

Leistungen für Vermieter

Vorwort..... 3

Ruhr Immobilien GmbH..... 4

Leistungen für Vermieter..... 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
vermehrten.“*

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 Vermieter

Ruhrmakler vermietet Wohn- und Gewerbeimmobilien schnell und effizient

Eine Immobilie erfolgreich zu vermieten erfordert Fachwissen, eine wirkungsvolle Kommunikation und gute Marktbearbeitung. Im Mittelpunkt stehen hierbei die Wünsche und Ziele des Auftraggebers, die es zu berücksichtigen gilt.

Unabhängig davon, ob es sich um die Erstvermietung eines Neubauobjektes handelt, um Büroräume in einer gewerblichen Liegenschaft oder Sie eine Lagerfläche vermieten möchten. In Sachen Vermietung können wir einiges für Sie tun. Wir analysieren den Markt und das Umfeld Ihrer Immobilie, ermitteln den passenden und marktgerechten Mietzins, entwickeln ein individuell abgestimmtes Vermarktungskonzept und platzieren Ihr Angebot am Markt. Unser gutes Netzwerk in der Metropole Ruhr garantiert Ihnen hierbei eine zeitnahe und erfolgreiche Vermietung.

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 fachgerechter Wertermittlung beginnt und mit der Ausarbeitung des Mietvertrages und ausgefeilten After-Sales-Services endet.

Unsere Leistungen für Vermieter:

- > Fundierte Mietpreisermittlung (S. 6)
- > Übersichtliche Regelungen im Maklervertrag und Gebühren (S. 6)
- > Qualitativ hochwertige Immobilienpräsentation und Exposématerialien (S. 7)
- > Individuell abgestimmte, zielgruppenorientierte Vermarktungskonzepte (S. 7)
- > Beratung in Fragen rund um den Mietvertrag (S. 8)
- > Umfassendes Kooperationsnetzwerk an Rhein und Ruhr (S. 8)

Mietpreisermittlung

Der richtige Mietzins – Grundlage für eine langfristige Partnerschaft

Auch im Rahmen der Vermietung von Wohnraum spielt die Konditionengestaltung mitunter eine entscheidende Rolle. Faktoren wie Ausstattung, Lage und Standort der Immobilie müssen mit den ortsüblichen Vergleichsmieten, dem Angebot und den jeweiligen Marktverhältnissen in Einklang gebracht werden. Hierzu ist es für den beauftragten Immobilienbewerter erforderlich, die Marktverhältnisse und die regionalen Besonderheiten genau zu kennen.

Wir bieten unseren Kunden hierbei klare und fundierte Entscheidungsgrundlagen an Rhein und Ruhr. Unser Team analysiert das Potenzial Ihrer Immobilie und führt eine fachgerechte Ermittlung des marktgerechten Mietpreises durch.

Unsere Spezialisten und Kooperationspartner, u. a. erfahrene Architektur- und Ingenieurbüros, überprüfen mögliche Nutzungs- und Umbaualternativen und unterstützen Sie bei der Planung und Durchführung von Modernisierungsmaßnahmen und Nutzungsänderungen.

In der Vergangenheit haben sich unsere Spezialisten verschiedensten Herausforderungen an Rhein und Ruhr gestellt. Von der Wertermittlung einfacher Wohnobjekte bis hin zur Bewertung umfangreicher Immobilienportfolios.

Leistungen in der Immobilienbewertung:

- > Verkehrswertermittlung
- > Mietwertgutachten
- > Entschädigungsgutachten
- > Immobilienberatung

Maklervertrag & Gebühren

Vertrauen schaffen, Risiken absichern

Die Vermietung von Wohnraum erfordert eine Ansprache der richtigen Zielgruppe, die Auswahl geeigneter Mieter und vor allem viel Vertrauen in die Fähigkeiten des Maklers. Hierbei ist es wichtig, dass die zwischenmenschliche Komponente stimmt.

Aus diesem Grund wird bei uns erst kurz vor Beginn der Objektvermarktung die Aufgabenverteilung zwischen Makler und Verkäufer schriftlich im Maklerauftrag vereinbart.

Die geführten Vorgespräche, die Markteinschätzung und Mietpreisermittlung erfolgen für Sie kostenfrei und unverbindlich.

Erst wenn wir Sie von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen konnten, wird ein qualifizierter Alleinauftrag mit Ihnen geschlossen.

Unsere Gebühren richten sich nach den ortsüblichen Bestimmungen und sind abhängig von Lage, Ausstattung und den Vermittlungschancen.

Unsere Vorteile für Sie:

- > Kostenfreie Mietpreisermittlung
- > Unverbindliche Vorgespräche & Analyse
- > Bedarfsgerechte Beratung und Betreuung
- > Individuelle Marketingkonzepte
- > Messbarkeit der Resonanz auf die Werbemaßnahmen
- > Selektion vorgemerakter Mietinteressenten

Immobilienpräsentation und Exposé

Der optimale Auftritt Ihres Mietobjekts

Sie selbst wissen um die Vorzüge Ihrer Immobilie. Aber auch Mieterinteressenten sind davon zu überzeugen, warum Ihr Angebot in die engere Wahl zu ziehen ist. Das erreichen wir durch den Einsatz einer zielgruppenorientierten Vermarktungsstrategie und die Verwendung hochwertiger Werbemittel wie z. B. unserer anspruchsvollen Objektexposés.

Alle eingesetzten Werbemittel und Prospektmaterialien sind darauf ausgerichtet, Ihre Immobilie bestmöglich darzustellen und Interessenten einen optimalen Überblick über Raumaufteilung, Ausstattung und technische Details des Objekts zu vermitteln.

Im Rahmen unserer Immobilienberatung zeigen wir unseren Vermietungskunden zudem kostengünstige Möglichkeiten auf, die Vermittlungschancen Ihrer Immobilie durch kosmetische oder modernisierende Maßnahmen zu verbessern. Denn nur ein möglichst gutes Erscheinungsbild lockt mehr Interessenten dazu, sich auch mit den Details Ihres Objekts zu beschäftigen.

Für die Erstellung unserer Prospekt- und Werbematerialien kommt in unserem Hause ausschließlich professionelles Equipment aus dem gehobenen

Print- und Fotobereich zum Einsatz. Dazu zählen hochwertige Spiegelreflexkameras mit lichtstarken Weitwinkelobjektiven, Farblaserdrucker, Plotter und professionelle Tintenstrahldrucker. Dank unserer technischen Ausstattung sind wir beispielsweise in der Lage, Bilder ohne Qualitätsverlust im Format DIN-A1 herzustellen.

Leistungen in der Immobilienpräsentation:

- > Hochwertige Werbemittel & Exposés
- > Professionelle Fotoaufnahmen
- > Beratung zur Optimierung des Erscheinungsbildes Ihrer Immobilie
- > Professionelles und modernes Equipment
- > Home Staging in Kooperation mit externen Dienstleistern

Vermarktungskonzepte

Effiziente Vermarktungsstrategien zur Mieterakquisition

Jede Immobilie ist einzigartig. Und als Solche muss Sie im Vermarktungsprozess auch behandelt werden. Die erfolgreiche Vermittlung beginnt hierbei mit einer durchdachten Planung und einem stimmigen Vermietungskonzept.

Wir verstehen Objektvermarktung als strukturierten Prozess, der mit der Entwicklung eines zielgruppenorientierten Vermarktungskonzepts inkl. Potenzialanalyse und Mietpreiseinschätzung beginnt und mit der Ausgestaltung und Abschluss des Mietvertrages endet.

Damit es soweit kommt, bedarf es zunächst einer fundierten Mietpreiseinschätzung und einer detaillierten Dokumentation des derzeitigen Ist-Zustandes Ihrer Immobilie.

Unsere Vermietungsspezialisten analysieren die aktuelle Grundriss-, Nutzungs- und Standortsituation, identifizieren die relevante Zielgruppe für Ihr Vermietungsvorhaben und ziehen ebenfalls bereits vermittelte Vergleichsobjekte zur Evaluierung heran.

Aus den gewonnenen Erkenntnissen werden wertvolle Empfehlungen für Umbauten und Optimierungsmaßnahmen abgeleitet.

Schließlich geht es darum, mittels einer zielgruppenorientierten Marketing- und Werbestrategie schnellstmöglich geeignete Mieter für Ihr Objekt zu finden.

Um Sie von Beginn an umfassend zu informieren und Ihre Interessen in der Objektprüfungsphase wie auch im Zuge der Verhandlungen professionell und seriös zu vertreten, steht Ihnen von Anfang an ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung, der Sie in allen Phasen des Vermietungsprozesses kompetent begleitet.

Unser Vermarktungskonzept richtet sich nach folgender Idee:

- > Zusammenstellung und Aufbereitung der relevanten Unterlagen
- > Stärken / Schwächen - Chancen / Risiken - Analyse von Standort und Objekt
- > Analyse des Marktumfeldes in Bezug auf Angebot und Nachfrage
- > Definition von Zielgruppen
- > Konditionengestaltung
- > Entwicklung von Marketingmaßnahmen
- > Festlegung der Platzierungsmaßnahmen

Beratung rund um den Mietvertrag

Risiken begrenzen, Interessen durchsetzen

Unabhängig davon, ob ein komplexer Gewerberaummietvertrag mit Verlängerungsoption und Indexklausel geschlossen werden soll, ein Mieter seine Miete mindert oder ein Haftungsrisiko minimiert werden soll.

Die rechtlichen Anforderungen und Probleme rund um das Immobilieneigentum sind zahlreich und zunehmend. Grund genug, die Dinge in professionelle Hände zu geben.

Im Rahmen unserer Immobiliendienstleistungen bieten wir unseren Kunden umfassende Beratungsleistungen rund um immobilienwirtschaftliche Fragestellungen. Auf Wunsch auch in rechtlichen Fragestellungen unter Hinzuziehung externer Rechtsanwälte. So stehen wir Ihnen bspw. bei der Ausgestaltung und Prolongation von Mietverträgen oder bei Fragen zu Haftungsrisiken kompetent zur Verfügung.

Aber auch bei Mietminderungen, Modernisierungen oder verwaltungsrechtlichen Fragen stehen wir Ihnen auf Wunsch kompetent zur Verfügung. Erfahrene Spezialisten aus dem Bereich Bank- und Finanzierungsrecht, Gesellschafts- und Steuerrecht ziehen wir bei Bedarf über externe Partner hinzu.

Unsere Beratungsdienstleistungen:

- > Rechtsberatung über Kooperationspartner und externe Rechtsanwälte
- > Baurecht und Mietrecht
- > Nutzung von Immobilien
- > Bau- und Genehmigungsverfahren
- > Kaufverträge und Mietverträge
- > Projektentwicklung

Starkes Netzwerk

Vernetztes Denken: entscheidend für eine erfolgreiche Vermietung

Als erfahrener Immobiliendienstleister können wir auf ein umfangreiches Partnernetzwerk an Rhein und Ruhr zurückgreifen, das uns und unsere Kunden in vielen Belangen bestens unterstützt.

So unterhalten wir beispielsweise langjährige Geschäftsbeziehungen zu solventen Privat- und Firmenkunden, den wichtigsten Immobilienverbänden und Immobiliennetzwerken sowie Grundstücksbörsen der Region.

Zudem stehen wir in engem Kontakt mit den jeweiligen Wirtschaftsförderungen und kooperieren gerne mit seriösen Maklern und bundesweit tätigen Maklerhäusern. Damit profitieren unsere Kunden sowohl von der Qualität als auch von der Quantität unserer Kontakte.

Hinzu kommen weitreichende Dienstleistungen, die letztlich nach der erfolgreichen Vermittlung greifen. Im Zuge dieser After-Sales-Services unterstützen wir unsere Kunden etwa dabei, die passenden Unternehmen für Umzug, Renovierungsarbeiten oder Umbaumaßnahmen zu finden. Unser starkes Netzwerk an Rhein und Ruhr kommt unseren Kunden hierbei zugute.

Auszug unserer Kooperationspartner an Rhein und Ruhr:

- > Maklernetzwerke (u.a. IVD / BFW)
- > Grundstücksbörse Ruhr
- > Wirtschaftsförderungen
- > Architektur- und Ingenieurbüros
- > Rechtsanwälte & Notare
- > Bauunternehmen / Handwerker
- > Banken / Finanzdienstleister
- > Werbeagenturen

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 Rentnerehepaar 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

Die Entscheidung für eine 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. Immobilien-scout24, 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. 15)
- > Office-, Investment- und Retail-Marktreports
- > Immobilienmarktberichte
- > 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 zukunfts-sichere 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

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.