

# Immobilien- Marketing





Vorwort..... 3

Ruhr Immobilien GmbH..... 4

**Immobilienmarketing** ..... 5

Marketingprozess ..... 6

Zielgruppendefinition ..... 6

Objektvermarktung ..... 7

Das hochwertige Exposé ..... 7

Internetplatzierung ..... 8

Immobilienvideo ..... 8

Standorte / Impressum..... 9



## Zwischen Tradition und Moderne

Als fester Bestandteil der Unternehmensgruppe Hütter stehen wir auf dem Fundament einer über einhundertjährigen Immobilientradition.

Die wichtigste Herausforderung für uns hierbei: ein Gleichgewicht zwischen Kontinuität und Innovation zu erzielen.

Dieser Herausforderung stellte sich bereits Heinrich Hubert Hütter, als er vor über einhundert Jahren den Grundstein für die Unternehmensgruppe in Mülheim an der Ruhr legte.

Seit 1902 haben sich nicht nur die Immobilienmärkte und ihre Rahmenbedingungen grundlegend verändert. Auch wir haben uns mit dem Markt verändert, unsere Strukturen und unser Leistungsspektrum kontinuierlich an die gewachsenen Bedürfnisse unserer Mandanten angepasst.

Eines ist jedoch seit unseren Gründungstagen gleich geblieben: der Anspruch ein Immobiliendienstleister zu sein, der kostenbewusst, zielstrebig und ertragsorientiert die Ziele seiner Kunden verfolgt.

Wenn auch Sie diesen Anspruch mit uns teilen, würden wir uns freuen Sie schon bald persönlich bei uns begrüßen zu dürfen.



Heinrich Hubert Hütter  
Gründer der Unternehmensgruppe

*„Unsere Aufgabe ist es, beständigen Mehrwert für unsere Kunden zu erzielen, indem wir ihr Vermögen erhalten und vermehren.“*



## Ihr starker Partner für die Metropole Ruhr

Als moderner Immobiliendienstleister mit Tradition ist die Ruhr Immobilien GmbH Ihr Partner für Wohn- und Gewerbeimmobilien im Ruhrgebiet. Wir bieten unseren Kunden ein breites Leistungsspektrum, das deutlich über das Vermitteln, Vermieten und Verkaufen von Objekten hinausgeht. Dabei behalten wir die Veränderungen des Immobilienmarktes im Ruhrgebiet stets im Blick und berücksichtigen bei jeder Beratung Ihre individuellen Bedürfnisse.

Im Unternehmensverbund sind wir seit über einhundert Jahren an Rhein & Ruhr aktiv und mit unserer Zentrale in der Landeshauptstadt Düsseldorf vertreten. Weitere Außenbüros befinden sich u. a. in Oberhausen, Essen und Dortmund.

### **Ruhrmakler – mehr als „nur“ Makler**

Unser Dienstleistungsspektrum reicht von der Wohn- und Gewerbeimmobilienvermittlung über die Vermarktung von Anlageprojekten bis hin zum Vertrieb von Neubaumaßnahmen. Darüber hinaus bieten wir eine marktorientierte Wertermittlung durch unternehmenseigene Gutachter, moderne Marketingstrategien und Vermarktungskonzepte sowie erweiterte Beratungs- und Managementleistungen. Unsere Kunden schätzen hierbei unsere hohe Umsetzungsgeschwindigkeit, die Kompetenz und Erfahrung unserer Mitarbeiter und das Plus an Service, das wir ihnen bieten.

### **Unsere Erfahrung – Basis für Ihren Erfolg**

Für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit gibt es gute Gründe: Unsere Markterfahrung in der Metropole Ruhr, unser Know-how und Erfolge sind ein Aspekt. Ein Zweiter ist unser ganzheitlicher Ansatz – bei maximaler Effizienz, Servicequalität sowie Wertschöpfung. Angefangen von der kostenlosen Erstberatung über die Wertermittlung und Analyse bis hin zum Vermarktungserfolg – entsprechend Ihren Anforderungen können Sie auf unsere umfassende Unterstützung zählen.

### **Freuen Sie sich auf ein hoch motiviertes und qualifiziertes Team, das Sie in allen Immobilienfragen kompetent betreut.**



## Immobilienmarketing und Werbestrategien

### Jede Immobilie braucht eine passende Idee

Kaum eine Immobilie gleicht der anderen. Vielmehr hat jede Stärken und Schwächen, die es gezielt zu analysieren gilt. Um eine optimale Kundenansprache und bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, ist ein spezielles Marketing erforderlich geworden.

Unser Team entwickelt eine speziell auf die Stärken der jeweiligen Immobilie abgestimmte Marketingstrategie und steigert durch den gezielten Einsatz der Werbemittel die Vermittlungschancen.

Unser professionelles Immobilienmarketing unterteilt sich hierbei in über zwanzig Schritte, die mit der Entwicklung eines speziellen Vermarktungskonzeptes inklusive qualifizierter Wertermittlung beginnen und mit der Vorbereitung des Vertragsabschlusses enden.

Das Ergebnis ist ein für unsere Kunden sichtbarer, qualitativer Maklerservice, der über das übliche Vermitteln von Immobilien weit hinausgeht.

### Unsere Leistungen im Immobilien-Marketing:

- > Ablauf Marketingprozess am Beispiel Immobilienverkauf (S. 10)
- > Identifikation und Bestimmung relevanter Zielgruppen (S. 10)
- > Kundenakquisition und Vorselektion geeigneter Kunden (S. 11)
- > Einsatz hochwertiger Werbemittel und Verkaufsmaterialien (S. 11)
- > Internetwerbemaßnahmen (S. 12)
- > Erstellung von Videopräsentationen ausgewählter Objekte (S. 12)



## Marketingprozess

**Unser Marketingprozess richtet sich nach folgender Idee:**

- > **Erstgespräch und Interview mit dem Kunden**
  - > Zusammenstellung und Aufbereitung der Objektunterlagen (Checkliste)
  - > Abstimmung des benötigten und gewünschten Leistungsumfangs mit dem Kunden
  - > **Stärken-Schwächen- / Chancen-Risiken-Analyse von Standort und Objekt**
  - > Analyse des Marktumfeldes im Hinblick auf Angebot und Nachfrage
  - > **Qualifizierte Objektbewertung**
  - > Vertragliche Ausarbeitung
  - > Fototermin / erweiterte Objektaufnahme
  - > **Entwicklung des Vermarktungskonzeptes (Marketingstrategie)**
  - > Identifikation / Bestimmung von Zielgruppen
  - > Erstellung eines auf die Zielgruppe abgestimmten Exposés
  - > Ausarbeitung und Abstimmung der Internetwerbemaßnahmen
  - > Beratung und Abstimmung von Objektmaßnahmen (Werbebeschilderung etc.)
  - > **Beginn der Vermarktungsphase**
  - > Kundenkontakt / Besichtigungstermine
  - > Nachbereitung der Kundenkontakte und Besichtigungstermine
- > Kontinuierliches Reporting (Positiv- / Negativresonanz)
  - > Ggf. Anpassung der bisherigen Strategie und Planung weiterer Werbemaßnahmen
  - > Führen der Verhandlungen mit dem Käufer und Verkäufer
  - > Vermittlung und Einholen von Kauf- und Gegenangeboten
  - > **Kaufvertragsvorbereitungen / Notarinformation etc.**
  - > Ggf. Vermittlung bei vertraglichen Zusatzvereinbarungen
  - > Notarieller Kaufvertrag
  - > **Übergabe der Immobilie**
  - > After-Sales-Services

## Zielgruppen definieren

**Objekt analysieren, Zielgruppen definieren, Werbeaktivitäten optimieren**

Nur wer seine Zielgruppe genau kennt, weiß auch, wie er die richtig ansprechen und erreichen kann. Denn was nutzt das beste Immobilienangebot, wenn die Zielgruppendefinition nicht zutreffend ist?

Nur wenige Angebote und Kampagnen eignen sich dafür, an den Gesamtmarkt bzw. an „alle“ gerichtet zu werden. In der Regel empfiehlt es sich, die passende Zielgruppe zu identifizieren und die Aktivitäten speziell auf diese Gruppe auszurichten. Dies spart Kosten, viel Zeit und richtet das Angebot genau auf die Wünsche der potenziellen Kunden aus. Denn jeder Mensch hat seinen ganz eigenen persönlichen Geschmack und individuelle Bedürfnisse.

Eine kleine, hippe Dachgeschosswohnung in bester Citylage, die einer jungen Kundin gefällt, würde einem Rentnerhepaar mit Ruhebedürfnis wohl kaum zusagen – die Zielgruppe für eine Appartement ist eine andere als für ein Einfamilienhaus.

Ein Maklerunternehmen, das alle Kunden über einen Kamm schert, läuft Gefahr, überhaupt keine geeigneten Interessenten anzusprechen. Je besser die Mitarbeiter über die Möglichkeiten der Immobilie Bescheid wissen, desto besser sind die Chancen, geeignete Interessen durch

einen richtigen Marketingmix zu gewinnen. Aus der betriebswirtschaftlichen Marktforschung sind wir gewohnt, Zielgruppen nach äußerlichen Kriterien zu klassifizieren wie bspw. sozio-demographische, finanzielle und andere Merkmale. Im Großen und Ganzen sind es jedoch Menschen mit gleichen Wünschen, Bedürfnissen und Problemen, die eine Zielgruppe ausmachen. Erst wenn Wünsche, Problemstellungen und Anforderungen feststehen, grenzen wir die Zielgruppe nach anderen, üblichen Kriterien weiter ein: nach Budget, Umfeld, Alter, etc.

Dies ermöglicht es uns, die für Werbeaktivitäten vorteilhaft erscheinenden Segmente besser anzusprechen. So sind Ziele leichter zu definieren, Wünsche bekannt und der erforderliche Werbemittelinsatz, um in der Zielgruppe erwünschte Effekte zu erreichen, deutlich geringer als für vergleichbare Kampagnen ohne Segmentierung. Je klarer hierbei das Zielgruppenprofil von Beginn an festgelegt wird, desto einfacher ist es, die Zielgruppe zu überraschen, zu verblüffen und vom Angebot zu begeistern.

**Unsere Vorgehensweise:**

- > Analyse von Objekt und Lage
- > Bestimmung geeigneter Nutzerkreise
- > Zielgruppendefinition
- > Festlegung der Platzierungsmaßnahmen



## Interessenten gewinnen

### Interessenten akquirieren, Erfolg produzieren

Einen geeigneten Interessenten zu gewinnen und für ein Angebot zu begeistern, ist häufig deutlich schwerer, als mit einem bestehenden Kunden zum Abschluss zu kommen.

Um sich von der Masse abzuheben, ist es bei der Objektvermarktung von entscheidendem Vorteil, die Neugier der Interessenten mit leistungs- und serviceorientierten Informationen zu wecken.

Auch in der Interessentengenerierung setzen wir auf einen ganzheitlichen Ansatz, in dem wir auf alle zielgerichteten klassischen und neuen Kommunikationskanäle zurückgreifen.

Wir verstehen Objektvermarktung hierbei als komplexen Prozess, der mit der Entwicklung eines speziellen Vermarktungskonzeptes inklusive qualifizierter Wertermittlung beginnt und mit der Vorbereitung des Vertragsabschlusses und ausgefeilten After-Sales-Services endet.

Um dieses Ziel gemeinsam mit unseren Kunden an Rhein und Ruhr zu erreichen, setzen wir ergänzend zu den klassischen Akquisitionsmethoden (Immobilienportale, Zeitungsanzeigen, Aushänge und Maklernetzwerke) auch sämtliche Möglichkeiten der Kommunikation über das Internet für die Neukundenakquisition ein.

Hierbei greifen wir auf spezielle Online-Marketing-Tools zurück und setzen auf Wunsch auch zielgruppenspezifische Social-Media-Maßnahmen ein.

### Unsere Vorgehensweise:

- > Markt- und Wettbewerbsanalyse
- > klassische und moderne Interessentenakquisition
- > Online-Marketing-Tools
- > Social-Media-Maßnahmen

## Das hochwertige Exposé

### Hochwertige Verkaufsmaterialien zur emotionalen Kundenansprache

Der Kauf einer Immobilie ist häufig eine rein emotionale Entscheidung. Die finanziellen Möglichkeiten bilden hierbei nur die Rahmenbedingungen. Dies vorausgeschickt verwundert es nicht, dass die optimierte Darstellung und das Herausstellen der wichtigsten Objektmerkmale heute ein wichtiger Schlüssel für den erfolgreichen Vermarktungsprozess geworden sind.

Neben einer seriösen Beratung und korrekten Darstellung des Zahlen- und Datenmaterials erfordert die Vermittlung einer Wohnimmobilie den Einsatz moderner Werbemittel wie das qualitativ hochwertige Exposé und Immobilienvideo im Internet. Wir haben uns auf die Erstellung von anspruchsvollen Exposés und qualitativ hochwertigen Verkaufsmaterialien spezialisiert. Hierbei werden die Vorstellungen unserer Kunden eng in die Auswahl geeigneter Werbeinstrumente und die Exposégestaltung eingebunden und in das geforderte Leistungsniveau übersetzt. Durch den Einsatz professionellen Foto- und Videoequipments und die Erfahrung sowie Kreativität unserer Mitarbeiter werden die entscheidenden Merkmale der Immobilie ansprechend herausgestellt und eine emotionale und bestmögliche Kundenansprache realisiert.

Neben der optimierten bildlichen Darstellung folgen auch unsere Exposétexte und Werbebotschaften der Idee der emotionalen Kundenansprache. Hierbei steht die Kernaussage des „da-wohnen-wollens“ im Mittelpunkt unserer Werbeaktivitäten. Selbstverständlich unterstützen wir Sie im Rahmen der Beratungsgespräche auch bei der Optimierung des Erscheinungsbildes Ihrer Immobilie und zeigen Ihnen kostengünstige Möglichkeiten auf, Ihre Immobilie für den Vermarktungsprozess attraktiver zu gestalten und so den Verkaufserfolg aktiv zu fördern.

Für die Produktion der Exposéunterlagen und Werbematerialien kommt in unserem Hause ausschließlich professionelles Equipment wie z. B. leistungsstarke Spiegelreflexkameras und lichtstarke Weitwinkelobjektive sowie Farblaser- und Tintenstrahldrucker aus dem professionellen Printbereich zum Einsatz. Dank unserer umfangreichen Ausstattung ist es uns möglich auch hochauflösende Bilder im DIN-A2+ und DIN-A1 Format eigenständig zu produzieren.

Weitere Dienstleistungen wie z. B. das Erstellen von Spezial- und Luftbilddaufnahmen, virtuelle Besichtigungen (sog. 360°-Technik) sowie Immobilienvideos sind auf Kundenwunsch problemfrei möglich.



## Internetplatzierung

### Neue Medien: Chancen für die Objektvermarktung

Digitale Medien sind aus dem heutigen Alltag nicht mehr wegzudenken. Sie vereinfachen die Kommunikation, sind sehr schnell verfügbar, lassen sich vergleichsweise leicht anpassen und schaffen die gewünschte Vernetzung und Transparenz.

Das Medium Internet vereint verschiedenste digitale Angebote auf engem Raum: Videos neben Informationsartikeln, Bilder neben Image-Elementen. Die Möglichkeiten bidirektionaler Kommunikation bieten neue Chancen für die Objektvermarktung.

Im Rahmen unserer Marketingstrategie füllen wir Schlagworte wie Microsites, Landingpages, Social Media, Blogs oder Google AdWords™ inhaltlich für unsere Kunden. Wir analysieren, empfehlen und beraten. Nicht jeder neue Hype im Netz muss mitgemacht werden. Wir ermutigen unsere Kunden zu digitalen Experimenten, wo wir echte Chancen für den Vermarktungserfolg wittern.

Wir analysieren und bewerten das Verhalten der Zielgruppen und zeigen Informationsketten und Click-Wege auf. Im Zusammenspiel von Konzeption, Innovation und Funktionalität finden wir für unsere Kunden die wirksamste Kombination.

### Leistungen im Internetmarketing:

- > Strategische Beratung zur digitalen Positionierung
- > Publikation auf den großen deutschen Immobilienportalen (u.a. Immobilienscout24, Immowelt, IVD24)
- > Microsites, Blogs, Landingpages
- > Suchmaschinen-Kampagnen, AdWords™

## Immobilienvideo und Online-Besichtigung

### Immobilienvideos: Nicht nur für hochpreisige Immobilien eine echte Chance

Wenn man etwas mitzuteilen hat, kommt es darauf an, wem gegenüber man seine Botschaft wann, wie und auf welchem Weg mitteilt. Damit unsere Kunden ihre Zielgruppen immer auf dem richtigen Fuß erwischen, bieten wir Ihnen ein erweitertes Dienstleistungsportfolio wie z. B. den Einsatz von professionellen Immobilienvideos sowie die Möglichkeit der Online-Besichtigung.

Immobilieninteressenten möchten emotional inspiriert werden und zudem den bestmöglichen Überblick über das Angebot erhalten. Die altbewährte Ein-Foto-Philosophie kann diesem Ziel nur selten gerecht werden. Immobilienvideos sind hierbei nicht mehr ausschließlich hochpreisigen Immobilien vorbehalten. Mit dem Einsatz von professionellen Videoaufnahmen sowie der 360-Technik bieten wir unseren Kunden einen deutlichen Mehrwert und ein herausstechendes Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zum Wettbewerb. So erhöhen wir Ihre Verkaufschancen und sparen Zeit.

Für die Aufnahmen benutzt unser Team ausschließlich professionelles Video- und Computerequipment. Um Räumlichkeiten realitätsnah bzw. in annähernd realer Größe abbilden zu können, kommen hierbei spezielle

Weitwinkelobjektive und Kameras in Profiqualität zum Einsatz. Interessenten können sich so bereits beim Ansehen der Videopräsentation einen präzisen Eindruck von Größe und Aufteilung der Immobilie verschaffen. Die Dreharbeiten unterscheiden sich je nach Objektgröße und gewünschtem Umfang.

### Vorteile des Immobilienvideos:

- > Bessere Zielgruppenansprache
- > Erhöhte emotionale Wirkung der Werbebotschaft
- > Möglichkeit der Onlinebesichtigung
- > Verbesserte Qualität der Vor-Ort-Besichtigungen



## Standorte & Kontaktadressen

### Düsseldorf (Zentrale)

Vogelsanger Weg 80, 40470 Düsseldorf  
Telefon +49 (0)211 749 544-0  
Telefax +49 (0)211 749 544-99  
info@ruhrmakler.de

### Büro Oberhausen

Marktstr. 101, 46045 Oberhausen  
Telefon +49 (0)208 309 975-0  
Telefax +49 (0)208 309 975-99  
oberhausen@ruhrmakler.de

### Büro Dortmund

Ruhrallee 9, 44139 Dortmund  
Telefon +49 (0)231 586 960-0  
Telefax +49 (0)231 586 960-99  
dortmund@ruhrmakler.de

### Büro Essen

Ruhrallee 185, 45136 Essen  
Telefon +49 (0)201 857 917-0  
Telefax +49 (0)201 857 917-99  
essen@ruhrmakler.de

[www.ruhrmakler.de](http://www.ruhrmakler.de)

QR-Code-Reader kostenlos downloaden  
z.B. unter <http://www.scanlife.com>



## Impressum / Imprint

### Herausgeber

RUHR IMMOBILIEN GMBH  
Vogelsanger Weg 80,  
D-40470 Düsseldorf  
Telefon +49 (0) 211 749 560-0  
Telefax +49 (0) 211 749 560-99  
info@ruhr.info, www.ruhr.info

### Kommunikation & Datenschutz

Vogelsanger Weg 80,  
D-40470 Düsseldorf  
Telefon +49 (0)211 749 560-66  
Telefax +49 (0)211 749 560-67  
E-Mail: kommunikation@ruhr.info

### Handelsregister

AG Düsseldorf HRB 70784,  
Sitz: Landeshauptstadt Düsseldorf,  
Geschäftsführer: Jens Hütter,  
USt.-Id.-Nr.: DE 264126451

### Zuständige Aufsichtsbehörde

Stadt Düsseldorf, Gewerbe- & Ordnungsamt,  
Worringer Straße 111, D-40210 Düsseldorf  
Industrie- und Handelskammer Düsseldorf  
Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf

### Berufshaftpflichtversicherung

L. Funk & Söhne GmbH Professional Risks  
Versicherer: Gothaer Allgemeine Versicherung  
AG, Gothaer Allee 1, D-50969 Köln

### Mitgliedschaften

Immobilienverband Deutschland  
IVD Bundesverband e.V. | IVD Region West e.V.  
Bundesverband Freier Immobilien-  
und Wohnungsunternehmen  
BFW Bundesverband e.V. | BFW NRW e.V.  
Immobilienbörse Rhein-Ruhr e.V.

### Markenrecht

Die Marke Ruhrmakler und ihre Folge-  
marken sind markenrechtlich geschützte  
Wort- und Bildmarken, Register-Nrn.  
3020182008376, 302018016685 Deutsches  
Patent- & Markenamt München (DPMA)

### Copyright

Inhalt, Design und Struktur unserer Infor-  
mationsmaterialien sind urheberrechtlich  
geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten.  
Das verwendete Bildmaterial steht in Lizenz  
der jeweiligen Urheber u. a. fotolia, adobe  
stock, gettyimages. Eine detaillierte Über-  
sicht finden Sie auf unseren Internetseiten  
(ruhrmakler.de/Impressum). Informationen  
oder Daten (Text, Bild und Grafik) der  
Informationsbroschüren der RUHR IMMO-  
BILIEN GMBH dürfen nicht ohne vorherige  
schriftliche Zustimmung des Herausgebers  
in irgendeiner Form genutzt oder verwendet  
werden, auch nicht auszugsweise.