

DEUTSCHES-IMMOWERK

Ihre Zielsetzungen – Unsere Lösungsansätze

Deutsches-Immowerk
Mühlenredder 7
21465 Reinbek

Tel: + 49 (0)40 – 261 027 74

Mobil: + 49 (0) 176 – 163 796 70

Web: www.deutsches-immowerk.de

E-Mail: info@deutsches-immowerk.de

Agenda

1. Wir stellen uns vor
2. Warum ein Makler – Warum Deutsches-Immowerk
3. Unsere gemeinsamen Ziele beim Verkauf Ihrer Immobilie
4. Marketingplan
5. Die Typologie der Interessenten
6. Wie sehen Sie Ihre Immobilie?
7. Kaufpreisgestaltung

1. WIR STELLEN UNS VOR

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.

Pasarlai Akbary

Mein Name ist Pasarlai Akbary, ich bin Inhaber und Geschäftsführer von Deutsches-Immowerk. Bereits während meines dualen Studiums im Bereich der Immobilienwirtschaft habe ich umfangreiche praktische Erfahrungen als Immobilienmakler bei namhaften und weltweit bekannten Immobilienunternehmen gesammelt. Auch Führungspositionen mit hoher Verantwortung wurden mir übertragen. Daneben habe ich mittelständige Unternehmen von der Gründung an mit aufgebaut und meine praktischen Erfahrungen in den Bereichen der Kapitalanlage/Investment, Verkauf, Vermietung, Verwaltung und Finanzierung von Immobilien ausbauen können. Auch in der Projektentwicklung, war ich beim größten Wohnungsbauunternehmen unseres Landes als Projektleiter für die Projektleitung, Projektsteuerung sowie das Projektmanagement als Bauherrenvertreter bei Planungsabstimmungen im Hinblick auf die Entwurfs- und Ausführungsplanungen von Quartiersentwicklungen verantwortlich. In meiner letzten Tätigkeit war ich als Vertriebsleiter für das größte Kreditinstitut unseres Lands tätig. In meiner Verantwortung lag die enge Zusammenarbeit mit den Beraterinnen und Beratern der Bank, die professionelle Beratung der Bankkunden rund um das Thema Immobilien sowie die Führung und Weiterentwicklung eines eigenen Maklerteams. Heute betreue ich als Geschäftsführer aktiv Kunden und unterstütze Sie während des gesamten Verkaufs- und Vermietungsprozesses mit meiner Expertise. Mein Fokus liegt darin, das Beste aus einer Immobilie herauszuholen und meinen Mitmenschen ein neues zu Hause und oder ein neues Arbeitsumfeld zu ermöglichen.



Beruflicher Werdegang

07/2022 – Heute	Inhaber/Geschäftsführer Deutsches-Immowerk
08/2020 – 07/2022	Vertriebsleiter Postbank Immobilien GmbH
08/2019 – 08/2020	Development Manager BUWOG Bauträger GmbH
12/2017 – 08/2019	Teamleiter Immowerk-Nord
01/2015 – 11/2017	Immobilienmakler Heimathafen-Immobilien
08/2012 – 12/2014	Immobilienmakler Weinell-Immobilien
10/2011 – 07/2012	Manager Assistent / Immobilienmakler RE/MAX
05/2006 – 09/2011	Teamleiter Agentur Altenberger GmbH

Ausbildung

Master of Arts Real Estate Management	Hochschule AIM
Dipl. Wohnungs- und Immobilienwirt	Hochschule EBZ
Bachelor of Arts Real Estate Management	Hochschule EBZ
Immobilienökonom	Hochschule EBZ

DEUTSCHES-IMMOWERK

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.

Ihr Vertrauen-Unser Ziel:

- Gründung 2022 / Berufserfahrung über 15 Jahre
- Ehrlichkeit und Engagement 110%
- Durchschnittliche Vermietungszeit 2 Monate
- Durchgeführte Bewertungen über 2000
- Bereits vermietete Immobilien über 500
- Zugang zu zahlreichen Investoren/Family-Offices/Stiftungen/Verbände
- Kooperation mit namhaften Banken (Finanzberater)

Professionelle Vermittlung von:

- Gewerbeimmobilien
- Wohnimmobilien
- Spezialimmobilien
- Investmentimmobilien
- Finanzierungen

Unser Kundenstamm :

- Gewerbetreibende (Suchaufträge von bonitätsgeprüften Kaufinteressenten)
- Family-Offices (single + multi)
- Privatanleger (allgemein + Privatisers)
- Real Estate Investment Trust
- Kreditinstitute
- Versicherungsgesellschaften
- Kapitalgesellschaften
- Investmentgesellschaften
- Unternehmen
- Kommunen
- Kirchen
- Stiftungen
- Vereine
- Verbände
- Sozialversicherungsträger
- Versorgungswerke



Unsere 10 Grundwerte:

- Kundenbegeisterung
- Professionalität
- Diskretion
- Verantwortung
- Erfolg
- Vertrauen
- Kompetenz
- Verbindlichkeit
- Fairness
- Ehrlichkeit

Ein starker Partner:

- Jederzeit erreichbar: 7 Tage die Woche

2. WARUM EIN MAKLER – WARUM DEUTSCHES-IMMOWERK

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.

Warum ein Makler- Warum Deutsches-Immowerk:

Einen Makler beauftragen, oder in Eigenregie handeln?

Ein Immobilienmakler hat viele Vorteile, die nicht zu unterschätzen sind. Allerdings kommt es auf die Wahl des richtigen Immobilienmaklers an. Denn wie in jeder Branche gibt es seriöse und unseriöse Dienstleister. Umso wichtiger ist es, einen Makler zu suchen, der sich an Standesregeln bindet, hohes Fachwissen aus langjähriger Berufserfahrung und Studium aufweist und ein umfassendes Marketingkonzept anbietet.

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen eine kompetente und transparente Dienstleistung zu gewährleisten. Dabei handeln wir ausschließlich in Ihrem Interesse, arbeiten persönlich, unabhängig von großen anonymen Institutionen und stimmen unser gesamtes Vorgehen mit Ihnen ab. Zudem bieten wir Ihnen aufgrund langjähriger Berufserfahrung und mehreren akkreditierten Studienabschlüsse in der Immobilienwirtschaft den entscheidenden Mehrwert im Vergleich zur Konkurrenz.

Unsere einzigartige Unternehmenskultur, unsere gelebten Werte und letztlich unser Team machen Deutsches-Immowerk zu dem einmaligen Unternehmen, das es heute ist. Wir haben unsere Grundwerte schriftlich definiert. Sie sind für uns verbindlicher Leitfaden in allem, was wir tun. Sie sind der Rahmen, aus dem heraus wir unsere Entscheidungen treffen.

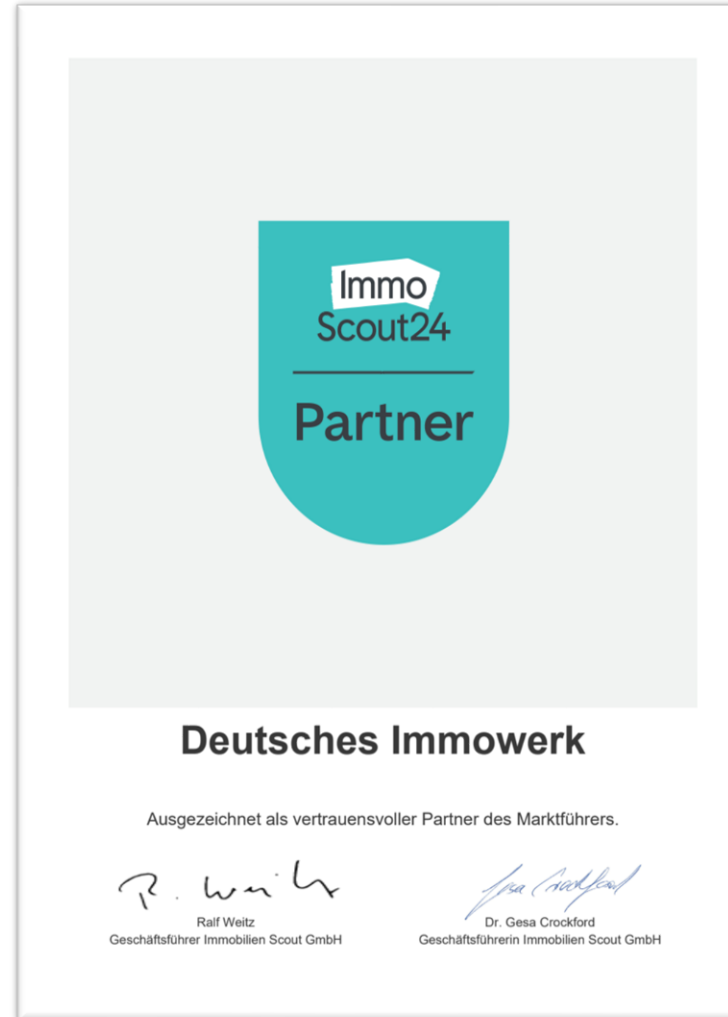
Sie werden die Zusammenarbeit mit uns lieben, garantiert!

Unsere Vorteile für Sie im Überblick:

- **Höchstpreis:** Wir holen aus Ihrer Immobilie den Höchstpreis heraus.
- **Fachkompetenz:** 15-jährige Berufserfahrung sowie 4 Studienabschlüsse.
- **Unterlagenbeschaffung:** Wir beschaffen alle erforderlichen Unterlagen.
- **Preisverhandlung:** Wir führen alle Preisverhandlungen gekonnt für Sie durch.
- **Bonitätsprüfung:** Wir arbeiten mit namhaften Banken zusammen.
- **Rechtssicherheit:** Wir sind auf alle Rechtslagen bestens vorbereitet.
- **Kooperationspartner:** Wir bieten Ihnen alles auf einer Hand.
- **Immobilienuche:** Wir unterstützen Sie bei der Suche einer neuen Immobilie.
- **Zeitersparnis:** Sie sparen Zeit und vermieten schneller mit uns.
- **Marktwertermittlung:** Wir ermitteln den exakten Mietzins Ihrer Immobilie.
- **Marketing:** Mit über 30 Marketingmaßnahmen bewerben wir Ihre Immobilie.
- **Sicherheit:** Wir bieten Ihnen die max. Sicherheit an.
- **Organisation:** Wir übernehmen für Sie die gesamte Organisation und Ablauf.
- **After-Sales-Service:** Auch nach der Vermietung stehen wir Ihnen stets zur Seite.

Wir legen großen Wert auf maximale Kundenzufriedenheit

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.



Wir legen großen Wert auf maximale Kundenzufriedenheit

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.



Eine Auswahl unserer Verkaufserfolge-B2B



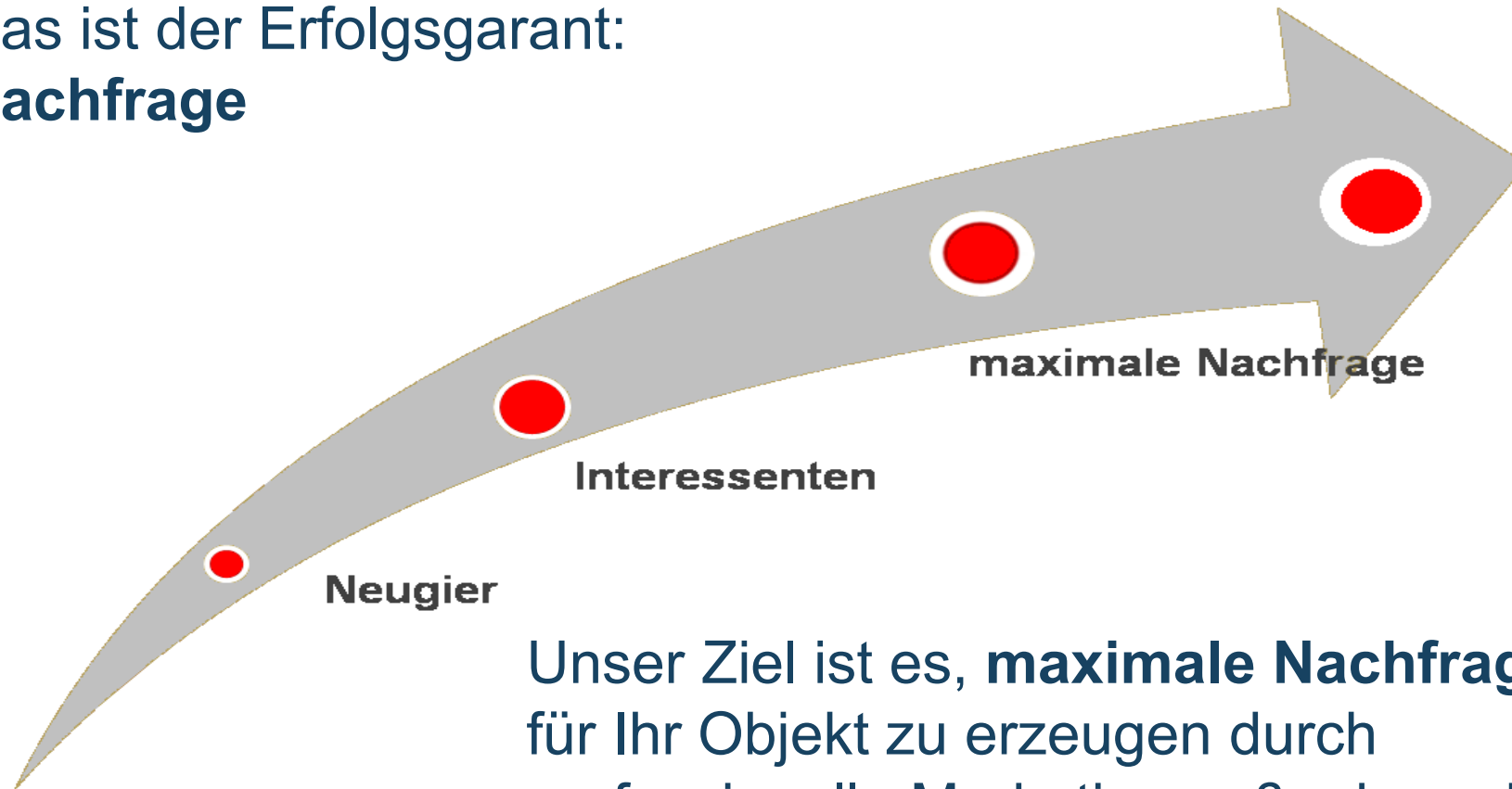
3. UNSERE GEMEINSAMEN ZIELE BEIM VERKAUF

Starker Partner. Professionelle Vermittlung. Sichere Abwicklung.

Merkmale	Angaben
Bestmöglicher Mietpreis	ImmoWertV gemäß §17-20
Kürzeste Vermarktungsdauer	Marketing
Sicherheit	Bonitätsprüfung der Kaufinteressenten
Komfort	Übernahme aller Abläufe + Suchauftrag vorab

4. MARKETINGPLAN

Das ist der Erfolgsgarant:
Nachfrage



Unser Ziel ist es, **maximale Nachfrage** für Ihr Objekt zu erzeugen durch professionelle Marketingmaßnahmen!

Marketingmaßnahmen

Ihr Vorteil = Marktabdeckung zu 100%!

Über 40 Marketingmaßnahmen

Affiliate-Marketing
Onlinemarketing
Zielgruppendefinition
Professionelle Präsentation
Visualisierung
Objektunterlagen
Immobilienbewertung ImmoWertV
3D - Grundrisse
Exposé
Broschüren
Flyer
Nachbarschaftswerbung
Schilder + Galgen
Open - House
Profi - Open - House
Internetbörsen
Social - Media
Video-Clip
360° Panorama-Rundgang
Hochwertige Fotoaufnahmen
Flugdrohne
Home - Staging
Duftmarketing
Käuferprofil Erstellung
Immobilienbegutachtung
Aushänge Immobilienbüro
Datenbank - Marketing
Aushänge Finanzcenter
Aushänge Finanzberater
Maklernetzwerk
Aushänge Kooperationspartner
Printmedien
Website Deutsches-Immowerk
Finanzierungs-Zertifikat
Finanzierungsangebot

Unser 40-Punkte-Marketingplan

Ein Inserat allein verkauft keine Immobilie zum Höchstpreis.

Unser 40-Punkte-Marketingplan sorgt dafür, dass Ihre Immobilie nicht nur gesehen, sondern begehrt wird.



Maßnahmen im Überblick

Maßnahmen 1-8



Unterlagenbeschaffung



Immobilienbewertung



Präsentation



Exposee



Printmedien



Broschüre



Flyer

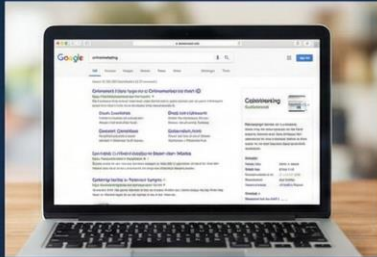


Nachbarschafts-Werbung

DEUTSCHES IMMOWERK

Maßnahmen im Überblick

Maßnahmen 9-16



Onlinemarketing



Open-House



Internetbörsen



Social-Media



Video-Clip



3D-Grundrisse



Visualisierungen



Fotoaufnahmen

DEUTSCHES IMMOWERK

Maßnahmen im Überblick

Maßnahmen 17-24



Onlinemarketing



Drohnenaufnahme



virtuelle Rundgänge



Homestaging



Duftmarketing



Aushänge



Datenbank



Suchprofile

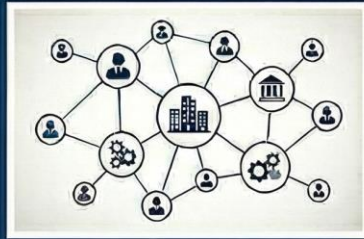
DEUTSCHES IMMOWERK

Maßnahmen im Überblick

Maßnahmen 25-32



Finanzierung



Netzwerk



Bieter-Verfahren



Rechtsbeistand



Aktivitätenbericht



Übergabe



Vermietungssicherheiten



Umzugsunternehmen

DEUTSCHES IMMOWERK

Maßnahmen im Überblick

Maßnahmen 33-40



Standortanalyse



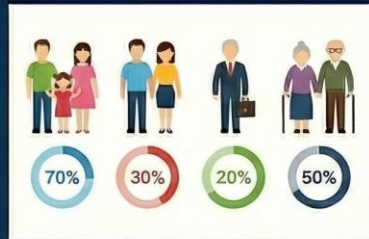
Bestandsanalyse



Potenzialermittlung



Erlösermittlung



Zielgruppeanalyse



Due-Diligence



Baurechtermittlung



Entwicklungspotenziale

DEUTSCHES IMMOWERK

Wir setzen Ihre Immobilie gekonnt in Szene

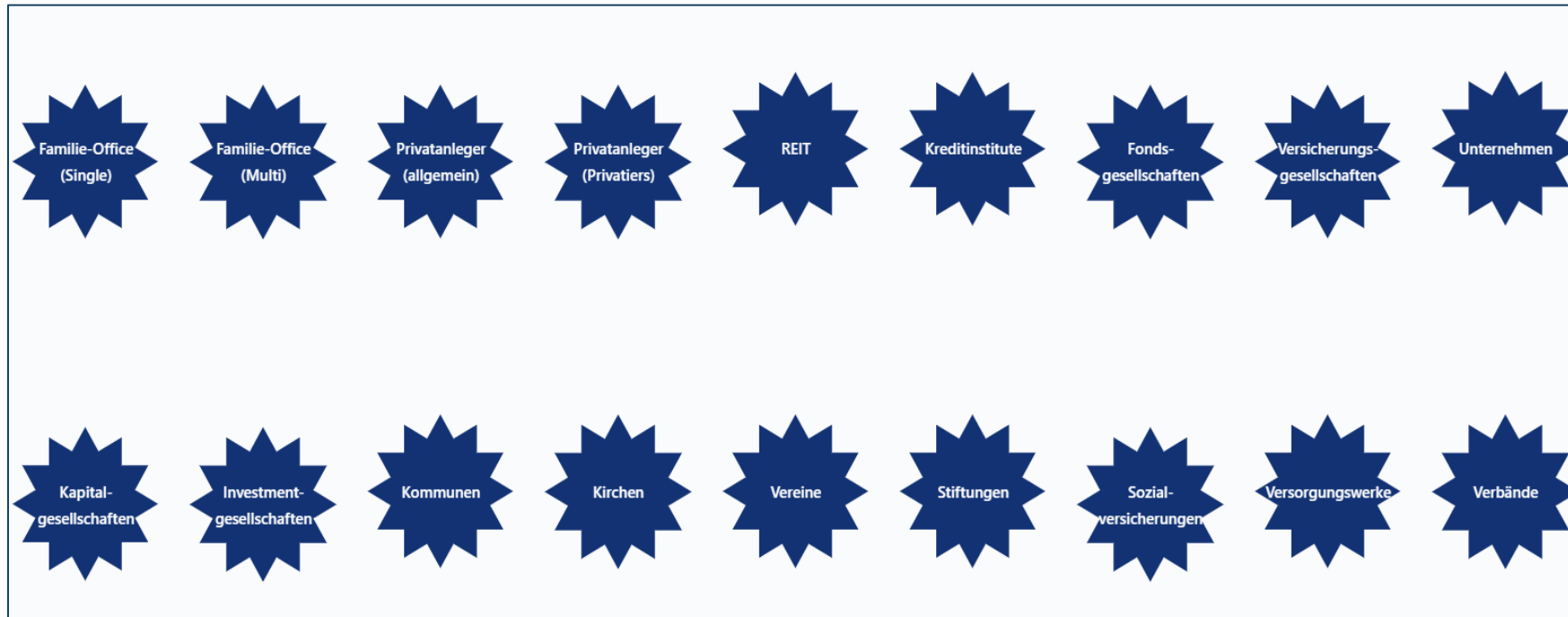


Unser Erfolgsgarant: Datenbank

Bonitätsgeprüfte Kaufinteressenten!



Datenbank-Investoren



Das ist der Erfolgsgarant: Unsere Investoren!

Online-Marketing

DEUTSCHES IMMOWERK

immonet.de
Wir sind Immobilien

Immonet

Website

www.ebay-kleinanzeigen.de.de

ebay
Kleinanzeigen

immowelt.de
Willkommen zu Hause

Weitere
Portale

www.is24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24



5. DIE TYPOLOGIE DER INTERESSENTEN

Der Anfänger

Der Erfahrene

Der Entertainer

Der Unentschiedene



6. WIE SEHEN SIE IHRE IMMOBILIE?

Ähnliche Angebote in Internet & Zeitungen
+ angebliche Preiserlöse meiner Nachbarn
+ eigene Investitionen
+ das eigene, persönliche Verhältnis
= der **Wunschpreis** Ihrer Immobilie



Wir haben die richtige Preisstrategie für Ihre Immobilie!

Der Käufer ist gefunden! Was jetzt?

Herzlichen Glückwunsch!

Wir haben Ihr Ziel erreicht und einen Käufer gefunden. Jetzt regeln wir die letzten Schritte bis zur Schlüsselübergabe.

Finanzierungs-Check

Damit Sie Ihr Geld auch wirklich bekommen.

Wir holen in der Regel vor der ersten Besichtigung, aber auf jeden Fall vor der Beurkundung einen Bonitätsnachweis ein.

Verkaufsvertrag

Punkt für Punkt haben wir alles in Ihrem Sinne vorbereitet.

Notartermin – wir sind dabei. Wir koordinieren die Termine und klären die noch offenen Fragen zwischen Käufer und Verkäufer. Durch unsere Anwesenheit geben wir Ihnen Sicherheit und sorgen dafür, dass alles reibungslos abgewickelt wird

Können Sie sich vorstellen, dass wir so
Ihre Immobilie verkaufen können?

Wir haben die besten Referenzen dafür!

