kein Interessent bereit war, diesen Preis zu zahlen. Er schlug 860.000 Euro vor. Nach weiteren 2 Monaten und 3 Besichtigungen wollte der Immobilienmakler wieder den Preis reduzieren. Diesmal auf 819.000 Euro, damit auch die Schnäppchenjäger im Markt zuschlagen und das Haus kaufen.

Freunde und Bekannte fragen auch schon – „Ja, warum könnt Ihr das Haus denn nicht verkaufen? Gibt es versteckte Mängel?“ Der ganze Hausverkauf wird zur Belastungsprobe für die Familie.

Nach einem Jahr vergeben Sie den Hausverkauf an ein örtliches professionelles Immobilienmaklerbüro. Diesmal ist es ein schriftlicher Auftrag mit einem geschätzten Preis von 750.000 Euro.

Der Experte erklärte Ihnen, dass aufgrund der sehr langen Verkaufsdauer und der mehrfachen Preissenkungen, der ursprünglich geschätzte Preis von 780.000 Euro nicht mehr erzielbar sei. Niemand möchte ein Haus, welches so lange auf dem Markt sei, kaufen. Anschließend wird es nach kurzer Zeit für 735.000 Euro verkauft.

Alle Immobilienmakler sind unseriös, meint nun Familie Prof. M..



Warum einen professionellen Immobilienmakler beauftragen?

Im Regelfall erzielt ein professionelles Immobilienbüro einen weitaus besseren notariellen Verkaufspreis als ein Privatverkäufer durch

- ein ansprechendes Gesamtexposé
- aussagekräftige Photos – NUR BEI UNS: Jetzt mit Luftaufnahmen.
- NUR BEI UNS: Jetzt mit einem virtuellen 360 Grad Rundgang
- genaue Beschreibung
- aufgearbeiteten Grundriss
- Anzeigen in Printmedien
- Anzeigen in Internetmedien
- Anzeige auf der Homepage des professionellen Immobilienbüros
- Die Zusammenarbeit mit professionellen Kollegen
- Zahlreiche Telefonate, auch am Wochenende
- Unzählige Emails
- Etc.

→ D.h. durch viel Zeit und persönlichem Einsatz und dem Einsatz von eventuell mehreren Tausend Euro als Werbeetat für den Verkauf Ihrer Immobilie

Unsere Leistungsgarantie

INPREX-IMMO bietet Ihnen folgende Leistungen an:

Vorbereitung:

- Bewertung der Immobilie nach unserer Marktkenntnis und eine entsprechende Wettbewerbsanalyse
- Falls gewünscht Einschalten eines Gutachters zur Ermittlung eines Verkehrswertgutachtens
- Erstellung eines individuellen Marketingplans (national/international)
- Abschluss eines Alleinmaklerauftrages
- Professionelle, fotografische Aufbereitung und Grundrissoptimierung
- NEU: Luftaufnahmen Ihres Hauses (im Wert von 850 Euro inklusive Mehrwertsteuer) mit einem kleinen Octocopter mit einer Videokamera**
- INKLUSIVE bei einem Makleralleinauftrag
- NEU Erstellung eines virtuellen 360 Grad Rundganges (Wert 1260 Euro inklusive Mehrwertsteuer) → INKLUSIVE bei einem Makleralleinauftrag**
- Erstellung eines hochwertigen Verkaufsexposés

Durchführung:

Hervorragende Erreichbarkeit
Gestaltung werbewirksamer Verkaufsanzeigen
Aufstellen eines ansprechenden Verkaufsschildes am Haus, an der Wohnung etc.
Anbieten der Immobilie an unsere vorqualifizierten Suchkunden
Erstellen einer Zu-Verkaufenkarte über unser Grafikbüro (ca. 500 - 5.000 Stk.)
Professionelles Onlinemarketing in Immoscout, der meist frequentierten
Immobilienbörse in Deutschland
Insertionen in Tageszeitungen z.B. Kölner Stadtanzeiger, FAZ, SZ, Welt am Sonntag
Internationales Online Marketing z.B. www.luxuryrealestate.com (wenn gewünscht)
Einstellung der Immobilie in Hochglanzmagazinen z.B. Bellevue, Streifzug Kitzbühel,
Streifzug München (falls gewünscht)
Zugriff auf vielfältige Kunden durch Verbindungen zu einem nationalen und
internationalen Netzwerk
Durchführung von individuellen Besichtigungen (kein Besichtigungstourismus)
Transparenz durch regelmäßige Aktivitätenberichte
Beratung für unsere Kunden durch Spezialisten wie Architekten, Bausachverständige,
Finanzexperten, Notare sowie Rechtsanwälte und Steuerberater
Bonitätsprüfung der Interessenten

Abschluss:

Kooperationen mit der Deutschen Bank, Baufi, Sparkasse und Creditweb zur
Erstellung einer Käuferfinanzierung und damit Erzielung eines schnelleren
Abschlusses
Führung der Verkaufsverhandlungen
Vorbereitung des Kaufvertrages
Persönliche Teilnahme Ihres Maklers am Notartermin

After Sales:

Betreuung für Käufer und Verkäufer auch nach dem Vertragsabschluss
Übergabeservice für Käufer und Verkäufer
Vermittlung zuverlässiger Umzugsfirmen, Architekten, Designer,
Landschaftsgestalter, Handwerker und Sachverständiger
Betreuung des Käufers in seiner Umgebung
Unterstützung bei der Immobiliensuche des Verkäufers bei Standortwechsel im In-
und Ausland

Allgemeines:

Einhalten der IVD-Standesregeln und dadurch professionelle Betreuung

Verkaufte und vermietete Objekte durch uns (Auszug)



Köln-Lindenthal (Penthouse mit Blick auf den Dom)



Köln-Lindenthal (Wohnung)



Nideggen (Haus)



Heppendorf (Haus)



Köln-Ehrenfeld (mehrere Wohnungen)



Köln-Innenstadt (Wohnung)

INPREX-IMMO GmbH • Keussenstr. 7 • 50935 Köln-Germany
Tel.: +49-(0)221-168 903 58 • Fax: +49-(0)221-130 77 95
grossmann@inprex-immo.de • www.inprex-immo.de



Köln-Deckstein (Wohnung)



Köln-Lindenthal (Wohnung)



Bornheim (Haus)



Köln-Rodenkirchen (Haus)



Köln Altstadt-Süd (Penthouse)



Köln-Rodenkirchen (Haus)

Und noch viele mehr...

INPREX-IMMO GmbH • Keussenstr. 7 • 50935 Köln-Germany
Tel.: +49-(0)221-168 903 58 • Fax: +49-(0)221-130 77 95
grossmann@inprex-immo.de • www.inprex-immo.de

IVD Checkliste: Zehn Merkmale seriöser Makler

Das Berufsbild des Immobilienmaklers ist sehr komplex geworden. Schon längst beschränken sich Makler nicht mehr ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien. Sie begutachten Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen, analysieren bestehende Mietverträge, geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden. Dennoch gibt es für das Berufsbild des Immobilienmaklers in Deutschland nach wie vor nur geringe gesetzliche Voraussetzungen, die Bezeichnung „Makler“ ist nicht geschützt. Das macht es für den Laien oft schwer, seriöse, gut qualifizierte Dienstleister von „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden. Der Immobilienverband IVD hat eine Checkliste zusammengestellt, die dabei hilft, einen kompetenten Makler zu erkennen.

1. Marktkenntnis:

Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen. Sie stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

2. Referenzen:

Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können. Um herauszufinden, wie die bisherigen Kunden des Maklers dessen Leistungen beurteilen, kann sich der neue Kunde deren Adressen geben lassen und sich bei diesen erkundigen.

3. Beratung ohne Zeitdruck:

Ein seriöser Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen und sie nicht nur mit einigen Adressen abzuspeisen. Er wird niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots gestatten. Ein Alarmsignal für Kunden sind Behauptungen des Maklers, der richtige Käufer oder Verkäufer sei schon in der Kartei und der erfolgreiche Verkauf nur noch Formalsache. Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden. Zudem wird er niemals eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

4. Individuelle Beratung:

Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse sowie seine wirtschaftliche Situation, ehe er einen ersten Vorschlag macht. Er wird alle Einwände des Kunden ernst nehmen und ihn von sich aus vor Risiken warnen. Auf keinen Fall wird er Vorauszahlungen verlangen.

5. Realistische Beratung:

Seriöse Makler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen. Sie warnen Kunden davor, ihr Haus oder ihre Immobilie zu teuer anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch teureren Preis inserieren, wird diese schnell zu einem Ladenhüter. Um die Immobilie später überhaupt noch verkaufen zu können, muss dann der Preis oft noch deutlich unter den gesenkt werden, der zu Anfang realistischerweise hätte gefordert werden können.

6. Haftpflicht:

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simples wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben. Professionelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab. Die im IVD organisierten Makler sind verpflichtet, eine solche Versicherung abzuschließen.

7. Problembeusste Beratung:

Ein seriöser Immobilienmakler ist ein Berater, der niemandem vorgaukelt, ein Kauf- oder Verkaufswunsch sei schnell und einfach zu erfüllen. Er wird genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten und wird bei deren Lösung helfen. So verbergen sich beispielsweise bei Eigentumswohnungen in Teilungserklärungen oder Sondernutzungsrechten mitunter komplizierte Sachverhalte.

8. Planvolle Vorgehensweise:

Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, sollte sich genau beschreiben lassen, wie der Makler vorzugehen gedenkt und welche Aktivitäten er im Detail plant. Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

9. Kundenpflege:

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages als Kunden und verschwindet nach der Zahlung der Provision nicht sofort von der Bildfläche. Vielmehr wird er auch danach noch bei eventuell auftretenden Problemen helfen.

10. Mitgliedschaft im Fachverband:

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der IVD verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein. Jedes Verbandsmitglied muss eine umfassende Aufnahmeprüfung bestehen, in der das notwendige immobilienwirtschaftliche Wissen überprüft wird. Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen. Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.

Photonachweise:

Seite 2 oben: © beeboys - Fotolia.com (Mann mit Haus auf den Händen), Seite 2 unten: © Itsplash05 - Fotolia.com (schlafende Katze)
Seite 4 oben: © pavel Chernobravets - Fotolia.com (Tropical paradise), Seite 6 oben: © davis - Fotolia.com (Cologne Panorama)