IMMOBILIEN PROFI

Alles für den schönsten Beruf

PREMIUM TOOLS

Eine Entwicklung von DAS WEISSE BUERO

IMMOTUNING by DAS WEISSE:BUERO

EXPOSÉ DELUXE 03
IMMOBILIENBUCH 06
OBJEKTFLYER 10
ACTIONFLYER 11
SHOW-EXPOSÉS 12
IMMOBUSINESS 13
UMZUGSKARTE 14
EINKAUFSBROSCHÜRE 16
AKQUISE-GESCHICHTEN 18
KREISFLYER 19

zzgl. einmaliger Einrichtungspauschale von 100 Euro,
alle Preise zzgl. MwSt.

SO GEHT'S

Wir stellen Ihnen die Nutzung des Premium-Tools Pakets im Rahmen Ihre Premium-Mitgliedschaft kostenlos zur Verfügung. Wir berechnen Ihnen lediglich die einmalige Anpassung mit Ihrem Logo und CI.

1. Vermerken Sie im Bestellformular auf der letzten Seite, welche Tools Sie nutzen möchten. Je Tool wird der jeweilige Preis für die Personalisierung zuzüglich einer einmaligen Einrichtungspauschale von 100 Euro berechnet. Beispiel: Die Tools „Exposé Deluxe" + „Immobilienbuch"+ „Action-Flyer" ergeben 225 Euro zzgl. 100 Euro einmalig, macht 325 Euro.
2. Sie liefern uns Ihr Logo (EPS-Format) und die Angabe/n zur Ihre/r/n Hausfarbe/n. Je nach Bestellung Portrait-/Teamfoto.
2. Sie erhalten die personalisierten Vorlagen als PDF zur Kontrolle und Abnahme. Ein Korrekturdurchgang ist im Preis enthalten. Weitere Korrekturen werden zum normalen Preis nachberechnet.
3. Für die Objekt-Aktualisierung (Bilder und Texte) erhalten Sie genaue Vorgaben und liefern uns diese Dateien. Zur Freigabe erhalten Sie ein neues PDF.
5. Sie bestellen mit dieser Vorlage Ihre Tools und erhalten sie innerhalb von 48 Stunden per Post.

EXPOSÉ DELUXE

VARIATIONEN FÜR DIE TITELSEITE

WO MACHT SICH IHR LOGO AM BESTEN?

WÄHLEN SIE ZWISCHEN TITELLAYOUTS

EXPOSÉ DELUXE

DIESES HAUS IN BARUM IST IDEAL FÜR PAARE MIT GROSSEN UND ERWACHSEN WERDENDEN KINDERN

IMMOBILIEN-EXPOSÉ

DAS FAMILIENHAUS

Barum | freistehendes Haus mit Garten | 5 Zimmer auf rund 141 m² | großer Garten, pflegeleicht, mit Gartenhaus | neue Einbauküche | Kaminofen | schönes Ambiente | Südterrasse | Doppelgarage

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Fertig.

VORWORT

Bei jedem Erstbesuch eines neuen Hauses haben wir Herzklopfen. Es ist wie bei einem Blinddate. Du hast ein Expfbild gemalt, nach den Beschreibungen am Telefon. Folgst der Stimme im Navigationsgerät, in 200 Metern haben Sie Ihr Ziel erreicht. Das Ziel? Ein schönes Haus, am liebsten das schönste, einen, das du auch selber kaufen würdest. Glauben Sie nicht, Immobilien zu vermitteln ist einfach so ein Makler-ding. Es ist, jedenfalls für uns, eine Herzensangelegenheit. Wir kommen an einem Blockhaus im Disneylandstil vorbei, für die ein Amerikaner Bäume aus Kanada importieren ließ. Wir gucken schmucke Neubauten und Häuser mit Reetdach und dann sehen wir es. Da ist Nummer 15. Ein kleines Stadtgebet, Gottseidank, der Eigentümer hat nicht übertrieben. Eine hohe, akkurat frisierten Hecke und ein geschwungenes, stolzes Tor vor einem Haus mit ungewöhnlichem Vorbau durch deckenhohe Fenster. Wir laden Sie ein, mit uns heute ein Haus in Barum kennenzulernen, dass Sie auch online in 360-Grad besichtigen: www.immobilien-rotlaer.de/barum

Sehen wir uns bei einem Live-Termin?

Herzlichst Ihr Rolf Rotlaer

DAS SIND DIE HAUSDATEN

Familienhaus:	freistehendes Einfamilienhaus in Massivbauweise
Ruhige Wohnlage:	Bronnener Straße 2a, 86875 Barum
Baujahr:	1991
Grundstück:	794 m²
Größe:	5 Zimmer auf etwa 141 m²
Nutzflächen:	Hauswirtschaftsraum
Wellness:	Bad mit Wanne & Dusche | Gäste-WC | Sauna & Dusche
Sonne:	Sonnenterrasse mit Markise (Südblick)
Heizung:	Gasheizung | Kaminofen
Verbrauchsausweis:	v. 20.08.15 | 105,4 kWh (m²a) | Erdgas | Klasse D
Parken:	Doppelgarage plus 2 Stellplätze davor
Einzug:	ab November 2015
Ambiente:	wirkt sehr gepflegt mit gehobenen Ausstattungsdetails
Extras:	Gartenhaus | Kamin im Wohnzimmer
Kaufpreis:	229.000 Euro
Käuferprovision:	3,57 % Käuferprovision inkl. Mehrwertsteuer
Ansprechbar für Sie:	Ralf Rotlaer, 04542 - 829 25 59 info@daweiseisebuero.de
Onlinebesichtigung:	www.daweiseisebuero.de

SO LEBEN SIE

GEBÄUDE _ Architektenhaus | massive Bauweise | Schleppdach mit grauen Ziegeln und Flachdach auf dem Garagenanbau

2 ETAGEN _ zwei Terrassen mit Süd-Lage (Tagesonnen): Lounge-Terrasse vorm Wohnzimmer und 2. Grill-Terrasse bei der Küche | Wohn-/ Esszimmer mit zwei Terrassentüren | kleiner Yogaraum (6 qm) mit Hochfenstern

BÖDEN _ EG: Ital. Steinboden mit Fußbodenheizung | OG: Merbau-Schiffsparkett aus matt schimmerndem Tropenholz, Designerboden im Masterbad im Industriedesign (Betonoptik)

BAD _ Masterbad mit freistehender Wanne, Duravit-Waschtisch, hans grohe-Armaturen, Fußbodenheizung, Halogenlampen, integriertes Radio | 2. Duschbad im EG mit Infrarotkabine | Gäste-WC mit rotem Mosaik

KÜCHE _ Einbauküche mit Spülmaschine, Kühlschrank und Backofen in Bequemhöhe u.a. von BOSCH und AEG

noch mehr Ausstattung finden Sie auf Seite 8 ...

AUSSTATTUNG

WILLKOMMEN

IN BARUM

BARUM, eine grüne Gemeinde in der Lüneburger Heide, mit 1.888 Einwohnern und vielleicht bald zwei oder drei oder vier mehr. Der Immenthurweg ist umgeben von Feldern und Wäldern. Schöne und teilweise sehr ungewöhnliche Häuser stehen hier und die meisten nicht gerade klein. Das liegt nicht am Kreisvaifärter der Hausbesitzer, sondern darum, dass Barums Bauland um einiges günstiger ist im Vergleich zur Stadt. Dabei sind Sie hier näher dran als Sie denken. Von Barum fliegen Sie geradezu über die A39 bzw. B404 und A25 in die Hamburger City, wo Sie am Tage vielleicht arbeiten oder am Abend feine Restaurants und gute Theater besuchen. Vergleicht man das mal mit Bergedorf, welches findige Makler gerne zu saftigen Preisen als hansenah verkaufen, dann stellen Sie fest, dass Sie hier nicht weiter, aber weitaus schöner leben.

Das erzählen uns jedenfalls an diesem Samstag die Nachbarn, die neugierig schauen, als die Drohne unseres Fotografen dank steifer Brise aufgeregt wie eine Möwe über unser Haus flattert. Sie erzählen uns, dass so einige von Hamburg ins schöne Grün gezogen sind und so wohnen Familien und Doppelkarrierenpaare hier in trauter Gemeinsamkeit, Platz genug ist da, man schaut schon, wer da neu ist, aber ansonsten achtet man einanders Ruhe.

EINKAUFEN: Vielleicht treffen Sie Ihre Nachbarn dann und wann am Samstag zum Einkaufen, wenn Sie die viertel Stunde nach Lüneburg fahren. Gastronomie (das sind Männer, die nur an eines denken), machen eine Gourmetpartie und besuchen z.B. die Landkäserei von Ulrike Fehling (Drage), den Obsthof Zeyn in Winsen oder den Hofladen Warnecke in Bardowik. Die, dies schneller wollen, gehen zum „Heidebäcker" in Wittdorf (5 Min.), Sonntagbrötchen gibt's bei der „Aral" an der B209 in Brietlingen (7 Min.), Supermarktkäufer finden Lidl in Bardowick (10 Min.).

FREIZEIT: Vielleicht haben Sie Spaß am Golf, werden Sie doch Mitglied im nahen „St. Dionys". Der Barumer Club gehört zu den Top Ten der schönsten Plätze Deutschlands (www.golfclub-st-dionys.de).

LÜNEBURG: Wenn wir unseren Notartermin hatten, lassen Sie sich bitte unbedingt von uns in das wundervolle „Hotel Bergström" in die Vinothek der historischen „Lüner Mühle" einladen. Hier im historischen Wasserviertel nehmen wir einen guten Wein und feiern Ihren Umzug.

WENIGER IST MEHR ODER LIEBER DOCH MEHR IST MEHR?

VARIIEREN SIE ZWISCHEN 8, 12 UND 16 SEITEN

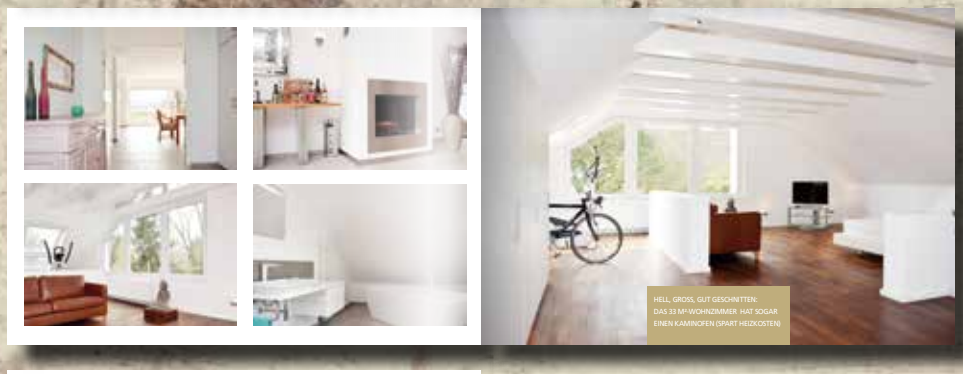
GRUNDRISSE

HIER HABEN SIE PLATZ

Das Erdgeschoss Bild links: Wohnen und Essen: 33 m² | Flur: 12 m² | Arbeitszimmer: 15 m² | Küche: 21 m² | Hauswirtschaftsraum: 16 m² | Sauna: 8 m² | Gäste-WC: 11 m²

Das Obergeschoss Bild rechts: Zimmer A: 24 m² | Zimmer B: 21 m² | Zimmer C: 18 m² Flur: 6 m² | Bad: 15 m²

Die hier gemachten Angaben basieren ausschließlich auf Informationen der Verkäufer. Wir sind selbstverständlich ebenfalls um richtige und vollständige Angaben bemüht, können jedoch für die Angaben des Verkäufers keine Haftung übernehmen.



EXPOSÉ DELUXE VERKAUF ODER VERMIETUNG.

DIN A4: 8, 12 ODER 16 SEITEN

Das Exposé Deluxe wird DER Image-Booster für Sie und Ihr Unternehmen und garantiert Ihnen mindestens einen zusätzlichen Auftrag. Beeindrucken Sie Interessenten, Käufer und deren Angehörige und Eigentümer. Selbst die finanzierenden Banken bekommen solche Objektunterlagen nur selten zu sehen.

So setzen Sie sich deutlich ab von Durchschnitts- und Gelegenheitsmaklern.

FÜR TOP-OBJEKTE IM LUXUS-BEREICH IST DAS IMMOBILIENBUCH PRÄDESTINIERT. MEHR INFOS FINDEN SIE AUF DEN NÄCHSTEN SEITEN.

WWW.IMMOBILIEN-PROFI.DE

IMMOBILIENBUCH

GROSSZÜGIGE BILDER, STIMMUNGSVOLLE TEXTE, AUFWENDIGE GRUNDRISSE: DAS ULTIMATIVE LUXUS-EXPOSÉ

RaRo
RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN: DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

VORWORT

Bei jedem Erstbesuch eines neuen Hauses haben wir Herzklopfen. Es ist wie bei einem Blinddate. Du hast ein Kopfbild gemalt, nach den Beschreibungen am Telefon. Folgst der Stimme im Navigationsgerät, in 200 Metern haben Sie Ihr Ziel erreicht. Das Ziel? Ein schönes Hauses, am liebsten das schönste, eines, das du auch selber kaufen würdest. Glauben Sie nicht, Immobilien zu vermitteln ist einfach so ein Maklerding. Es ist, jedenfalls für uns, eine Herzensangelegenheit. Wir kommen an einem Blockhaus im Disneylandstil vorbei, für die ein Amerikaner Bäume aus Kanada importieren ließ. Wir gucken schmucke Neubauten und Häuser mit Reetdach und dann sehen wir es. Da ist Nummer 10. Ein kleines Stoßgebet, Gottseidank, der Eigentümer hat nicht übertrieben. Eine hohe, akkurat frisierten Hecke und ein geschwungenes, stolzes Tor vor einem Haus mit ungewöhnlichem Vorbau durch deckenhohe Fenster. Wir laden Sie ein, mit uns heute ein Haus in Barum kennenzulernen, dass Sie auch online in 360-Grad besichtigen: www.immobilien-rotlaer.de/barum

Sehen wir uns bei einem Live-Termin?

Herzlichst Ihr

Rolf Rotlaer, RaRo Immobilien, Mölln

HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN: DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

DATEN

DAS SIND DIE HAUSDATEN

Familienhaus:	freistehendes Einfamilienhaus in Massivbauweise
Ruhige Wohnlage:	Bronnener Straße 2a, 86875 Barum
Baujahr:	1991
Grundstück:	794 m²
Größe:	5 Zimmer auf etwa 141 m²
Nutzflächen:	Hauswirtschaftsraum
Wellness:	Bad mit Wanne & Dusche | Gäste-WC | Sauna & Dusche
Sonne:	Sonnenterrasse mit Markise (Südblick)
Heizung:	Gasheizung | Kaminofen
Verbrauchsausweis:	v. 20.08.15 | 105,4 kWh (m²a) | Erdgas | Klasse D
Parken:	Doppelgarage plus 2 Stellplätze davor
Einzug:	ab November 2015
Ambiente:	wirkt sehr gepflegt mit gehobenen Ausstattungsdetails
Extras:	Gartenhaus | Kamin im Wohnzimmer
Kaufpreis:	229.000 Euro
Käuferprovision:	3,57 % Käuferprovision inkl. Mehrwertsteuer
Ansprechbar für Sie:	Ralf Rotlaer, 04542 - 829 25 59 info@dasweissebuero.de
Onlinebesichtigung:	www.dasweissebuero.de

WILLKOMMEN

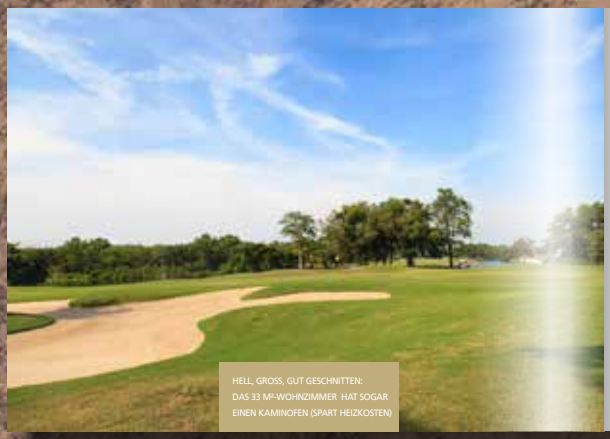
IN BARUM

BARUM, eine grüne Gemeinde in der Lüneburger Heide, mit 1.888 Einwohnern und vielleicht bald zwei oder drei oder vier mehr. Der Immenthurweg ist umgeben von Feldern und Wäldern. Schöne und teilweise sehr ungewöhnliche Häuser stehen hier und die meisten nicht gerade klein. Das liegt nicht am Krösusfaktor der Hausbesitzer, sondern darum, dass Barums Bauland um einiges günstiger ist im Vergleich zur Stadt. Dabei sind Sie hier näher dran als Sie denken. Von Barum fliegen Sie geradezu über die A39 bzw. B404 und A25 in die Hamburger City, wo Sie am Tage vielleicht arbeiten oder am Abend feine Restaurants und gute Theater besuchen. Vergleicht man das mal mit Bergedorf, welches findige Makler gerne zu saftigen Preisen als hansenah verkaufen, dann stellen Sie fest, dass Sie hier nicht weiter, aber weitaus schöner leben. Das erzählen uns jedenfalls an diesem Samstag die Nachbarn, die neugierig schauen, als die Drohne unseres Fotografen dank steifer Brise aufgeregt wie eine Möwe über unser Haus flattert. Sie erzählen uns, dass so einige von Hamburg ins schöne Grün gezogen sind und so wohnen Familien und Doppelkarrierepaare hier in trauter Gemeinsamkeit, Platz genug ist da, man schaut schon, wer da neu ist, aber ansonsten achtet man einander Ruhe.

EINKAUFEN: Vielleicht treffen Sie Ihre Nachbarn dann und wann am Samstag zum Einkaufen, wenn Sie die vierte Stunde nach Lüneburg fahren. Gastrosequelle (das sind Männer, die nur an eines denken), machen eine Gourmetpartie und besuchen z.B. die Landkäserei von Ulrike Fehling (Drage), den Obsthof Zeyn in Winsen oder den Hofladen Warnecke in Bardowik. Die, dies schneller wollen, gehen zum „Heidebäcker" in Wittdorf (5 Min.), Sonntagsbrötchen gibt's bei der „Aral" an der B209 in Brietlingen (7 Min.). Supermarktkäufer finden Lidl in Bardowick (10 Min.).

FREIZEIT: Vielleicht haben Sie Spaß am Golf, werden Sie doch Mitglied im nahen „St. Dionys". Der Barumer Club gehört zu den Top Ten der schönsten Plätze Deutschlands (www.golfclub-st-dionys.de).

LÜNEBURG: Wenn wir unseren Notartermin hatten, lassen Sie sich bitte unbedingt von uns in das wundervolle „Hotel Bergström" in die Vinothek der historischen „Lüner Mühle" einladen. Hier im historischen Wasserviertel nehmen wir einen guten Wein und feiern Ihren Umzug.



HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

DAS ERDGESCHOSS

Wohnen und Essen: 33 m² | Flur: 12 m² | Arbeitszimmer:
15 m² | Küche: 21 m² | Hauswirtschaftsraum: 16 m² |
Sauna: 8 m² | Gäste-WC: 11 m²

DAS OBERGESCHOSS

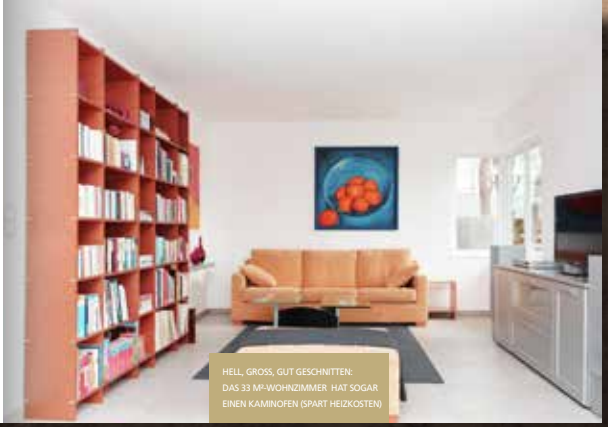
Zimmer A: 24 m² | Zimmer B: 21 m² | Zimmer C:
18 m² Flur: 6 m² | Bad: 15 m²

DAS DACHGESCHOSS

Zimmer A: 24 m² | Zimmer B: 21 m² | Zimmer C: 18 m²
Flur: 6 m² | Bad: 15 m²

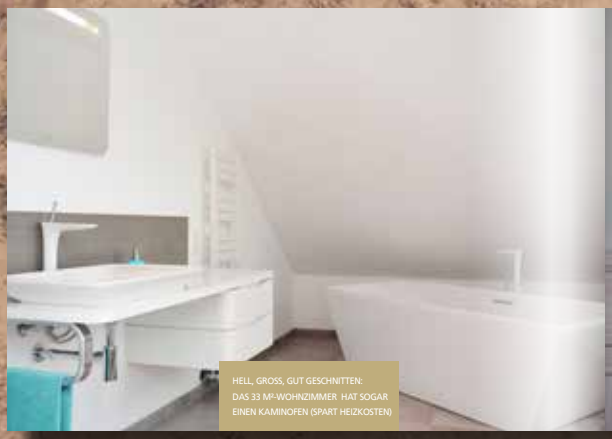
DAS UNTERGESCHOSS

Hobbyzimmer: 24 m² | Heizungsraum: 21 m² | Schwimm-
bad: 40 m² | Saunabereich: 22 m² | Flur: 6 m² | Bad: 15 m²

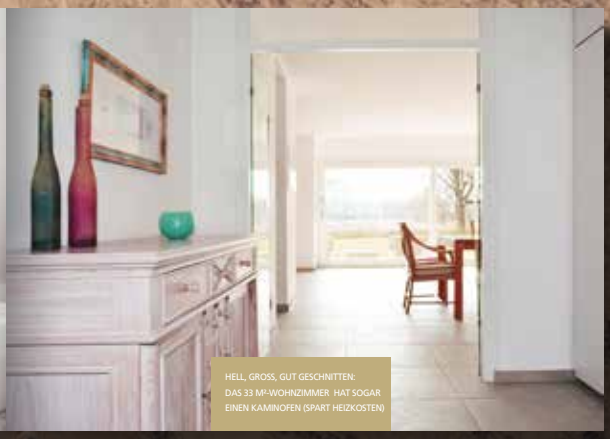


HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

IMMOBILIENBUCH

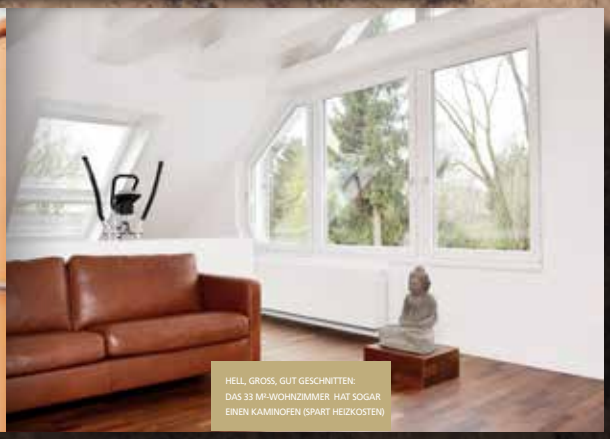


HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)



HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)



HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

HEIMKOMMEN

Der erste Eindruck, wenn man das Haus betritt, ist das von Gefühl von Großzügigkeit in minimalistischer Eleganz. Rechts eine teuer schimmernde Tropenholztreppe nach oben, geradeaus eine Doppelglastür zum Wohnzimmer. Italienischer, matter Steinboden, weiße Wände und viel Glas. Man ist drin und sofort wieder draußen: Bodentiefe Fenster, deren Schiebetüren gerade offen stehen und einen weiten Blick über eine sonnige Lounge-Terrasse, den Garten und das Feld bis zum Horizont erlauben.

50 Quadratmeter wohnen in einem einzigen großen Raum. In der Mitte ein Holztisch zum Essen und Feiern und Nachdenken im Megaformat, rechts um die Ecke ein Sofa plus Bücherregal, gegenüber ein schöner Kamin. Hinter dem Esstisch wartet die offene Küche aus Edelstahl und Holz und Marmor auf Kochenthusiasten.

Es ist ein Raum mit großartigen Ausmaßen im sehr reduzierten Stil und mit feinen Details. Ich erinnere mich an den hohen Kostenvoranschlag für eine Renovierung unseres Ferienapartments für Edelstahl-Fußleisten und Schalter-Steckdosen aus Glas von Busch & Jaeger. Hier hat man jedenfalls nicht daran gespart.

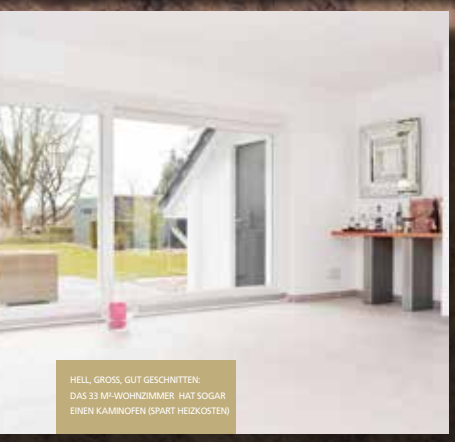
Es wird Käufer geben, die mit dem Minimalismus und dieser Großzügigkeit nichts anfangen können. Meine bessere Hälfte zum Beispiel, schüttelt verwundert den Kopf, als ich die Fotos zeige. Ich selbst bin sofort verliebt: Ich mag das Aufgeräumte, den einfachen Purismus. Jetzt brennen mein Kollege und ich darauf, nach oben zu gehen.

Das Schlafzimmer verschlägt uns die Sprache. Wir haben viel gesehen, aber das noch nicht, höchstens in Zeitschriften. Ein Tanzsaal mit Bett, Licht von drei Seiten, ein sechs Meter langer Einbauschrank. Merbau-Schiffparkett aus Tropenholz. Elektrische Rollläden in den Fenstern. Eine kleine Mauer als Raumteiler, für die ich als erstes zu Saturn laufen würde, um einen 80-Zoll-TV zu kaufen, oder auf einen Blick auf die Preise eine Nummer kleiner.

En suite das Masterbad mit freistehender Duo-Wanne, Waschtisch von Duravit, hans grohe-Armaturen, eingebautem LED-Licht, integriertem Radio und einem Designerboden in Betonoptik. Extrem stylish. Mehr Wellness haben Sie unten, da gibt es ein Duschbad mit Infrarotkabine. Gegenüber diesem zweiten Bad im Erdgeschoss liegt ein weiterer Raum: ein Schlafzimmer oder – wie jetzt – ein Büro. Der kleine Vorbau im Seitentrakt zur Duogarage, den wir eingangs sahen, ist ein kleiner Raum von 6 m². Die Eigentümer nennen ihn Yogaraum.

Wer mehr Platz möchte, denkt mein Kollege laut, dertrennt entweder das Wohnzimmer und bekommt einen weiteren Raum oder teilt das Schlafzimmer zu zwei Räumen, Zeichnungen zeigen wir Ihnen gern.

Wir sprechen am besten draußen darüber, dann schauen Sie sich den architektonisch gestalteten Garten an. Mit Bangossiholz-Bänken, Chinaschilf, Fetthennen und einer großen Eiche plus gemauerten Gartenhaus und zwei Terrassen.



HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

HELL, GROSS, GUT GESCHNITTEN:
DAS 33 M²-WOHNZIMMER HAT SOGAR
EINEN KAMINOFEN (SPART HEIZKOSTEN)

DIESES HAUS IN BARUM IST IDEAL FÜR PAARE MIT GROSSEN UND ERWACHSEN WERDENDEN KINDERN

AUSSTATTUNG

GEBÄUDE _ Architektenhaus | massive Bauweise | Schlegpdach mit grauen Ziegeln und Flachdach auf dem Garagenanbau

2 ETAGEN _ zwei Terrassen mit Süd-Lage (Tagesonne): Lounge-Terrasse vorm Wohnzimmer und 2. Grill-Terrasse bei der Küche | Wohn-/ Esszimmer mit zwei Terrassentüren | kleiner Yogaraum (6 qm) mit Hochfenstern

BÖDEN _ EG: ital. Steinboden mit Fußbodenheizung | OG: Merbau-Schiffsparkett aus matt schimmernden Tropenholz, Designerboden im Masterbad im Industriedesign (Betonoptik)

BAD _ Masterbad mit freistehender Wanne, Duravit-Waschtisch, hans grohe-Armaturen, Fußbodenheizung, Halogenlampen, integriertes Radio | 2. Duschbad im EG mit Infrarotkabine | Gäste-WC mit rotem Mosaik

KÜCHE _ Einbauküche mit Spülmaschine, Kühlschrank und Backofen in Bequemhöhe u.a. von BOSCH und AEG

STAURAUM _ Hauswirtschaftsraum, Heizungsraum, 2 Abstellkammern, Terrassenkammer, Gartenhaus als Werkstatt mit Licht und Strom | Einbauschränke: Diele und 6-Meter-Kleiderschank im Schlafzimmer | Warmluft-Kamin (Wert 10.000 Euro) im Wohn-zimmer

ÖLHEIZUNG _ von 1991, Viesmann Vitola-biferral | neuer Brenner 2006, neue Energiespar-Umwälzpumpen in 2014 | Fußbodenheizung im EG und Masterbad oben| Rösler-Warmluft-Kamin (Wert 10.000 Euro) im Wohnzimmer

FENSTER _ neue 2-fach-Verglasung, Dachflächenfenster, elektrische Rollläden oben

NOCH MEHR _ Doppelgarage, zwei Stellplätze, Gartenhaus de luxe

QUAT ENET AS MAXIMUS
VOLESEQUAS DOLUP
ET AM ELISSIT, ID

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

www.dasweissebuero.de

Ralf Rotlaer Immobilien
Wallstraße 10 | 23879 Mölln
Tel. 04542 - 829 25 59 | Fax 829 22 14
info@dasweissebuero.de

SO PRÄSENTIEREN SIE DIE SCHÖNSTEN 24 SEITEN DER IMMOBILIE. PLATZ SATT!

www.dasweissebuero.de

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

Telefon 04542 - 829 25 59

IMMOBILIENBUCH
DIN A4 QUER

Das Luxus-Exposé als Harcover setzt völlig neue Maßstäbe, öffnet Ihnen aber das Tor zum Markt der Luxus-Immobilien. Diese Objekt-Unterlagen werden gerne Freunden und Verwandten gezeigt und machen Sie in dieser anspruchsvollen Zielgruppe schnell populär als Makler mit Stil.

OBJEKTFLYER

OBJEKTFLYER

14,8 x 14,8 CM

Der schnelle Actionflyer auf zwei Seiten (Vorder-Rückseite) für eine Immobilie. Schnell getextet, schnell gemacht, starker Auftritt.

ACTIONFLYER

MIT VERSCHIEDENEN TITELSEITEN PASSEN SIE DEN ACTIONFLYER IMMER GENAU AN ANLASS UND ZIELGRUPPE AN

ACTIONFLYER

14,8 x 14,8 CM

Verkauf = Einkauf: Platz für bis zu sieben Immobilien.
Ideal auch fürs OpenHouse Weekend

SHOW-EXPOSÉS

ArchitektenHaus

„Barum, eine grüne Gemeinde in der Lüneburger Heide, mit 1.888 Einwohnern Der Immenthunweg ist umgeben von Feldern und Wäldern. Schöne und teilweise sehr ungewöhnliche Häuser stehen hier. Besichtigen Sie dieses Traumhaus in Barum. Und bei der Finanzierung stellen wir Ihnen dann gerne unsere Experten an die Seite. Das ist unser Service!“

Ihr Ansprechpartner:
Ralf Rotlaer

Telefon 04542 - 829 25 59
info@dasweissebuero.de

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

ObjektDaten

Familienhaus:	freistehendes Einfamilienhaus
Wohnlage:	Bronnener Str. 2a, 86875 Barum
Baujahr:	1969
Renoviert:	laufend
Stockwerk:	II. Obergeschoss
Einzug:	sofort
Größe:	4 Zimmer auf 96 m²
Sonne:	Balkon mit Mittagssonne
Wellness:	Bad mit Wanne und WC getrennt
Emotion:	luftig, sonnig, warm
Nachbarn:	20 Wohnungen im Haus
Verbrauchsausweis:	vom 20.08.15 | 105,4 kWh (m²a)
	Erdgas | Klasse D
Ansprechspartner:	Ralf Rotlaer, 04542 - 829 25 59
Kaufpreis:	229.000 Euro
Käuferprovision:	3,57 % inkl. MwSt
Objekt Nummer :	16639

ArchitektenHaus

„Barum, eine grüne Gemeinde in der Lüneburger Heide, mit 1.888 Einwohnern Der Immenthunweg ist umgeben von Feldern und Wäldern. Schöne und teilweise sehr ungewöhnliche Häuser stehen hier. Besichtigen Sie dieses Traumhaus in Barum.“

ObjektDaten

Familienhaus:	freistehendes Einfamilienhaus
Wohnlage:	Bronnener Str. 2a, 86875 Barum
Baujahr:	1969
Renoviert:	laufend
Stockwerk:	II. Obergeschoss
Einzug:	sofort
Größe:	4 Zimmer auf 96 m²
Sonne:	Balkon mit Mittagssonne
Wellness:	Bad mit Wanne und WC getrennt
Emotion:	luftig, sonnig, warm
Nachbarn:	20 Wohnungen im Haus
Verbrauchsausweis:	vom 20.08.15 | 105,4 kWh (m²a)
	Erdgas | Klasse D
Ansprechspartner:	Ralf Rotlaer, 04542 - 829 25 59
Kaufpreis:	229.000 Euro
Käuferprovision:	3,57 % inkl. MwSt
Objekt Nummer :	16639

DAS SHOW-EXPOSÉ IST IHR SCHICKER AUFTRITT, WENN SIE ERST WENIGE BILDER UND DATEN ZUM OBJEKT HABEN.

„Barum, eine grüne Gemeinde in der Lüneburger Heide, mit 1.888 Einwohnern Der Immenthunweg ist umgeben von Feldern und Wäldern. Schöne und teilweise sehr ungewöhnliche Häuser stehen hier. Besichtigen Sie dieses Traumhaus in Barum. Und bei der Finanzierung stellen wir Ihnen dann gerne unsere Experten an die Seite. Das ist unser Service!“

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

Wallstraße 10 | 23879 Mölln
Tel. 04542 - 829 25 59
Fax 04542 - 829 22 14
info@dasweissebuero.de

Ihr Ansprechpartner
Ralf Rotlaer

ObjektDaten

Immobilie:	freistehendes Einfamilienhaus
Wohnlage:	Bronnener Str. 2a, 86875 Barum
Baujahr:	969
Renoviert:	laufend
Stockwerk:	II. Obergeschoss
Einzug:	sofort
Größe:	4 Zimmer auf 96 m²
Sonne:	Balkon mit Mittagssonne
Wellness:	Bad mit Wanne und WC getrennt
Emotion:	luftig, sonnig, warm
Nachbarn:	20 Wohnungen im Haus
Verbrauchsausweis:	vom 20.08.15 | 105,4 kWh (m²a)
	Erdgas | Klasse D
Ansprechspartner:	Ralf Rotlaer, 04542 - 829 25 59
Kaufpreis:	229.000 Euro
Käuferprovision:	3,57 % inkl. MwSt
Objekt Nummer :	16639

SHOW-EXPOSÉ
DIN A4 ODER DIN A3

Hoch oder quer. Das Show-Exposé für Ihr Schaufenster im Din A4- oder A3-Format

IMMO-BUSINESS

WERBUNG IM VISITENKARTEN-FORMAT FÜR EIGENTÜMER, NACHBARN ODER INTERESSENTEN

HAUSVERKAUF WELLINGSBÜTTEL

Kaufpreis: 119.750 Euro | Käuferprovision: 5,95 % inkl. MwSt

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

Klein-Preis-Haus für Singles und Paare | 3 Zimmer plus auf 70 m² | Frühstücksbalkon und Garten | Kuschelkamin | viel Stauraum | Bad mit Wellness-Dusche | helle und luftige Räume mit Holzbalken | Baujahr 1930, Heizung 2016 | Bedarfsausweis: 4.11.2016 | 149,8 kWh (m²a) | Erdgas | Klasse E | mehr Info auf: **www.dasweissebuero.de**

Wallstr. 10 | 23879 Mölln | Tel. 04542 8279 25 59

Für Sie da:
Ralf Rotlaer

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

Klein-Preis-Haus für Singles und Paare | 3 Zimmer plus auf 70 m² | Frühstücksbalkon und Garten | Kuschelkamin | Baujahr 1930, Heizung 2016 | Bedarfsausweis: 4.11.2016 | 149,8 kWh (m²a) | Erdgas | Klasse E | Mehr Info auf: **www.dasweissebuero.de**

Wallstr. 10 | 23879 Mölln | Tel. 04542 8279 25 59

IMMO-BUSINESS

Neuer Auftrag – neue Visitenkarten für den Makler. Nur wenige dieser Business-Cards bleiben tatsächlich bei Ihnen. Hinterlassen Sie 50 Stück beim Eigentümer, damit er Interessenten „seinen Makler" vorstellen kann. Den Rest verteilen Sie bei den Nachbarn oder zur Besichtigung.

KUNDEN GESCHENK

Wir haben ein neues Zuhause und möchten unsere neue Adresse bekannt geben:

Familie
Franck Winnig
Wallstraße 10
23879 Mölln

Ein Glücklichereinzugservice von:

RaRo
RALF ROTLAER IMMOBIL

www.dasweissebuero.de

Bitte freimachen

TIPP:
Diese Postkarten können Sie mit Ihrem Tintenstrahl- oder Laserdrucker individuell bedrucken.

ALLE SOLLEN ES ERFAHREN, MAN IST GLÜCKLICH IM NEUEN HAUS ANGEKOMMEN: MIT DER UMZUGSKARTE

ES GIBT 10 VERSCHIEDENE TITELMOTIVE

UMZUGSKARTE
DIN A6

Neues Heim – neue Anschrift. Der Makler hilft beim Tapetenwechsel mit Umzugskarten, die unverkennbar dessen Handschrift tragen.

MOTIV 1
HURRA

MOTIV 6
BLUMENWIESE

MOTIV 2
HURRA HINTERGRUND HAUS

MOTIV 7
KNETGUMMI

MOTIV 3
GOLDFISCH

MOTIV 8
VOGELHAUS

MOTIV 4
APFELBAUM

MOTIV 9
GARTENZAUN

MOTIV 5
SKYLINE

MOTIV 10
BLUMEN

EINKAUFSBROSCHÜRE

ZEIGEN SIE, WAS SIE KÖNNEN – UND ZWAR MIT EMOTION. HIER KOMMT IHR WERKZEUG.

EINKAUFSBROSCHÜRE
DIN A4 QUER

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance – oder doch? Überreichen Sie die Einkaufsbroschüre nach Ihrer gelungenen Präsentation, damit Sie sich bei den Auftraggebern in spe nochmals gut in Erinnerung bringen. Auch hier gilt: Mehr als ein zusätzlicher Auftrag darf erwartet werden, denn Sie heben sich wieder einmal unmissverständlich von anderen Wettbewerbern ab. (Siehe Exposé Deluxe und Immobilienbuch, was fester Bestandteil Ihrer Präsentation wird).

Maximale Aufmerksamkeit für
IHREN WERTSCHÄTZUNGS-PREIS

Nicht selten bekommt der private Eigentümer bei Bekanntwerden der Verkaufsabsichten sofort Anfragen von Nachbarn oder Freunden oder Bekannten von Nachbarn oder Freunden. Sie wollen: den Freundschaftspreis.

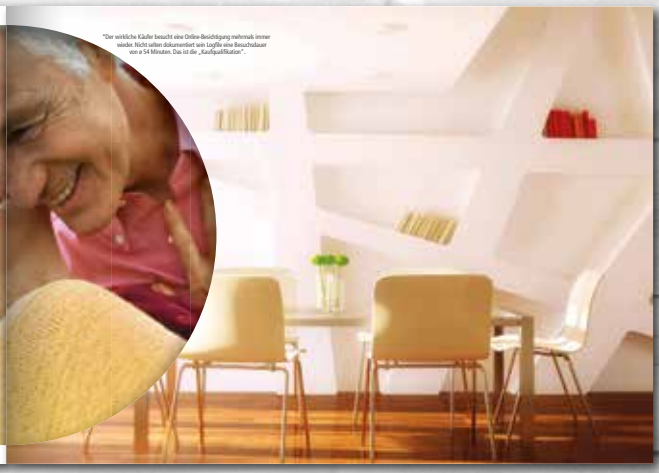
Wir meinen, es ist Ihr gutes Recht, die Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Eine Summe, die Sie, Ihre Zukunft und Ihr Eigentum wertschätzt.

Als der Bruder von Rosemarie Kähren ihr seine Eigentumswohnung vermachte, bekam die 69-Jährige sehr Freundschaftsangebote. Drei Wochen Hin und Her und schließlich ein Preis, der zu vierzig Tausend Euro unter dem lag, den wir dann tatsächlich für sie erzielten. Wir ermitteln stets sorgfältig den maximalen, potentiellen Verkaufspreis. Das tun wir unter Einbeziehung verschiedener Fakten wie den Bodenrichtwerten und dem aktuellen Nachfrageverhalten in der Mikrolage. Aber es gibt auch den Z-Faktor, den kein Onlinegutachten nennen kann: Der ist unsere persönliche Erfahrung und Kenntnis über die Zielgruppe, die für Ihr Haus oder Ihre Wohnung infrage kommt. Also machen wir uns genaue Gedanken über verschiedene Nutzungsmöglichkeiten, die eine Immobilie aufwerten kann und wie man sie optimal präsentiert.

Mit einer durchdachten Marketingstrategie schaffen wir Aufmerksamkeit, entfachen das Interesse und haben dabei ein Ziel: die Generierung einer maximale Anzahl von Interessenten. Das tun wir über verschiedene Kanäle (= Multikanalmarketing). Gezieltes Mailing an vorgemerkte Interessenten (Vorvermarktung), Aushänge im Ladenlokal oder bei Partnern, Mikromarketing mit Verteilung von Briefen oder Postkarten in der Umgebung, Anzeigen und Inseraten auf den Immobilienplattformen.

Im zweiten Schritt qualifizieren wir den Interessenten. Das geschieht im persönlichen Gespräch und bei der virtuellen Besichtigung in 360 Grad, die ein Interessent vorab macht. Ein Logfile zeichnet seinen „Besuch" auf*. Erst dann schließen wir ihm die Tür auf und der tatsächliche Verkaufsprozess beginnt. Maximales Interesse schafft mehr Interessenten. Und was passiert, wenn mehrere Käufer das gleiche Unikat kaufen wollen? Wir erzielen für Sie die Verkaufssumme, die Sie und Ihre Immobilie wert schätzt: den Wertschätzungspreis. Und der ist weitaus mehr als nur ein Freundschaftspreis.

Rufen Sie an und lassen Sie uns über die Wertschätzung Ihrer Immobilie sprechen: Telefon 04542.829 25 59.



*"Der wirkliche Käufer besucht eine Online-Besichtigung mehrmals immer wieder. Nicht selten dokumentiert sein Logfile eine Besuchsdauer von e 54 Minuten. Das ist die „Kaufqualifikation".

Aus Interessenten
IHREN KÄUFER MACHEN

Wir wollen, dass ein Interessent Sie und Ihr Haus oder Ihre Wohnung wert schätzt und diesen Wertschätzungspreis auf Ihr Konto überweist. Dafür geben wir uns sehr viel Mühe. Das sehen Sie, wenn Sie zum Beispiel unsere Exposés anschauen.

Professionell aufbereitete Unterlagen und ein kompetentes Vorgehen spiegeln auch unsere Wertschätzung zu Ihrem Haus wider. Das unterstreicht seine Wertigkeit. Wir erzählen die Geschichte einer Immobilie: in Worten, aber auch in aussagekräftigen Bildern. Wir wollen ein Gefühl erzeugen, denn kaum jemand, der hier selbst beziehen will, kauft einfach nur Lage plus Quadratmeter mal Preis.

„Wir haben uns total in das Haus verliebt". Ein Satz, den wir oft von Interessenten hören, bevor wir aus ihnen Käufer machen. Jetzt gehört es zu unseren vorrangigen Aufgaben, schnell und unkompliziert alle nötigen Informationen parat zu haben. Das ist oft ein ganz schön dicker Ordner, mehr als man vielleicht denken mag.

Es ist selbstverständlich für uns, dass wir für Sie erreichbar sind. Wir melden uns unaufgefordert mit Feedbacks zum Anfrageverhalten und zu Besichtigungen. Wir sind gleichzeitig auch jederzeit für Ihren Kaufinteressenten da. Denn manchmal braucht er mehr als nur Bilder, Hausschnitte und Grundrisse. Er will vielleicht Lösungsvorschläge, zum Beispiel bei Grundrissänderungen oder Renovierungen. Wir verlassen uns dabei nicht nur auf unsere jahrlange Erfahrung, sondern ziehen auch gerne befreundete Handwerksunternehmen zu Rate.

Liebe braucht Sicherheit, dann klappt es auch mit dem Notar. Wir sorgen bei Ihren Interessenten mit einer professionellen und gleichzeitig verständnisvollen Vorgehensweise für das gute Gefühl und die Sicherheit, den richtigen Schritt zu tun.

Machen Sie Ihren richtigen Schritt beim Verkauf Ihres wertvollen Kapitals und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit Ralf Rotlaer, Tel. 04542.829 25 59.

Das ist unsere
LEISTUNGSGARANTIE

Leistungen „Recherche": Wertpreis-/Verkaufsermittlung | Anlegen eines Aktionsordners | Prüfung der Grundrisse | Grundbuchauszug | Wohn- und Nutzflächenberechnung | Teilungserklärung | Protokolle Eigentümerversammlung | Nebenkostenabrechnungen und Budgets | Mietverträge | Zusammenstellung Beleihungsunterlagen | Baulastenverzeichnis | Energiepass (externe Kosten nach Angebot)

Leistungen „Werbeunterlagen": farbige Grundrisse | Fotoproduktion | Umfeldrecherchen zu Schulen, Freizeit, Verkehr und Einkaufen | emotionale Texte zur Immobilie Exposéerstellung Print, Mail-PDFs online | Actionflyer, Erstellung | Open-House- oder Bieterverfahren-Flyer (auf Wunsch) | Nachbarschaftsbriefe | Onlinemailing an Bestandskunden 360-Grad-Besichtigung

Leistungen „Marketing": Vorvermarktungsaktion für ausgesuchte Interessenten aus unseren Hausinterviews| Onlineexpose auf Onlineplattformen und auf unserer Firmenwebsite | Anzeigen in Zeitungen | Verteilung der Flyer | Aufstellung Verkaufsschild/Poster (nach Absprache) Show-Exposé in unserem Ladenlokal und in Schaukästen in der Umgebung | Kooperationsmailing Partnermakler

Leistungen „Besichtigung": Home Staging Stylingberatung „Home Check" | Absprache/ Organisation von Reparaturen (nach Kostenplan) | Online-Besichtigung in 360 Grad | Vorbesichtigung mit ausgesuchten VIP-Interessenten | Terminkoordination Einzelbesichtigungen ggf. Open House-Veranstaltung | regelmäßiges Feedback

Leistungen „Verkauf": Verkaufsverhandlungen | Bonitätsprüfung der Kaufinteressenten | Finanzierungsunterlagen | Finanzierungsgespräch mit Partner- oder Käuferbanken Bankenkoordination | Grundschuldbestellung | Koordination des Notartermins

Leistungen „Übergabe": Unterlagen-Management | Übergabeprotokoll | Mustervertrag bei Inventarkauf | Schlüsselübergabe Unterstützung beim Auszug | auf Wunsch: Suchservice für Ihre Immobilie

„Wir hatten ein Jahr zuvor die Probleme unserer Nachbarn bei ihrem Hausverkauf hautnah miterlebt. Sie inserierten selbst und nach unzähligen Besichtigungen fanden sie endlich einen Käufer: Doch der Notartermin platzte! Ralf Rotlaer wurde uns von den ehemaligen Arbeitskollegen meines Mannes als unbedingt seriös empfohlen und wir baten ihn, uns zu besuchen. Mit seinem Preisvorschlag waren wir einverstanden, die Einschätzung war gut belegt und dann besprach er mit uns noch ein paar Ideen, die das Haus besser präsentieren würden. Wir bekamen vorab eine genaue Vorstellung über seine Herangehensweise und als das Exposé von RaRo Immobilien vorlag, zeigte es uns ihre Wertschätzung des Hauses: Man kann darin doch einiges über die Arbeit eines Maklers herauslesen, nicht wahr? Es gab schon vor dem offiziellen Vermarktungsstart einen Termin mit Interessenten, die Herr Rotlaer bereits kannte, tatsächlich gab es auch später nur wenige Besichtigungen und schließlich hatten wir die Wahl zwischen zwei Käuferparteien. Wir haben selbst unsere Kinder hier groß werden sehen und als beide ihr Preisgebot sogar erhöhten, folgten wir unserem Bauchgefühl. Die junge Familie mit ihren Zwillingen erinnerte uns sehr an uns selbst damals und wir wünschen den Vier ganz viel Freude und Glück. Wir danken unserem Makler, er hat wirklich eine tolle Arbeit gemacht."

Gertrud und Heinz Kohlmann aus Siegburg

Wertschätzung durch
ZUFRIEDENE EIGENTÜMER

MEHR UNTERSTÜTZUNG FÜR IHRE IMAGEWERBUNG FINDEN SIE AUF SEITE 6.

RaRo
RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

Ralf Rotlaer Immobilien
Wallstraße 10 | 23879 Mölln
Tel. 04542 - 829 25 59
Fax 829 22 14
info@dasweissebuero.de

Wir sind: Ralf Rotlaer Immobilien

Wir sind: Ralf Rotlaer Immobilien GmbH, Geschäftsführer: Ralf Rotlaer.

Spezialisiert auf private Wohnimmobilien in Hamburg, Bremen und Umgebung.

Kernzielgruppe: Wir konzentrieren uns auf Singles, Paare und Familien, die hier ihr neues Zuhause suchen und Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Rendite suchen.

Herzensangelegenheit: Sehr gerne unterstützen wir Menschen, die sich nach vielen, langen Jahren in ihrem Haus verändern wollen und nun Bequemlichkeit und Komfort statt Größe und Leere suchen.

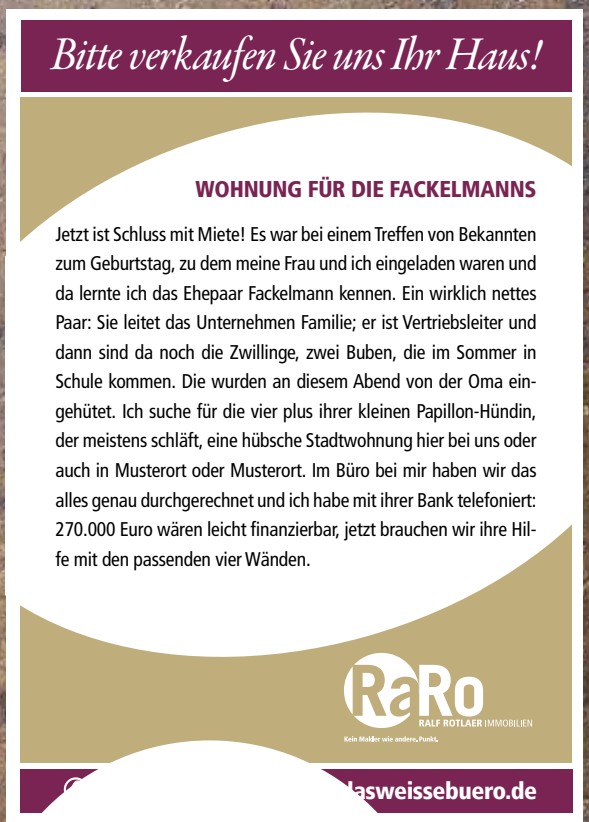
Erfolgsmerkmal: Wir vermarkten über 90% unserer Immobilien im Alleinauftrag in nur 16 - 24 Wochen.

Qualifikation: Geschäftsführer Ralf Rotlaer ist DEKRA-zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung. Unser Unternehmen ist seit 2001 erfolgreich auf dem Markt. Unsere fachkundigen Mitarbeiter nehmen regelmäßig an Seminaren und Weiterbildungen teil.

Qualitätssicherung: Mitglied im „Immobilienverband Deutschland IVD", Markenzeichen qualifizierter Immobilienmakler. Mitglied beim „Immobilienprofi" als Premiummitglied.

www.dasweissebuero.de | Telefon 04542 - 829 25 59

AKQUISE-GESCHICHTEN



FÜNFZEHN VERSCHIEDENE STORIES VON MENSCHEN UND HÄUSERN, DIE MAN LESEN MUSS.

AKQUISE-GESCHICHTEN FÜR IHR SCHAUFENSTER

DIN A4 ODER DIN A3

Such-Anzeigen schalten kann jeder – hier ist die bessere Alternative: Mit den Such-Stories werden Sie zum „Makler-Promi" in Ihrer Farm, der Makler, der sich für Interessenten einsetzt und unkoventionelle Wege geht.

Wir liefern die Plakate, den individuellen Text drucken Sie selbst ein.

Haus in der Friedrich-Kirsten-Straße erfolgreich verkauft

VIP-Interessenten möchten Nachbarn werden

- Ihr Gutschein ist gültig bis 30. September 2017 -

Die Tinte auf dem Vertrag ist gerade getrocknet und auch die Grundschuldbestellung beim Notar ist unter Dach und Fach. Wir freuen uns mit den Verkäufern und den neuen Eigentümern des Hauses in Wellingsbüttel und wünschen allen viel Glück!

Das Anfrageverhalten zu dieser Haus in Ihrer Nachbarschaft war ausgezeichnet, viele Anrufe und ails gemäß unserer Marketingoffensive „Maximale Aufmerksamkeit schafft maximales Interesun konnte am Ende aber nur eine Partei die Immobilie erwerben, das liegt in der Natur der Sache.

en wir zwei weitere Familien, mit deren Banken wir auch bereits über das Realisierungspoer Finanzierung gesprochen haben und möchten deshalb mit diesem Flyer um Ihre Hilfe bitten.

n Haus, das genügend Platz für eine liebevolle Familie mit zwei Kindern bietet. Der Garten muss roß sein, toll wären ein Zimmer, das als Heimbüro dienen kann und ein zweites (Gäster-)Bad. Franck Winnig unter Telefon 04542 - 829 25 59 an oder schreiben Sie uns Ihre Preisvorstellung.

Ralf Rotlaer Immobilien
Wallstraße 10 | 23879 Mölln
Tel. 04542 - 829 25 59

Ihr Ansprechpartner:
Franck Winnig
fw@daheim-daheim.de
Mobil: 0151 – 123 45 67

www.daheim-daheim.de

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

KREISFLYER SUCHE
Ø 15 CM

Die Kreisflyer transportieren die gleiche Idee wie die Such-Stories: Suchanzeigen sind out – aktiver Einsatz für Interessenten ist Mega-In.

Gutschein für Eigentümer

Marketingpower für Ihren Hausverkauf

- Kostenlose Beratung zur Wertpreisstrategie Ihrer Immobilie -

AUFFALLEN IST DAS A UND O. AUSSERGEWÖHNLICHE FORMATE SCHAFFEN HOHE AUFMERKSAMKEIT.

ner durchdachten

strategie schaffen wir Aufmerksamdas Interesse und haben dabei ein Ziel: die maximale Anzahl von Interessenten. Das tun wir über (= Multikanalmarketing). Gezieltes Mailing an vorgemerkte marktung), Aushänge im Ladenlokal oder bei Partnern, Mikromarkevon Briefen oder Postkarten in der Umgebung, Anzeigen und Inseraten auf den Immobilienplattformen wie Immobilienscout 24, Immonet und Immowelt.

Im zweiten Schritt qualifizieren wir den Interessenten. Das geschieht im persönlichen Gespräch oder bei der virtuellen Besichtigung in 360 Grad, die ein Interessent vorab macht. Erst dann schließen wir ihm die Tür zu einer privaten und sehr ausführlichen Besichtigung auf und der tatsächliche Verkaufsprozess beginnt.

Maximales Interesse schafft mehr Interessenten. Wollen Sie wissen, wie wir das beim Verkauf Ihrer Immobilie erreichen? Vereinbaren Sie einen Termin mit Franck Winnig. Kostenlos. Unverbindlich.

Ralf Rotlaer Immobilien
Wallstraße 10 | 23879 Mölln
Tel. 04542 - 829 25 59

Ihr Ansprechpartner:
Franck Winnig
fw@daheim-daheim.de
Mobil: 0151 – 123 45 67

RaRo RALF ROTLAER IMMOBILIEN
Kein Makler wie andere. Punkt.

KREISFLYER EINKAUF
Ø 15 CM

Gleiches Format wie die „Kreisflyer Suche“ jedoch mit allgemeinen Akquise-Botschaften und damit für höhere, preisgünstige Auflagen geeignet.

IMMOBILIENPROFI PREMIUM TOOLS

Ihre Bestellung

LIZENZRECHTE UND NUTZUNGSBEDINGUNGEN

Die Designvorlagen werden Ihnen von IMMOBILIEN-PROFI, inmedia Verlag in Köln kostenlos zur Verfügung gestellt. Die Nutzungsrechte sind an eine bestehende Mitgliedschaft gebunden.

Entwickelt wurden diese Designvorlagen von Franck Winnig, DAS WEISSE BUERO 23879 Mölln www.dasweissebuero.de. Alle Urheberrechte verbleiben bei DAS WEISSE BUERO.

Die Nutzungsrechte an den Designs mit seinen Bildern und Texte müssen für ein Maklerunternehmen lizensiert werden.

Erlaubt ist die Vervielfältigung und Verbreitung als Printobjekt in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Dazu dürfen:

- Fotos getauscht,
- Texte korrigiert und verändert,
- Farben an die CI des nutzungsberechtigten Maklerunternehmens angepasst und
- Schriften an die CI des nutzungsberechtigten Maklerunternehmens angepasst werden

Ausdrücklich nicht erlaubt:

- Die grafischen Änderungen und Erweiterungen der Designs sind nur in Absprache mit DAS WEISSE BUERO gestattet. Beispiel: Ein Actionflyer soll um weitere Inhalte/Seiten erweitert werden.
- Texte und Bilder dürfen ausdrücklich nicht auf Firmen-Webseiten, soz. Medien oder anderen Printprodukten, auch nicht des Maklerunternehmens, verbreitet werden. Dies führt zur sofortigen Abmahnung.

IHRE BESTELLUNG:

Hiermit bestellen wir folgende Designvorlagen zur Individualisierung (bitte ankreuzen):

- ☐ EXPOSÉ DELUXE: 85,- € / SEITE 03
- ☐ IMMOBILIENBUCH: 85,- € / SEITE 06
- ☐ OBJEKTFLYER 25,- € / SEITE 10
- ☐ ACTIONFLYER: 55,- € / SEITE 11
- ☐ SHOW-EXPOSÉS: 25,- € / SEITE 12
- ☐ IMMOBUSINESS: 25,- € / SEITE 13
- ☐ UMZUGSKARTE: 25,- € / SEITE 14
- ☐ EINKAUFSBROSCHÜRE: 55,- € / SEITE 16
- ☐ AKQUISE-GESCHICHTEN: 25,- € / SEITE 18
- ☐ KREISFLYER: 25,- € / SEITE 19

zzgl. berechnen wir Ihnen eine einmalige Einrichtungspauschale inkl. der Bildrechte von 100 Euro. Alle Angaben zzgl. MwSt.

☐ Die o.a. Lizenzechte und Nutzungsbedingen haben wir gelesen.

Adresse / Stempel / Unterschrift

Bitte per Fax an 0221/168071-29 oder Mail an shop@inmedia-verlag.de