

# Leistungen für Verkäufer

**Vorwort**..... 3

**Ruhr Immobilien GmbH**..... 4

**Leistungen für Verkäufer**..... 5

Vermarktungskonzepte..... 6  
 Objektvermarktung..... 6  
 Immobilienbewertung..... 7  
 Entwicklungskonzepte..... 7  
 Nachhaltigkeitsberatung / Green Building..... 8  
 Property Management..... 8

**Immobilienmarketing**..... 9

Marketingprozess..... 10  
 Zielgruppendefinition..... 10  
 Objektvermarktung..... 11  
 Das hochwertige Exposé..... 11  
 Internetplatzierung..... 12  
 Immobilienvideo..... 12

**Research & Marktstudien**..... 13

Marktanalysen..... 14  
 Standortanalysen..... 14  
 Nutzungskonzepte..... 15  
 Spezialstudien..... 15

**Standorte / Impressum**..... 16



## 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.**

## Leistungen für Verkäufer

### Ruhrmakler verkauft mit modernem Marketing zum besten Preis

Unabhängig davon, ob Sie Eigentümer einer gewerblichen oder wohnungswirtschaftlich genutzten Immobilien sind. Ob es sich um ein Wohnhaus, eine Gewerbehalle oder ein Anlageobjekt handelt – in Sachen Immobilien können wir einiges für Sie tun.

Aus unserer langjährigen Maklertätigkeit wissen wir, dass die erfolgreiche Objektvermarktung neben einer hervorragenden Präsentation besonderes Fachwissen, eine wirkungsvolle Kommunikation und geeignete Marktbearbeitung voraussetzt. Neben Erfahrung und Marktkenntnis ist hierbei vor allem eines gefragt: Leidenschaft für individuelle Immobilien und Kundenwünsche.

Mit einem individuell auf die jeweilige Immobilie abgestimmten Vermarktungskonzept sowie dem Einsatz modernster Technik wie z.B. die Online-Besichtigung, Luftbildaufnahmen oder das Immobilienvideo erhöhen wir die Verkaufschancen und erreichen durch eine zielgruppenorientierte Kundenansprache die geeigneten Käuferkreise für Ihre Immobilie.

Wir bieten hierbei den kompletten Service von der Werteschätzung bis zur Vertragsabwicklung und ausgefeilten After-Sales-Services.

### Unsere Leistungen für Verkäufer:

- > Entwicklung von zielgruppenorientierten Vermarktungskonzepten (S. 6)
- > Objektvermarktung und Kundenakquisition (S. 6)
- > Immobilienbewertung (S. 7)
- > Entwicklungskonzepte und Revitalisierungsmanagement (S. 7)
- > Nachhaltigkeitsberatung / Green Building (S. 8)
- > Property Management (S. 8)

## Vermarktungs- konzepte

### Entwicklung von zielgruppenorientierten Vermarktungskonzepten

Die Entscheidung für oder gegen eine Immobilie wird heute mehr denn je nach rationalen, nachvollziehbaren Auswahlkriterien gefällt. Verkäufer wie Käufer erwarten einen fairen und marktgerechten Preis.

Aus diesem Grund analysieren wir den Immobilienmarkt bzw. den relevanten Teilmarkt, jeden Standort und jede Immobilie nach streng objektiven Bewertungskriterien.

Im Rahmen einer ausführlichen SWOT-Analyse (Stärke-Schwächen, Chancen-Risiko) von Standort und Objekt überprüfen wir u.a. die Effizienz der Immobilie, ob sie den technischen Anforderungen langfristig genügt, und wir identifizieren vorhandenes Potenzial. Um eine objektive Entscheidungsgrundlage zu schaffen, analysieren wir das Marktumfeld im Hinblick auf Angebot und Nachfrage und führen eine transparente Marktwertermittlung durch.

Auf Grundlage der ermittelten Erkenntnisse und der Beurteilung der Marktsituation identifizieren wir relevante Zielgruppen und gestalten gemeinsam mit Ihnen das Angebot im Hinblick auf Konditionen und Platzierungsmaßnahmen.

### Wir entwickeln ein Vermarktungskonzept nach folgender Idee:

- > Analyse der Ausgangssituation
- > Betriebswirtschaftliche Aufbereitung aller benötigten Informationen
- > SWOT-Analyse (Stärke-Schwächen / Chancen-Risiko) von Standort und Objekt
- > Analyse des Standort- und Marktumfeldes im Hinblick auf Angebot und Nachfrage
- > Werteinschätzung durch Sachverständige
- > Entwicklung von Nutzungsalternativen
- > Definition von Zielgruppen
- > Gestaltung von Angebot und Konditionen
- > Entwicklung von Marketingmaßnahmen
- > Festlegung der Platzierungsmaßnahmen
- > Käuferakquisition
- > ggf. Anpassung der Marketingstrategie
- > Kaufvertragsverhandlung bis zur Objektübergabe
- > After-Sales-Services

## Objektvermarktung

### Interessenten akquirieren, Immobilienerfolg produzieren

Die Vermarktung von Wohn- und Gewerbeimmobilien zählt zu unseren Kernkompetenzen. Für die Marktsegmente Wohnimmobilien, Büro, Einzelhandel und Industrie stehen unseren Kunden erfahrene Spezialisten zur Verfügung, die intensiv mit den Märkten an Rhein und Ruhr vernetzt sind. Laufende Beobachtung und regelmäßige Analysen der regionalen Märkte verschaffen unseren Kunden einen umfassenden Einblick in das Marktgeschehen. Hierbei bieten wir im Rahmen der Objektvermarktung einen ganzheitlichen und professionellen Beratungsansatz.

Wir verstehen Immobilienvermarktung als komplexen Prozess, der mit der Entwicklung und Ausarbeitung eines individuell abgestimmten Vermarktungskonzepts beginnt und mit der Vorbereitung des Vertragsabschlusses endet.

Um dieses Ziel gemeinsam mit unseren Kunden zu erreichen, analysieren wir das Potenzial der Immobilie, führen eine fundierte Marktpreiseinschätzung durch und dokumentieren den derzeitigen Istzustand.

Unser Team prüft die derzeitige Nutzungs-, Grundriss- und Standortsituation und identifiziert relevante Zielgruppen.

Zusätzlich leiten wir aus den Erkenntnissen der Objektanalyse Empfehlungen für mögliche Umbauten oder alternative Nutzungskonzepte ab. In diesem Zusammenhang unterstützen wir unsere Kunden auch bei der konzeptionellen Vorbereitung von Modernisierungsmaßnahmen, Umnutzungen oder der Neuentwicklung der Immobilie.

Schließlich geht es darum, mittels einer passenden Marketingstrategie und zielgruppenorientierter Werbung schnellstmöglich geeignete Interessenten zu gewinnen.

Um Sie während der gesamten Vermarktungsphase umfassend zu unterstützen und auf dem Laufenden zu halten, steht Ihnen von Anfang an ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Damit Ihre Interessen in der Objektprüfungsphase wie auch im Zuge der Verhandlungen mit Interessenten seriös und professionell vertreten werden.

**Dabei gilt immer: Wir beraten und empfehlen – Sie entscheiden.**

## Immobilien- bewertung

### Entscheidungsgrundlagen schaffen

Zunehmend komplexere Immobilienmärkte stellen immer höhere Anforderungen an Immobilienbewertungen. Um erfolgreich handeln zu können, sind klare, praxisorientierte und vor allem umsetzbare Antworten auf viele Fragen erforderlich.

Viele Marktteilnehmer sind in der heutigen Zeit deutlich risikobewusster geworden. Eine unabhängige und fristgerechte Beratung, detaillierte Objektanalyse, mehr Transparenz im Umgang mit Prozessen und dem Marktrisiko sowie eine fundierte Ausbildung werden vorausgesetzt. Weitere Kriterien sind eine hohe Spezialisierung, Flexibilität und nationale und internationale Vernetzung.

Über unsere Sachverständige (u.a. DEKRA / HypZert) bieten wir unseren Kunden exakte Analysen und Bewertungen und versetzen Sie in die Lage, fundierte Immobilienentscheidungen zu treffen.

Unsere Angebotspalette umfasst Markt- und Standortanalysen, die Entwicklung von Portfoliostrategien sowie die Due-Diligence-Beratung bei An- und Verkaufsentscheidungen. Zudem führen wir für unsere Kunden Verkehrswertermittlungen nach nationalen und internationalen Standards durch.

### Leistungen Immobilienbewertung:

- > Verkehrswertermittlung von Wohn- & Gewerbeimmobilien
- > Markt- und Standortanalysen
- > Due-Diligence-Beratung
- > Miet- und Pachtwertgutachten
- > Immobilienberatung

## Entwicklungs- konzepte

### Stille Reserven aktivieren

Für Eigentümer gewerblicher Immobilien aller Nutzungsklassen bieten wir detaillierte Konzepte zur Bestandsoptimierung.

Unser Team analysiert Ihren Immobilienbestand und identifiziert vorhandenes Entwicklungspotenzial.

Wir prüfen entsprechende Vorhaben zur Revitalisierung sogenannter „stiller Reserven“ in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht. In Kooperation mit externen Planungsbüros entwickeln wir marktorientierte Konzepte für eine neue Nutzung und prüfen Bebauungsalternativen, die wirtschaftlich sinnvoll sind.

Unser interdisziplinärer Ansatz und der geschulte Blick auf die Immobilie helfen dabei, ein reibungsloses Projektmanagement und die Einhaltung der vereinbarten Kosten, Qualitätsstandards und Termine sicherzustellen.

Weiterhin zählen Flächen- und Standortanalysen sowie die Raum- und Bedarfsplanung zu unserer Angebotspalette.

### Leistungen im Bereich Revitalisierungsmanagement:

- > Detaillierte Optimierungskonzepte für das Bestandsportfolio
- > Identifikation von Entwicklungspotenzial („stille Reserven“)
- > Prüfung der Drittverwendungsfähigkeit und Vermarktungschancen
- > Konzepte zur Effizienzsteigerung der Flächennutzung

## Nachhaltigkeit / Green Building

### Immobilien effizienter machen

Angesichts steigender Energiekosten, verschärfter gesetzlicher Auflagen und einer zunehmenden Fokussierung der Unternehmen auf Ergonomie und Effizienz hat sich das Thema Nachhaltigkeit in den letzten Jahren zu einem festen Begriff in der Immobilienwirtschaft entwickelt. Immer mehr national und international agierende Großunternehmen bevorzugen bei der Neuanmietung oder bei Ihren Investitionsentscheidungen Green Buildings.

Im Rahmen der Nachhaltigkeitsberatung bieten wir unseren Kunden professionelle Unterstützung und strategische Beratung auf dem Weg zum Green Building. In Kooperation mit externen Planungsteams bieten wir hierbei umfangreiche Lösungen von der Planung bis zur Optimierung Ihres Gebäudes unter Berücksichtigung der angestrebten Zertifizierung.

Wir entwickeln tragfähige Nachhaltigkeitsstrategien, zeigen Benchmarks auf und analysieren die Nachhaltigkeitsperformance Ihrer Immobilie. Wir begleiten unsere Kunden bei der Umsetzung der baulichen Maßnahmen und stehen auch nach Abschluss der Optimierungsmaßnahmen über unser Immobilien-Management zur Verfügung.

### Leistungen in der Nachhaltigkeitsberatung:

- > Strategische Immobilienberatung zum Thema Nachhaltigkeit
- > Identifikation sinnvoller Investitionen zur Erhöhung der Nachhaltigkeit in Bestandsportfolios
- > Wirtschaftlichkeitsanalysen
- > Vergleichende Kostenanalyse von Alternativangeboten
- > Beratung bezüglich der anzustrebenden Zertifizierung (DGNB, LEED, BREEAM, HQE, in Kooperation mit externen Partnern)

## Property Management

### Stimmt die Rendite der Immobilie? Wie lassen sich leerstehende Flächen optimal vermieten?

Immobilien sind Vermögenswerte, die es zu optimieren und zu entwickeln gilt. Viele Immobilieneigentümer und Investoren verlassen sich bei der Beantwortung derartiger Fragestellungen auf eine professionelle Beratung und beauftragen unsere Property-Management-Experten mit der kompletten Objektbetreuung aus einer Hand.

Mit unserem professionellen Property-Management legen wir das Fundament für eine optimale Rentabilität der uns anvertrauten Immobilienbestände.

Unsere Immobilien-Manager übernehmen vollumfänglich alle operativen Management-Aufgaben Ihrer Immobilien und erreichen durch effiziente und individuelle Lösungen ein Mehr an Performance. Wir verstehen uns hierbei nicht nur als Immobilienverwalter, sondern gleichzeitig auch als Asset Manager mit umfassender Verantwortung für Ihr Investment.

Unsere Mitarbeiter steuern das gesamte kaufmännische und technische Objektmanagement, die ganzheitliche Bewirtschaftung und Vermietung der uns anvertrauten Immobilien aus einer Hand.

Oberste Priorität haben dabei die aktive Bestandsmieterbetreuung, die Mietvertragsprolongation, das Vermietungs- und Kostenmanagement sowie die Sicherung des Cashflows.

Ein flexibler und vorausschauender Instandhaltungsservice, eine schnelle Störungsbeseitigung, eine zuverlässige Buchhaltung, transparente Prozesse sowie eine vereinfachte Kundenkommunikation sind genauso selbstverständlich wie eine optimale Vor-Ort-Betreuung Ihrer Mieter. Mit einem leistungsstarken Vermietungsmanagement reagieren wir zudem schnell und flexibel auf drohende Leerstände.

Im Rahmen von Immobilientransaktionen bieten wir Eigentümern und Investoren darüber hinaus die Möglichkeit der Interimsverwaltung und Bestandsoptimierung.

### Leistungen im Property-Management:

- > Wohnungsmanagement
- > Gewerbemanagement
- > Vermietungsmanagement
- > FM-Services & Consulting

## 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 Werbemittelsatz, 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 gewünschten Umfang.

### Vorteile des Immobilienvideos:

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

## Research & Marktstudien

### Die Anforderungen an die unterschiedlichen Marktteilnehmer wachsen stetig

Zunehmend komplexere Immobilienmärkte und eine nachhaltig steigende Prozess- und Produktkomplexität stellen immer höhere Anforderungen an alle Marktteilnehmer.

Um in den Marktsegmenten an Rhein und Ruhr erfolgreich agieren zu können, sind eindeutige, praxisorientierte und vor allem umsetzbare Antworten auf viele Fragen und Problemstellungen notwendig.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, erarbeiten unsere Spezialisten ausführliche Standort-, Nutzungs- und Bedarfsanalysen, führen Wirtschaftlichkeitsberechnungen durch und erstellen Machbarkeitsstudien. Unsere Angebotspalette umfasst hierbei Markt- und Standortanalysen, Erarbeitung von Portfoliostrategien sowie die Due-Diligence-Beratung bei Ankaufs- und Verkaufsentscheidungen.

Durch die Aufbereitung relevanter Marktdaten versetzen wir unsere Kunden dabei in die Lage, Immobilien auch im Kontext kontinuierlicher Marktveränderungen und aktueller Trends sicher beurteilen zu können.

### Leistungen im Research:

- > Ausarbeitung marktorientierter Anforderungsprofile
- > Standort- und Marktanalysen (S. 14)
- > Entwicklung von Nutzungskonzepten (S. 14)
- > Office-, Investment- und Retail-Marktreports
- > Immobilienmarktberichte (S. 15)
- > Individuelle Marktanalyse für Kunden (S. 15)
- > Abbildung von Marktentwicklungsszenarien

## Marktanalysen

### Der Markt verändert sich ständig

Trends und Marktbedingungen in der Immobilienwirtschaft sind im Rahmen von Investitionsentscheidungen eine wichtige Komponente, die es richtig einzuordnen gilt. Nicht zuletzt im Zuge der jüngsten Wirtschaftskrise sind viele Immobilienakteure deutlich risikobewusster geworden.

Markt- und Standortanalysen bilden daher die Grundlage für sämtliche Investitionsentscheidungen von großer wirtschaftlicher Reichweite.

Unser Research beobachtet das Marktgeschehen auf den Immobilienmärkten an Rhein und Ruhr und fasst für Sie zusammen, was wissenswert ist und wichtig wird.

Unser Immobilienresearch basiert hierbei auf zwei Säulen: Auf der einen Seite analysieren wir die Märkte anhand unserer täglichen Arbeit, andererseits sammeln wir Informationen, die uns von relevanten Instituten und Verbänden zur Verfügung gestellt werden.

Eine Immobilienmarktanalyse ist hierbei sehr viel mehr als nur eine übliche Marktwertermittlung.

### Eine Marktanalyse liefert wertvolle Informationen zur:

- > Konkurrenz- bzw. Wettbewerbssituation
- > Preisentwicklung
- > Marktentwicklung und Trends

## Standortanalysen

### Der Standort entscheidet

Nicht die Lage einer Immobilie als solche ist entscheidend, sondern die Frage, welchen Nutzen die Immobilie in Verbindung mit der Lage einer ganz bestimmten Zielgruppe stiftet. Ein falsch gewählter Standort kann erhebliche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens haben, da hohe Investitionskosten in Verbindung mit einer langfristigen Bindung an den neuen Standort ein hohes Risiko bergen. Standortentscheidungen sind daher sorgfältig abzuwägen.

Nur wenn sich Ihre Strategie am lokalen Markt orientiert, haben Sie langfristig Erfolg. Eine fundierte Analyse der Markt- und Standortgegebenheiten sollte daher Ausgangspunkt für jede Standortentscheidung sein.

Ein nachhaltiger Markterfolg stellt sich hierbei nur dann ein, wenn die jeweiligen standort-, markt- und wettbewerbsseitigen Gegebenheiten berücksichtigt werden. Die Qualitäten des Makro- und des Mikrostandortes richtig einzuordnen, Marktnischen zu entdecken und eine zielgruppenorientierte Konzeption abzuleiten, ist die Basis für den Erfolg. Ergänzend ermitteln wir auch relevante Struktur- und Leistungsdaten.

### Leistungen Standortanalysen:

- > Kaufkraftanalysen
- > Potenzialanalysen
- > Agglomerationsanalysen
- > Handelsanalysen
- > Wettbewerbsanalysen

## Nutzungskonzepte

### Das richtige Nutzungskonzept entscheidet

Welche Nutzung passt zu Ihrem Standort? Sind die Flächenstrukturen und Einrichtungen zeitgemäß und nutzerorientiert? Welche Auswirkung auf die Rentabilität ist bei welcher Positionierung auf die jeweilige Nutzungsstruktur zu erwarten?

Die Fragestellungen und Anforderungen rund um Immobiliennutzungen sind anspruchsvoll und vielfältig. Die Werthaltigkeit von Immobilien wird hierbei neben Lagekriterien wesentlich durch attraktive und zukunftsichere Nutzungen bestimmt. Daneben beeinflussen wirtschaftliche, technische und gesellschaftliche Entwicklungen die Nutzungsmöglichkeiten von Immobilien.

Jede Nutzergruppe hat spezielle Anforderungen, die es bei Planung und Investitionsentscheidungen zu berücksichtigen gilt. Unsere Spezialisten untersuchen die Wettbewerbssituation, ermitteln Marktchancen der unterschiedlichen Nutzungssegmente und definieren die strategische Marktpositionierung ihrer Immobilie. Gemeinsam mit erfahrenen Planungsbüros entwickeln wir standortspezifische und marktorientierte Funktions- und Nutzungskonzepte, die als Grundlage für das Branchenmixkonzept Ihrer Immobilie dienen.

### Leistungen Nutzungskonzepte:

- > Ermittlung von Nutzungskonzepten
- > Machbarkeitsstudien
- > Standortanalysen
- > Wettbewerbsanalysen

## Spezialstudien

### Entwicklungen frühzeitig erkennen

Die letzten Jahre haben teilweise deutlich gezeigt, wie volatil sich die verschiedenen Immobilienmärkte verhalten können.

Die richtige Positionierung Ihres Immobilieninvestments ist die Basis für nachhaltigen Erfolg am Markt. Unser Immobilienresearch unterstützt Immobilieneigentümer, -nutzer und -investoren hierbei mit umfassenden Analysen und Marktdaten.

Unsere Spezialisten liefern Ihnen einen aktuellen Blick auf den für Sie relevanten Teilmarkt inklusive seiner Entwicklung von gestern bis morgen und somit Informationen, die höchst relevant für entsprechende geschäftspolitische Entscheidungen unserer Auftraggeber und Kunden sind.

Neben grundlegenden Übersichten über die verschiedenen Teilmärkte an Rhein und Ruhr werden von unseren Kunden auch Spezialstudien über Zukunftsperspektiven, Markt- und Vermietungschancen sowie Konkurrenzanalysen beauftragt.

### Leistungen Spezialstudien:

- > Büromarktanalysen
- > Wohnungsmarktanalysen
- > Einzelhandelsmarktuntersuchungen
- > Analysen zum Markt für Gewerbe- und Industrieimmobilien

## 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.