



**BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN
ALLGÄU GMBH**



HERZLICH WILLKOMMEN BEI
BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN ALLGÄU,
IHRE BESTE WAHL, WENN ES UM EINEN
ZUVERLÄSSIGEN ANSPRECHPARTNER
IM IMMOBILIENBEREICH GEHT!

WIR STEHEN AUS **LEIDENSCHAFT ZU**
IMMOBILIEN FÜR EINEN **PROFESSIONELLEN**
VERKAUF IN IHRER **REGION ALLGÄU!**

JUNG. INNOVATIV. ANDERS.

TAUCHEN SIE IN DIESER BROSCHÜRE EIN,
UM HERAUSZUFINDEN, WARUM WIR DIE
PERFEKTE WAHL FÜR SIE SIND!
HIER VERRATEN WIR IHNEN, WAS UNS SO
EINZIGARTIG MACHT.

HERR MATTHIAS GROSAM UND SEIN TEAM
FREUEN SICH AUF IHRE
KONTAKTAUFNAHME UND
ZUSAMMENARBEIT.

BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN
ALLGÄU GMBH



VERTRIEBSWEGE

DER WEG EINER IMMOBILIE

Oft wollen Makler einfach nur schnell verkaufen, ohne die Bedürfnisse des Immobilien-eigentümers zu berücksichtigen. Diese können vielerlei Herkunft haben. Oft haben Immobilien beispielsweise einen großen emotionalen Wert für ihre Eigentümer. Wir passen unsere Ziele und Prozesse Ihren individuellen Bedürfnissen an.

Unser Netzwerk ermöglicht es, jede Immobilie an die passende Zielgruppe zu richten und

zu verkaufen. Außerdem bewerben wir Ihre Immobilie auf allen relevanten Internet-Plattformen und Print-Medien.

IHR VORTEIL: ERHÖHUNG DES KAUFDRUCKS BEI DEN INTERESSENTEN.

Viele andere beschränken sich lediglich auf einen Vertriebsweg, ein Portal und nutzen diese Chance nicht.

DER TYPISCHE VERTRIEBSWEG BEI DER IMMOBILIEN-VERMITTLUNG DURCHLÄUFT BEI UNS FOLGENDE SCHRITTE:

- 1** Bestandsaufnahme:
Was ist bereits passiert, wie können wir dem entgegenwirken, weiterhelfen und verbessern!
- 2** Angebotsunterbreitung an vorgemerkte Kunden und Kapitalanleger
- 3** Riesiger aktiver Kundenstamm aus Privatpersonen, Vertriebspartner, Makler, Bauträger, Netzwerkpartner etc.
- 4** Präsentation auf unserer Website und im Newsletter
- 5** Bewerbung Ihrer Immobilie in allen relevanten Immobilien-Internetportalen
- 6** Bewerbung Ihrer Immobilie in der Zeitung und über Social Media mit effektiven Facebook-Kampagnen aus unserer Performance-Marketingabteilung.

WIR SIND KEINE MAKLER, SONDERN VERTRIEBSPROFIS UND IMMOBILIENEXPERTEN.

Die Bricks & Mortar Unternehmensgruppe, kurz BRIMO, wurde im Jahr 2017 von Immobilien-Experten gegründet. Zusammen brachte das damals noch kleine Team mehr als 60 Jahre Erfahrung aus dem Verkauf und Vertrieb von Immobilien ins Rennen. Diese bündelte das junge Unternehmen an seinen beiden Stand-orten in Augsburg und München.

Seither formen Expertise und Know-how aus Verkauf, Recht, Marketing und Investition sowie innovatives, unternehmerisches Denken seine einzigartige Herangehensweise an Immobilienservices.

Mittlerweile bieten wir unsere Dienstleistungen deutschlandweit an und wachsen stetig weiter. Unser Erfolg beruht auf unserer Vorreiterrolle am Immobilienmarkt, indem

wir eine Komplettlösung entlang der Immobilienwertschöpfung bieten. Darin integrieren wir alle beteiligten Schlüsselstellen und partizipieren mit ihnen gemeinsam.

Wir beantworten Ihnen vor Ort alle Fragen zu jeglichen Themen rund um Immobilien, egal auf welchem Weg und in welcher Form Sie mit Ihrer Immobilie bzw. Investition zu uns gefunden haben. Wir leiten und unterstützen Sie in sämtlichen Bereichen, die mit dem Aufspüren von Investmentimmobilien sowie der Wertsteigerung und Vermittlung von Immobilien einhergehen: seien es Daten zum Energieausweis, Fragen zum Grundbuch, Steuer- und Rechtsberatung von Experten, Vorgehen bei Erbimmobilien, Wettbewerbsfragen bis hin zu Grundstückseigenschaften, Bauherrenthemen und vielem mehr.

Unsere Benefits für Sie!

WIR DECKEN VIELE BEREICHE AB & HELFEN IHNEN WEITER MIT:

1. Wir verkaufen Ihre Immobilie schnell und zuverlässig
 2. Kundendatenbank mit Suchkunden für Ihre Immobilie
 3. Immobilien- und Grundstücksentwicklung
 4. Eigenes Marketing
 5. Netzwerkpartner
- Handwerker
 - Finanzierungsvermittler
 - Energieberater
 - Professionelle Fotografen
 - Home Staging (Einrichtungsexperten)
 - Versicherungsvermittler

Empfehlungen für die Zusammenarbeit:



Bronze MINIMUM

Geringste Verkaufschance

- **Zusammenarbeit nur mit unseren Suchkunden** (wir arbeiten ausschließlich mit unseren Kunden zusammen und sind oft nicht handlungsfähig, da von Verkäufern Unterlagen, Informationen fehlen oder falsch sind) Dauert alles zu lange



Silber BASIS

Sehr gute Verkaufschance

- **Strategie & Marketingplan**
- **VIP Service für unsere vorgemerkten Kunden**
- **Professionelle Objektaufbereitung** (inkl. Bilder & Drohnenaufnahmen)
- **gute Sichtbarkeit**
- **Anzeigenschaltung & Bewerbung**



Gold PREMIUM

Höchste Verkaufschance

- **zügiger Verkauf zum besten Preis**
 - **Strategie & Marketingplan**
 - **VIP Service für unsere vorgemerkten Kunden**
 - **Professionelle Objektaufbereitung** (inkl. Bilder, Drohnenaufnahmen & 360° Tour)
 - **höchste Sichtbarkeit**
 - **Anzeigenschaltung & Bewerbung**
- + Optional nach Absprache**
- Werbeanzeigen Schalten
 - Flyer in der Region
 - Plakate, Schilder
 - Home Staging
 - Sanierung

BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN ALLGÄU EIN TEAM AUS EXPERTEN

BEREITS VERKAUFTE IMMOBILIEN - DAS SAGEN UNSERE KUNDEN! - BEWERTUNGEN AUF GOOGLE & TRUSTPILOT!



Kundenfeedback:

“Meine Erfahrung mit diesem Makler war genial, total engagiertes junges Team das zu mir als Auftraggeber und mit den Interessenten super rüber kam. Es gab keine leeren Versprechungen oder Aussagen die nicht zutrafen. Ich hab Erfahrung mit anderen Maklern gehabt, viel bla bla. Ich habe dem jungen Team von Bricks & Mortar zuerst eine und dann sofort die zweite Immobilie zur Vermarktung anvertraut. Sie haben mich nicht enttäuscht, wenn ich könnte würde ich eine Dritte ihnen auch noch anvertrauen. Also weiter so aufstrebend agieren. Danke an Lukas, Matthias und seinem gesamte Team. Hat Spaß gemacht👍”

Kundenfeedback:

“Wir sind so froh das Bricks & Mortar auf unsere eBay Anzeige aufmerksam wurde und unseren Hausverkauf so perfekt übernommen hat. Insbesondere Herr Grosam hat eine überaus hervorragende Arbeit geleistet. Seine Professionalität, das fundierte Fachwissen, das gute Einschätzen der aktuellen Immobilienlage und die richtige Herangehensweise hat dazu geführt, dass binnen weniger Wochen ein Käufer gefunden wurde und alle Parteien mehr als zufrieden waren/sind.

Hierbei hat auch das Zwischenmenschliche und verständnisvolle Vorgehen, sowohl für uns als Besitzer, als auch unseren uns sehr ans Herz gewachsenen Mietern (das Haus ist seit über 20 Jahren an eine Familie vermietet), eine große Rolle gespielt.

Herr Grosam war von Beginn an, bis über den Notartermin hinaus, jederzeit für uns und unsere zahlreichen Fragen zu erreichen.

Jederzeit würden wir uns wieder für Herrn Grosam entscheiden und können ihn und Bricks & Mortar nur bestens weiterempfehlen.

Vielen lieben herzlichen Dank für dieses rundum sorglos Paket!”



Wenn auch Sie mit unserer Zusammenarbeit zufrieden sind und waren, dann würde uns auch Ihre Bewertung weiterhelfen!

Gerne nutzen Sie für Ihre Bewertung folgenden QR-Code:

Einfach einscannen und bewerten!



BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN **ALLGÄU EIN TEAM AUS EXPERTEN**

DAS KANN UNSER HANDWERKERNETZWERK !

VORHER & NACHER
KERN-SANIERUNGEN UND RENOVIERUNGEN :



BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN ALLGÄU EIN TEAM AUS EXPERTEN



WARUM IST EIN HANDWERKERNETZWERK SO WICHTIG?

Ein Handwerkernetzwerk im Immobilienbereich ist entscheidend für individuellen Erfolg und trägt maßgeblich zur Qualität und Effizienz von Projekten bei. Hier einige Gründe:

1 Präzise Ausführung und Qualitätssicherung:

Durch Zusammenarbeit mit qualifizierten Handwerkern gewährleistet das Netzwerk präzise Ausführung und hohe Qualität in jedem Projekt.

2 Effektive Koordination der Bauprozesse:

Ein gut vernetztes Team ermöglicht reibungslose Koordination zwischen verschiedenen Gewerken, maximiert Zeit- und Ressourceneffizienz.

3 Innovative Lösungen und Techniken:

Der Wissensaustausch im Netzwerk verschafft Zugang zu innovativen Bautechniken und fördert die Umsetzung modernster Standards.

4 Schnellere Fertigstellung von Projekten:

Ein etabliertes Handwerkernetzwerk minimiert Verzögerungen, trägt zur Einhaltung zeitlicher Vorgaben bei und beschleunigt die Projektabwicklung.

5 Erhöhte Zuverlässigkeit und Vertrauen:

Die Netzwerkmitgliedschaft signalisiert Zuverlässigkeit und Fachkompetenz, stärkt das Vertrauen von Kunden und fördert langfristige Beziehungen.

6 Breiterer Zugang zu Ressourcen und Spezialisten:

Das Netzwerk bietet Zugang zu vielfältigen Ressourcen und Fachleuten, erweitert die Bandbreite der verfügbaren Möglichkeiten und fördert die optimale Projektdurchführung.

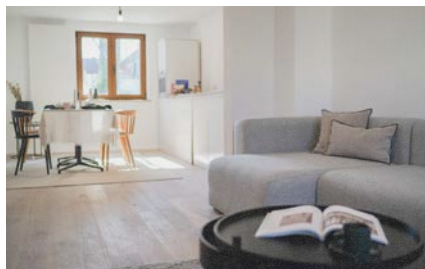
Feste Angebote und schon morgen zur Stelle!

Für Sanierung, Renovierung oder die Einrichtung Ihrer Immobilie sind wir Ihre durchgehende Verbindung und Ihr Ansprechpartner – von der Erstbesprechung bis zur finalen Übergabe. Ihre Wünsche stehen im Mittelpunkt unseres Engagements.

BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN ALLGÄU EIN TEAM AUS EXPERTEN

WAS KANN UNSER STAGINGNETZWERK!

VORHER & NACHER STAGING:



HOME STAGING - EIN ABSOLUTES MUSS!

UNSER HOME STAGING PARTNER



Home Staging im Immobilienbereich ist ein absolutes Muss. Durch professionelles Home Staging wird nicht nur Ihre Immobilie in einladendes Ambiente getaucht, sondern auch das Verkaufspotenzial optimiert. Hier sind Gründe, warum Home Staging unverzichtbar ist:

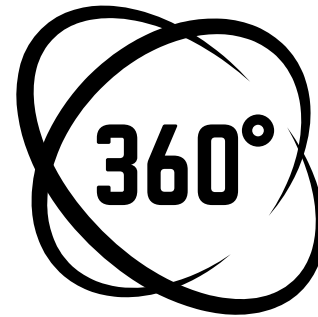
Home Staging in Kürze:

Professionelles Home Staging ist entscheidend im Immobilienverkauf. Der sofortiger "Wow"-Faktor beeinflusst den Erfolg, hebt Vorzüge hervor und minimiert Schwachstellen. Dies steigert den wahrgenommenen Wert, führt zu schnelleren Verkaufsabschlüssen und verkürzt die Verweildauer auf dem Markt. In der digitalen Ära verbessert es die Online-Präsentation durch beeindruckende Fotos und virtuelle Touren, erhöht Aufmerksamkeit und Chancen auf Besichtigungen. Ein durch Home Staging verschönertes Zuhause erleichtert potenziellen Käufern die Vorstellung und fördert den Kaufentscheidungsprozess.

Zwei Punkte:

1. Individuelle Strategie: Wir passen unsere bewährten Erfahrungen an die spezifischen Merkmale der Immobilie und des Kunden an, um einen erfolgreichen Verkauf sicherzustellen.
2. Zielgruppenorientierung: Unser Fokus liegt auf zielgerichtetem Handeln, da nur so ein direkter Weg zum Erfolg führt. Wir nutzen außerdem vielfältige Vertriebswege, um maximale Reichweite zu erzielen.

Bei uns erhältst du das Rundumpaket: Komplette Organisation durch uns, feste Angebote, und Morgen anfangen! Individuelle Beratung und eine umfassende Checkliste stehen bereit – alles für einen reibungslosen Start. Melden Sie sich gerne für ein unverbindliches Erstgespräch!



DIE VORTEILE VIRTUELLER BESICHTIGUNGEN MIT 360°-KAMERAS: EIN ÜBERBLICK

Eine 360-Grad-Besichtigung bietet zahlreiche Vorteile im Immobilienbereich, sowohl für potenzielle Käufer als auch für Immobilienmakler:

Realitätsnahe Erlebnisse: Interessenten können sich durch eine 360-Grad-Besichtigung ein realistisches Bild der Immobilie machen, als stünden sie tatsächlich vor Ort.

Zeit- und Kostenersparnis: Durch virtuelle Besichtigungen entfällt die Notwendigkeit, physisch zu jedem Objekt zu reisen, was Zeit und Reisekosten spart, sowohl für Käufer als auch für Makler.

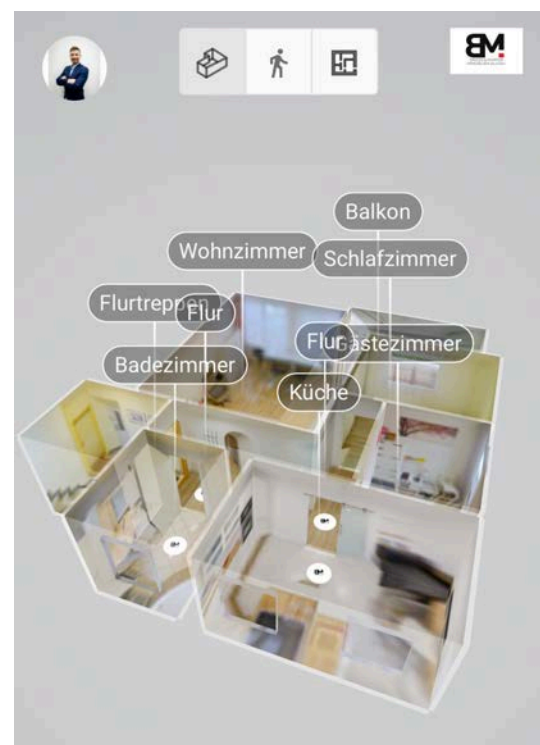
Erweiterung des Kundenkreises: Interessenten, die sich außerhalb der Region oder sogar im Ausland befinden, können dank virtueller Besichtigungen erreicht werden, was den potenziellen Kundenpool erheblich erweitert.

Flexibilität und Zugänglichkeit: 360-Grad-Besichtigungen können zu jeder Tages- und Nachtzeit durchgeführt werden, und Interessenten können die Immobilie aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten, indem sie einfach durch das virtuelle Tour-Interface navigieren.

Interaktive Elemente: In einigen 360-Grad-Touren können interaktive Elemente wie Bildunterschriften, Videos oder sogar direkte Chatfunktionen integriert werden, um Fragen der Interessenten in Echtzeit zu beantworten.

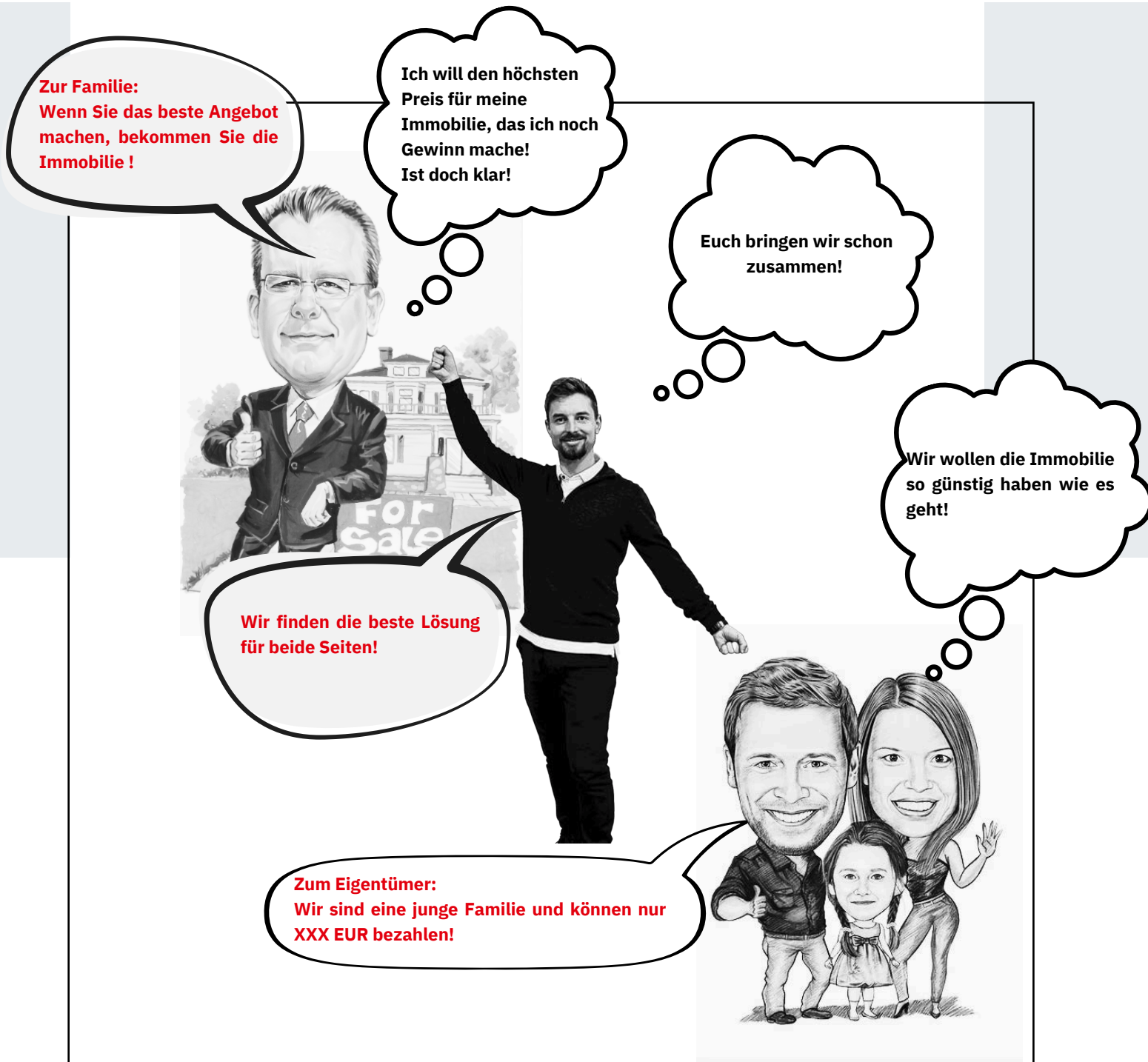
Wettbewerbsvorteil: Immobilienmakler, die 360-Grad-Besichtigungen anbieten, können sich von Mitbewerbern abheben und als innovativ und technologisch fortschrittlich wahrgenommen werden.

Langfristige Nutzung: Einmal erstellt, können 360-Grad-Touren langfristig genutzt werden, um potenzielle Käufer anzulocken, auch nachdem das Objekt bereits einige Zeit auf dem Markt ist.



BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN ALLGÄU EIN TEAM AUS EXPERTEN

**"WECHSELN SIE DIE PERSPEKTIVE!
- AUS KÄUFER & VERKÄUFERSICHT!"**



WARUM IST IHRE IMMOBILIE NOCH NICHT VERKAUFT? - WIR HELFEN IHNEN! 10 MERKMALE

WARUM WIR:

Vielleicht haben Sie sich schon gefragt, warum der vorherige Makler keinen Erfolg hatte. Die Antwort könnte in der Präsentation und Vermarktung liegen. Unsere innovativen Ansätze sichern Ihrer Immobilie die Aufmerksamkeit, die sie verdient.

01 VERKAUFSGARANTIE

02 UMFANGREICHE KUNDENLISTE

03 LEISTUNGSSGARANTIE

04 ZÜGIGER VERKAUFSPROZESS

05 ZUM BESTMÖGLICHEN PREIS UND RECHTSSICHER

06 GEPRÜFTE UNTERLAGEN UND PROFESSIONELLE AUFBEREITUNG

07 MARKETINGABTEILUNG

08 IMMOBILIENWERT STEIGERN

09 CHARITYPROGRAMME

10 SOCIAL MEDIA SICHTBARKEIT

01 VERKAUFSGARANTIE

WIR VERKAUFEN IHRE IMMOBILIE ZUM BESTMÖGLICHEN PREIS – GARANTIERT!

In den meisten Fällen können wir unseren Kunden beim Immobilienverkauf eine Verkaufsgarantie geben. Sie erhöht die Sicherheit, mit unserer Unterstützung den bestmöglichen Preis beim Verkauf einer Immobilie zu erzielen.

OHNE WENN UND ABER: BARES GELD ALS GARANTIE FÜR SIE ALS KUNDE.

Unsere zugesicherte Garantiesumme beträgt ein Prozent aus der Verkaufssumme, falls wir

mit dem Verkauf der Immobilie nicht den ermittelten und im Vertrag eingetragenen Marktpreis erzielen. Damit steigern Sie die Chancen, beim Immobilienverkauf einen bestimmten Erlös zu erzielen, selbst wenn Sie unter Zeitdruck stehen. „Die Verkaufsgarantie ist ein Instrument, das Ihnen als Immobilienverkäufer deutlich mehr Sicherheit gibt. Und Ihre Sicherheit ist uns viel wert.“ Wir beauftragen einen unabhängigen Sachverständigen auf unsere Kosten.

FRAGEN & ANTWORTEN

1. Bei welcher Art von Immobilien macht eine Verkaufsgarantie keinen Sinn?

Ausgenommen sind Immobilien, die keine exakte Wertermittlung erlauben, wie beispielsweise Liebhaberimmobilien. Hier kann der erzielbare Kaufpreis sehr stark schwanken: Gewinnt man einen potenziellen Käufer aus der eingeschränkten Zielgruppe, die sich für die jeweilige Immobilie besonders stark begeistert, lässt sich bisweilen ein überdurchschnittlich hoher Preis erzielen. Findet sich niemand aus dieser Zielgruppe, muss man eventuell Abstriche beim Verkaufspreis machen, um die Immobilie zu veräußern.

2. Wie kommt der marktgerechte Preis zustande?

Zu unserem Team gehören Sachverständige und seit vielen Jahren aktive Gutachter und Architekten. Sie ermitteln den realistischen Marktpreis Ihrer Immobilie durch marktübliche Berechnungsverfahren. Dieser Marktpreis wird anschließend in den Vertrag zwischen uns und Ihnen als Immobilienverkäufer integriert.

02 UMFANGREICHE KUNDENLISTE

Mit unserem riesigen Kundenstamm, bestehend aus Privatpersonen, Vertriebspartnern, Maklern, Bauträgern, Investoren und weiteren Netzwerkpartnern,

sprechen wir gezielt bereits potenzielle Käufer an, die wir Ihnen vorstellen können. Diese Kundenliste ist stetig im Wachstum, um weitere Interessenten für Ihre Immobilie zu finden.

03 LEISTUNGSSGARANTIE

Unsere Leistungsgarantie richtet sich an die Immobilienverkäufer. Sie beinhaltet das Versprechen, dass wir sehr innovative und effektive Maßnahmen für den Verkauf Ihrer Immobilie einsetzen. Wir präsentieren Ihnen alle Maßnahmen und Instrumente transparent. Die Leistungsgarantie ist somit für alle unsere Kunden

eine Möglichkeit, unsere Arbeit faktenorientiert zu bewerten. Möchten Sie vor einer schnellen Vermarktung den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen? Oder sollen wir beide Ziele mit gleicher Gewichtung zum bestmöglichen Ergebnis für Sie bringen?

04 ZÜGIGER VERKAUFSPROZESS

Es gibt zwei Faktoren, die darüber maßgebend entscheiden, wie schnell eine Immobilie verkauft werden kann. Der erste Faktor ist eine Strategie, die wir je nach Fall auf die Immobilie und den Kunden zuschneiden. Jede der spezifisch angewandten Strategie baut auf Erfahrungswerte auf und ist erfolgserprobt. Der zweite Faktor richtet sich auf die Zielgruppe. Denn nur zielgruppenorientiertes Handeln führt auf direktem Wege zum Erfolg. Wir wenden beide an und setzen zudem unsere zahlreichen Vertriebswege ein.

SCHNELLIGKEIT ZAHLT SICH AUS. Indem wir Ihre Immobilie schnell verkaufen, verschaffen Sie sich einen großen Vorteil. Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen, desto sicherer behält sie an Wert und desto schneller kommen Sie an Ihr Kapital. Ihr Kapital können Sie sofort einsetzen und von den Zinserträgen profitieren. Zieht sich der Verkauf hingegen über eine längere Zeitspanne, riskieren Sie, dass Ihre Immobilie an Wert verliert, binden außerdem Ihr Kapital und können in dieser Zeit keine Zinsen generieren.

05 ZUM BESTMÖGLICHEN PREIS UND RECHTSSICHER

Jeder Verkäufer möchte seine Immobilie rechtssicher und zum bestmöglichen Preis verkaufen. Doch was machen wir anders? Wir sind ein Verbund aus Immobilienexperten und bringen unsere Expertise in einem tatkräftigen Team zusammen. Wir verkaufen nicht nur, sondern verkaufen mithilfe von Instrumenten und Strategien (und unter Berücksichtigung der Rechtssicherheit), die alle zusammen zu tatsächlich bestmöglichen Verkaufspreisen führen. Neben unserem Netzwerk, das uns Wissensvorsprung liefert und uns überdurch-

schnittlich handlungsfähig macht, kennen wir den Markt und haben die notwendigen Ressourcen für die professionelle Präsentation und Bewerbung von Immobilien im Haus. Außerdem arbeiten wir mit innovativen Marketingtools, die sich bereits in anderen Branchen erfolgreich bewähren. Einen weiteren großen Hebel setzen wir in Gang, indem wir Ihre Immobilie auf Wertsteigerung durch Immobilienentwicklung prüfen. Das Ziel und Ergebnis sind immer bestmögliche Verkaufspreise.

06 GEPRÜFTE UNTERLAGEN

Als professionelle Berater und Experten im Bereich Immobilien unterstützen wir Sie bei der Vorbereitung der Verkaufsunterlagen sowie bei der Erstellung von Kauf- und Mietverträgen. Hierzu können wir auf Wunsch unser umfangreiches Netzwerk aus Architekten, Sachverständigen, Notaren, Rechtsanwälten sowie Steuerberatern einbinden. Diese Unterlagen werden individuell auf Ihre Bedürfnisse erstellt.

IMMOBILIENGESCHÄFTE HABEN GROSSE WIRTSCHAFTLICHE TRAGWEITE.

Professionelle Prozesse und geprüfte Verträge schenken Ihnen Sicherheit und bewahren Sie vor unwillkommenen Überraschungen.

07 MARKETINGABTEILUNG

Bricks & Mortar Immobilien nutzt eine zentral organisierte Marketingabteilung innerhalb der Unternehmensgruppe – exklusiv zugänglich und spezialisiert auf hochwertige Immobilienvermarktung. Professionelle Fotografen, Grafiker und On- line-Marketer kümmern sich speziell um ansprechende Fotos und eine bedarfsgerechte Präsentation Ihrer Immobilie für das Exposé und in unseren Vertriebskanälen sowie in den

digitalen Medien. Alle Werbemaßnahmen laufen durch die Hände von dafür ausgebildeten Fachleuten, deren Beruf es ist, Menschen mithilfe von Gestaltung und Design anzusprechen. Ihre Immobilie erweckt allein durch ihre professionelle und seriöse Aufmachung Interesse und erhält vom ersten Eindruck an einen Mehrwert. Das unterscheidet sie von ihren zahlreichen Wettbewerbsimmobilien und zieht Interessenten zielgruppenorientiert an.

08 IMMOBILIENWERT STEIGERN

Durch Immobilienentwicklung locken wir Ihre Immobilie aus der Reserve. Das Ziel ist es, den Wert der Immobilie zu steigern, um sie zu einem noch besseren Preis verkaufen zu können. Dieser Service mit Prüfung auf Wertsteigerung sowie die Umsetzung ist für unsere

Kunden komplett kostenlos. Als Immobilienexperten erkennen wir Ausbaureserven und weitere Möglichkeiten, um die Potenziale einer Immobilie intelligent zu nutzen. Dafür gibt es mehrere Strategien, wie zum Beispiel:

1. MEHR WOHNFLÄCHE, GRÖßERER WERT:

Wir prüfen Grundstücke auf die maximale Bebaubarkeit und schlagen Ihnen, wenn möglich, eine Nachverdichtung vor. Das kann in Form von hinzugefügten oder aufgestockten Gebäuden sein.

2. AUS EINS MACH ZWEI, DREI ODER GAR VIER:

Wenn Sie ein großes Grundstück besitzen, lässt sich dieses meist parzellieren bzw. auf- teilen und rückwärtig bebauen. Infolgedes- sen lässt sich die Anzahl der zu verkaufenden Immobilien erhöhen.

3. DIE WAHL DER BEBAUUNG:

Wenn das Grundstück mit einem Mehrfamilienhaus anstelle eines Einfamilienhauses,

Doppel- oder Reihenhauses bebaut werden kann, fällt natürlich auch die Wertsteigerung erheblich ins Gewicht.

4. OPTIMIEREN, WAS DA IST:

Ist das Grundstück bereits mit einem Mehrfamilienhaus bebaut, prüfen wir, ob eine Aufstockung möglich ist. Damit entsteht mehr Wohnraum bzw. weitere Wohneinheiten können integriert werden.

5. HOME STAGING:

Manche Arten von Immobilien erhalten einen Mehrwert durch Möblierung. In diesem Fall arbeiten wir ausschließlich mit Innenarchitekten, Raumausstattern und sogenannten „Home-Stagern“ zusammen.

NUTZEN SIE UNSER EXPERTENWISSEN, DAMIT IHR IMMOBILIENVERKAUF ZUM BESTEN GESCHÄFT IHRES LEBENS WIRD!

09 CHARITYPROGRAMME

MIT JEDER PROVISION HELFEN WIR KINDERN UND HILFSBEDÜRFTIGEN MENSCHEN!

Unseren Erfolg erachten wir nicht als selbstverständlich. Wir sind dafür ebenso dankbar, wie wir mit leidenschaftlichem Engagement dafür arbeiten. Gerade weil wir uns dessen bewusst sind, möchten wir etwas von unserem Erfolg abgeben. Wir sind der Meinung, dass jeder etwas von seinem Glück teilen sollte. Nur wenn die Stärkeren den Schwächeren oder Menschen, die weniger Glück im Leben hatten, etwas von sich abgeben, kann die Gesellschaft als soziale

Gesamtheit wachsen. Diese Vorbildfunktion als Unternehmen einzunehmen, ist uns wichtig – vor allem jedoch ist es uns eine Herzenssache. Deshalb haben wir uns dazu verpflichtet, von jeder Provision einen Anteil an ein Charity-Programme zu spenden. Unsere Herzensangelegenheit gebührt insbesondere Kindern. Sie sind das schwächste Glied in der Kette und benötigen ganz besonders unsere Unterstützung und Fürsorge. Kinder sind unsere Zukunft. Unsere Programme variieren von Zeit zu Zeit und je nach Anlass bzw. Gegebenheit. Gerne geben wir Ihnen jederzeit darüber nähere Auskunft.

10 SOCIAL MEDIA SICHTBARKEIT

In der Immobilienbranche ist Social-Media-Sichtbarkeit entscheidend.

Warum? Hier die Kernpunkte:

- **Reichweite maximieren:** Soziale Medien sind der schnellste Weg, um Ihre Immobilie einem breiten Publikum zu präsentieren. Mehr Sichtbarkeit bedeutet mehr potenzielle Käufer.
- **Moderne Präsentation:** Social Media erlaubt zeitgemäße Immobilienpräsentationen mit hochwertigen Fotos und virtuellen Touren, um die Aufmerksamkeit zu gewinnen.
- **Direkte Interaktion:** Plattformen bieten direkte Kommunikation mit Interessenten. Fragen beantworten, Bedenken klären und Vertrauen aufbauen.
- **Markenbildung:** Durch regelmäßige Präsenz zeigen wir, dass wir nicht nur Immobilien verkaufen, sondern auch ein kompetentes und vertrauenswürdiges Unternehmen sind.
- **Trends und Bewertungen:** Soziale Medien bieten Einblicke in aktuelle Immobilientrends, und durch Bewertungen und Erfahrungen anderer Nutzer sammeln Käufer wertvolle Informationen.

Kurz gesagt: Social-Media-Sichtbarkeit ist entscheidend, um im Immobilienmarkt präsent zu sein, Vertrauen zu schaffen und Angebote erfolgreich zu vermarkten.

“Wenn Ihr Fahrzeug eine Panne hat, suchen Sie vermutlich sofort eine kompetente Werkstatt auf, nicht wahr? Nun, warum also nicht dieselbe Sorgfalt für Ihre Immobilie walten lassen – zweifellos eines der bedeutendsten Vermögenswerte in Deutschland? Lassen Sie das Management Ihrer Immobilie einem Fachmann über, um eine erstklassige Betreuung zu gewährleisten.”



ABLAUF: VERKAUF EINER BESTANDSIMMOBILIE

01 BESTANDSAUFNAHME & WERTERMITTLUNG

Aktueller Stand der Immobilie, Zahlen, Daten, Fakten. Alles über die Immobilie aufnehmen, Erstellung detaillierter Marktwertermittlung der Immobilie auf Basis anerkannter Marktdaten.

02 STRATEGIE- UND MARKETINGPLAN

Erstellen und Verteilen von Maßnahmenplanung unter Berücksichtigung der relevanten Zielgruppen und regionalen Gegebenheiten.

03 SOCIAL MEDIA

Ist die Nachfrage für Ihre Immobilie vorhanden

04 OBJEKTAUFBEREITUNG & ENERGIEAUSWEIS

Objekt wird vorbereitet, professionelle Bilder, 360 - Grad - Aufnahmen, Drohnen-Aufnahmen und Videos. Datensammlung und Ausstellung des gesetzlich vorgeschriebenen Energieausweises.

05 EXPOSÉ

Erstellung eines aussagekräftigen und ansprechenden Exposés.

06 VIP SERVICE

Ihre Immobilie wird vorab an unsere vorgemerkten Kunden versendet.

07 ANZEIGENSCHALTUNG & BEWERBUNG

Das Exposé der Immobilie wird auf Internetportalen und unserer Webseite platziert sowie über Newsletter-Marketing und passende Social Media Kanäle beworben.

08 BEWERBERVORAUSWAHL

Sorgfältige Prüfung und Vorselektion neuer Bewerber und Aufnahme in unsere Datenbank für vorgemerkte Interessenten.

09 BESICHTIGUNGSTERMIN

Vorbereitung und Durchführung von Besichtigungsterminen nach dem Leitsatz: so wenige wie möglich, so viele wie nötig.

10 FINANZIERUNGSZUSAGE

Einholung der Finanzierungszusage vom Kreditinstitut des Käufers.

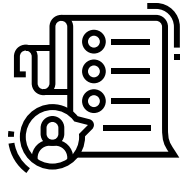
11 KAUFVERTRAG & ABWICKLUNG

Erstellung der vollständigen und rechtssicheren Vertragsunterlagen inklusive Abwicklung vom Notartermin bis zur Schlüsselübergabe.

12 SCHLÜSSELÜBERGABE

Schlüsselübergabe mit Übergabeprotokoll und Ablesung aller Zählerstände.

WERBEPLATTFORMEN INTERNET & PRINT



PERSÖNLICHER
KONTAKT ZU
UNSEREN KUNDEN

Immo
Scout24

 kleinanzeigen

immo welt

immonet.de
Wir sind Immobilien

 meinestadt.de



LOKALE
TAGESZEITUNGEN

BM

BRICKS & MORTAR
IMMOBILIEN ALLGÄU

WEBSITE



SOCIAL MEDIA



ZUSÄTZLICH LOKALE TAGESZEITUNGEN UND WOCHENANZEIGER SOWIE CA.
70 KLEINERE INTERNETPORTALE, DIE NACH BEDARF EINGEBUNDEN WERDEN.

& viele mehr!

CHECKLISTE

FÜR DIE VERKAUFSABWICKLUNG

ES WERDEN GENERELL BENÖTIGT:

- Bauzeichnungen (Grundrisse, Schnitte, Ansichten)
- Grundbuchauszug
- Lageplan
- Berechnung der Wohn- und ggf. Nutzfläche
- Fotos der Hausvorderseite und Hausrückseite
- Energieausweis
- Wohngebäude-Versicherungspolice

BEI HÄUSERN WERDEN ZUSÄTZLICH BENÖTIGT:

- Berechnung des umbauten Raumes
- Mietverträge
- Mieteraufstellung (pro Wohnung: Miete, Umlage, Größe)

BEI WOHNUNGEN WERDEN ZUSÄTZLICH BENÖTIGT:

- Teilungserklärung mit evtl. Nachträgen und Aufteilungsplan
 - Letzte 3 Protokolle der Eigentümerversammlung
 - Beschlüsse der Wohnungseigentümer
 - Letzte 3 Nebenkostenabrechnungen mit Rücklagenstand
 - Aktueller Wirtschaftsplan
 - Sonderverträge (Antennenverträge, usw.)
-

Notizen :

[illegible]

TRETEN MEHRERE MAKLER AUF, SIND MISSVERSTÄNDNISSE VORPROGRAMMIERT.

MAKLERALLEINAUFTRAG

WELCHE VORTEILE BRINGT ES IHNEN, WELCHE NACHTEILE VERMEIDEN SIE?

Mehrere Makler gleichzeitig zu beauftragen, führt im schlimmsten Fall dazu, dass Ihre Immobilie mit unterschiedlichen Daten und Preisen regelrecht kaputt gemacht wird. Die Gefahr: Wert- und Zeitverlust, potenzielle

Käufer werden verunsichert und müssen befürchten, Provision mehrfach zu bezahlen. Für einen Alleinauftrag ist es natürlich maßgebend, einen professionellen Dienstleister mit entsprechend umfassenden Leistungen zu beauftragen. Unser Team hat diesen Vorsprung durch Expertenwissen und wir binden zusätzlich mehr als ein Dutzend Makler ein.

Die BRIMO setzt auf langjährige Erfahrung und eine führende Rolle in der Branche. Durch unser internes Aus- und Weiterbildungsangebot, das mit der Immobilien kann Jeder GmbH – einer renommierten Unternehmensberatung im Immobilienbereich – verknüpft ist, stellen wir hohe Standards sicher. Dies kommt sowohl unseren Kunden als auch unseren Partnern und Mitarbeitern zugute. Denn eine fundierte Ausbildung und eine klare Unternehmensstruktur schaffen die Grundlage für kompetente Beratung und zufriedene Kunden.

*Maximilian Wolf, Geschäftsführer
der Unternehmensgruppe*



Seit Oktober 2022 Mitglied im IVD

BRICKS & MORTAR IMMOBILIEN

ÜBER 40 x IN DEUTSCHLAND

KONTAKT

PARTNERBETRIEB ALLGÄU

Bricks & Mortar Immobilien Allgäu GmbH

Sandstr. 8 , 87439 Kempten

T +49 (0) 8 31 / 69 72 83 00

E allgaeu@brimo-immobilien.de

W www.allgäu-immobilien.de



WEITERE PARTNER
FINDEN SIE HIER:

