



IMMO CORPORATION GmbH



2019

UNSERE USP´s

- **B2B**
- **Mandatierte** Objekte
- **Off Market** Vermarktung
- **Keine Maklerketten**
- Zugriff auf **neue Vermarktungsobjekte**
- Zugang nur für **geprüfte Immobilienmakler**
- **Maxmierung** der Kundenzahl
- **Provisionsauszahlungsgarantie**

Die Immo Corporation bietet professionellen Immobilienmaklern ein geschlossenes Online-Netzwerk zum Abschluss von Gemeinschaftsgeschäften. Von dem großen Angebot und der diskreten Abwicklung profitiert am Ende der Kunde.

Das innovative Netzwerk für

Immobilien- makler.

In Deutschland bleiben viele Immobilien zu lange am Markt.

Jeder Immobilien-Verkäufer möchte den bestmöglichen Preis erzielen. Unter Umständen ist er auch bereit, eine Weile auf einen wirklich interessierten Käufer zu warten. Deshalb wendet er sich an einen Makler. Der bietet das Objekt zum Beispiel auf einem öffentlichen Internet-Portal an, um für seinen Kunden das beste Angebot zu finden. Die konkrete Marktsituation kann aber unübersichtlich sein. Deshalb ist das erste Preisangebot nicht selten unrealistisch hoch. Das Ergebnis: Es findet sich zunächst einmal gar kein Käufer. Nach langem hin und her aus Verhandlungen und Preissenkungen kommt es schließlich zum Vertragsabschluss. Der Weg dahin ist aber für alle Beteiligten äußerst frustrierend. Im schlimmsten Fall verschlechtert sich die Situation sogar noch. Denn wenn ein Objekt sehr lange am Markt ist, kann das abschreckend auf andere Interessenten wirken. Die vermuten dann nämlich, dass es sich um ein problematisches Objekt handelt, das niemand kaufen möchte.



Was tun, wenn der Verkäufer Diskretion wünscht?

Manchmal kommt es aber auch vor, dass der Klient um Diskretion bittet und gar nicht möchte, dass sein Objekt öffentlich angeboten wird. Dafür kann es verschiedene Gründe geben, die zum Beispiel in der Nachbarschaft oder in der Familie des Verkäufers begründet sind. Eine Vermarktung über Online-Portale schließt sich in einem solchen Fall selbstverständlich aus. Der Makler muss stattdessen gezielt nach geeigneten Investoren suchen. Bislang steht ihm dazu in der Regel nur sein persönliches Netzwerk zur Verfügung. Als Profi verfügt er zwar selbstverständlich über zahlreiche Kontakte in der Branche. Doch in Deutschland sind die meisten Makler lediglich auf lokaler Ebene vernetzt mit ihren Kollegen. So kann es mitunter schwierig sein, systematisch nach einem Käufer zu suchen.

Die Lösung: Gemeinschaftsgeschäfte zwischen Maklern

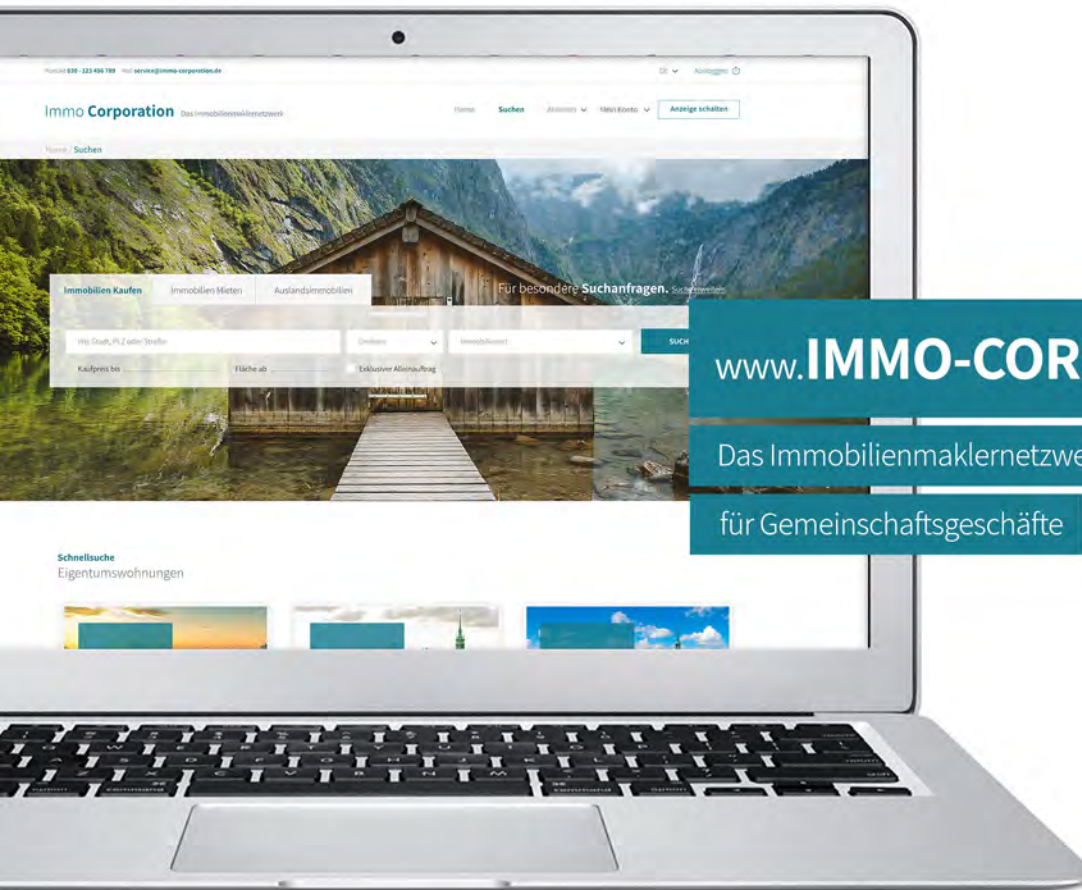
In den angelsächsischen Ländern gibt es für dieses Problem eine Lösung. In den Vereinigten Staaten, Kanada und Großbritannien werden Immobilien in der Regel sehr schnell verkauft, im Durchschnitt deutlich schneller als hierzulande. Und das sogar zu einem guten Preis. Was ist das Geheimnis? Viele Objekte landen gar nicht erst auf dem öffentlichen Markt. Das liegt an einem System, das dort von Maklern intensiv genutzt wird: dem Multiple Listing System. Das ist zwar auch in Deutschland inzwischen bekannt, aber in der Praxis immer noch kaum verbreitet. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um ein geschlossenes Netzwerk für Gemeinschaftsgeschäfte unter Immobilienmaklern.

Immo Corporation – das Netzwerk für Gemeinschaftsgeschäfte

Immo Corporation bietet eine virtuelle Plattform, zu der ausschließlich professionelle Makler Zutritt haben. Die Makler stellen ihre Objekte im Rahmen eines geschlossenen Multiple Listing Systems vor. Und können so interessierte Kollegen darauf aufmerksam machen. Im Gegensatz zu öffentlichen Portalen besteht hier die Möglichkeit, sehr genaue Angaben zur konkreten Immobilie zu machen. Die Makler von Verkäufer und Käufer handeln untereinander die Konditionen aus. Und bei einem erfolgreichen Abschluss teilen sie die Provision. Das Teilen bedeutet keinesfalls einen Nachteil. Denn durch die wesentlich höhere Zahl verfügbarer Immobilien kommen Abschlüsse häufiger zustande. Und deshalb verdient ein Makler unter dem Strich mehr, wenn er auf Gemeinschaftsgeschäfte setzt.

Die besten Käufer und Verkäufer finden zueinander

Wenn Immobilien den Eigentümer wechseln sollen, dann müssen zunächst Menschen zusammenkommen. Die Nutzung eines deutschlandweit präsenten Netzwerks ist für Makler auf lokaler Ebene von Vorteil. Womöglich ist der geeignete Käufer eines bestimmten Einfamilienhauses am Rande von Berlin ein Kunde aus Oberbayern, der aufgrund eines neuen Jobs in die Hauptstadt ziehen möchte? Oder ein internationaler Immobilienfonds ist der passende Käufer für eine Eigentumswohnung in der Innenstadt von Frankfurt, obwohl er vor Ort gar keine Kontakte hat und einen Makler in München beauftragt hat. Das Portal von Immo Corporation stellt den Kontakt her. So verbinden sich lokale Markt-Experten miteinander – und mit globalem Kapital.



www.IMMO-CORPORATION.de

Das Immobilienmaklernetzwerk

für Gemeinschaftsgeschäfte

Der virtuelle Marktplatz bringt Immobilienmaklern zahlreiche Vorteile. Hier werden Gemeinschaftsgeschäfte mit qualifizierten Kollegen abgeschlossen. Die Abschlüsse gelingen binnen kurzer Zeit. In der alltäglichen Praxis ist das Handling sehr einfach. Über das Web-Portal können die Daten der Immobilie eingegeben werden. Nutzer können ein Profil anlegen und ihre Inserate darüber verwalten. Suchanfragen können gespeichert werden. Auf einem virtuellen

Merktzettel kann der Nutzer interessante Objekte speichern. Die Software bietet außerdem Schnittstellen zu branchenüblichen Programmen wie Expose9, Flowfact, OnOffice und Estate Pro45. So ist es ein Leichtes, Inserate zu erstellen und auf dem aktuellsten Stand zu halten.

Das Prinzip der Plattform.



Der Markt für Gemeinschaftsgeschäfte hat viel Potenzial.



- 1 In Deutschland basieren nur **10%** der Immobilienverkäufe, die über Makler stattfinden auf Gemeinschaftsgeschäften.
- 2 Das liegt daran, dass die Makler lediglich offline organisiert sind und somit entsprechende Möglichkeiten fehlen, die Geschäfte effizient und gesichert abzuwickeln.
- 3 Nur 30% der Immobilien werden in weniger als 8 Wochen verkauft. Die durchschnittliche Vermarktungsdauer liegt hier bei 4 Monaten.



- 1 In den USA werden mehr als **90%** der über Makler gehandelten Immobilien als Gemeinschaftsgeschäft abgewickelt.
- 2 Dabei werden die Makler durch ein flächendeckendes Multi Listing System unterstützt.
- 3 Ein großer Vorteil des Multi Listing Systems ist die extrem kurze Vermarktungsdauer von weniger als 10 Wochen.

Flexible Verträge für Ihr Business.

Die richtige Mitgliedschaft

Gleiche Voraussetzungen für eine faire und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Unsere Mitgliedschaften und alle darin enthaltenen Funktionen und Features werden heute und in Zukunft unter gleichen Voraussetzungen angeboten und unterscheiden sich lediglich von der Wahl der Laufzeit und dem damit zusammenhängenden Mitgliedsbeitrag.

	STARTER € 149	BUSINESS € 99	STANDARD € 129
Mindestvertragslaufzeit	3 Monate	12 Monate	6 Monate
Zugriff auf geprüfte Inserate	✓	✓	✓
Inserate veröffentlichen	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt
Suchfunktion & Merkzettel anlegen und verwalten	✓	✓	✓
Schnittstellen zu gängigen Makler CRM Systemen	✓	✓	✓
Zugriff auf das gesamte Vermarktungsportfolio	✓	✓	✓
E-Mail Benachrichtigung	✓	✓	✓
Persönlicher Bereich (Service & Support)	✓	✓	✓
Neue Funktionen Umkreissuche, Auslandsmaske, Mehrsprachig	✓	✓	✓

Gemeinsam mehr erreichen.

Starke Partner mit Mehrwert.



🔗 Unsere **einzigartige Verkaufsausbildung** ist Ihr Durchbruch zum Spitzenverkäufer und zu finanzieller Freiheit.



🔗 Provisionsauszahlungsgarantie und sofortige Bezahlung Ihrer Maklerrechnung mit **PAYBONDO**.

Gemeinsam mehr erreichen.

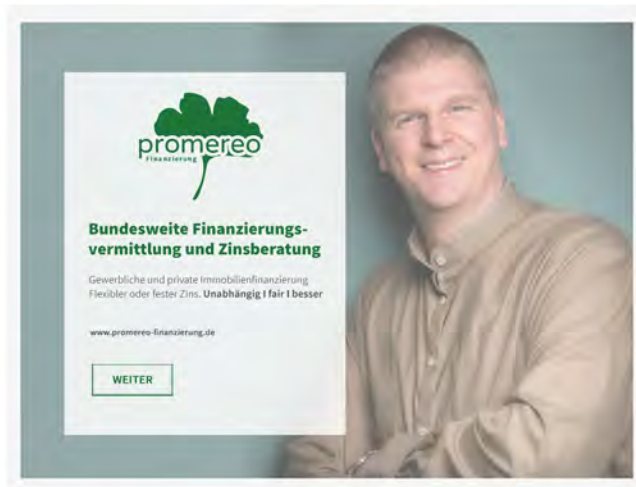


🔗 Professionelle Fotoshootings für Ihre Immobilien Objekte in ganz Europa. Mit dem Marktführer für Immobilienfotografie **MYPHOTOAGENCY**.



🔗 Wir geben Ihren Marken und Botschaften Gefühl und Gestalt. Und das auf allen Kanälen - von Print bis Web - und in jedem Format. **Wir gestalten Webseiten, Logos, Corporate Design und vieles mehr.**

Gemeinsam mehr erreichen.



The advertisement features a man in a light brown shirt smiling on the right side. On the left, there is a white text box with a green logo of a clover-like plant above the word "promereo" and "Finanzierung" below it. The text in the box reads: "Bundesweite Finanzierungsvermittlung und Zinsberatung", "Gewerbliche und private Immobilienfinanzierung", "Flexibler oder fester Zins. Unabhängig | fair | besser", and "www.promereo-finanzierung.de". At the bottom of the text box is a button labeled "WEITER".

 Gewerbliche und Private Immobilienfinanzierung. Unabhängig | fair | besser. **Promereo Finanzierung**

IMMO CORPORATION GmbH

ADRESSE

Ansbacher Str. 8-14
10787 Berlin

ANSPRECHPARTNER

Ralph Rümmer
Geschäftsführer

KONTAKT

Informationen
030 - 95 999 28 20

www.immo-corporation.de