

Northeim **Creuzburg**
Osterode

Berlin

Potsdam

Wolfhagen

Duderstadt

Einbeck

Moringen

Witzenhausen

Göttingen

Bad Lauterberg

Hann. Münden

Hannover

Bei uns dreht sich alles um Immobilien!



Wolfenbüttel

Seesen **Goslar**

Bad Zwesten

Kassel

Baunatal

Herzberg

Fritzlar

Borken **Uslar**

Marburg

Bad Wildungen

Eisenach

Braunschweig

Immobilien sind unsere Leidenschaft



Wie wir wurden, was wir sind	3
Ihr Eigentum in treuen Händen	4
Ihr Ansprechpartner in der Nähe	5
Ihre Preisvorstellung nehmen wir ernst	6
Wie wir den richtigen Preis finden	7
Ihr Eigentum effektiv vermarkten	8
Wir verkaufen und vermieten	11
Was wir sonst noch für Sie tun	12
Unser Erfolg ist Ihr Gewinn	14
Ihr Gewinn ist unsere Referenz	15
Wir sind für Sie da	16

Begonnen hat alles im häuslichen Arbeitszimmer. Anfangs lag der Schwerpunkt im Bereich **Neubau**, von hier aus verlagerte er sich schnell in die Bereiche **Bestandsimmobilie** und **Vermietung**. Bald wurden die häuslichen Arbeitsräume zu klein, so dass externe Büroflächen angemietet werden mussten.

Durch den konsequenten Ausbau des Vertriebsnetzes wuchs das Unternehmen bis heute auf **mehr als 30 Mitarbeiter** in den Regionen **Berlin, Hannover, Braunschweig, Harz, Kassel, Nordhessen, Göttingen** und **Südniedersachsen**.

2010 firmierte das nunmehr stark gewachsene Unternehmen zur **GmbH** um. Damit der Betrieb auch weiterhin schnell und flexibel agieren kann, blieb es bei der alleinigen Geschäftsführung.

Der Erfolg beruht für mich als Geschäftsführer nicht allein auf der **ganzheitlichen Marktkenntnis** und einem effizienten Marketing, sondern

ebenso auf dem Antrieb für die Kunden unter Nutzung aller Möglichkeiten einen optimalen Service zu bieten. Aus diesem Antrieb heraus entstand 2010 unser Geschäftszweig: **Brandt ImmoFoto**. ImmoFoto hat die optimale Visualisierung zum Ziel, um ein Optimum an Präsentation bieten zu können.



GF Heinrich Brandt

Als konsequente Erweiterung unseres Kerngeschäftes (Vermittlung von Immobilien) und dem Wunsch unserer Kunden geschuldet, kam 2011 die Sparte **Brandt ImmoFinanz** (Finanzierungsangebote) hinzu.

Bei allen Innovationen ist und bleibt für mich, als Immobilienmakler aus Leidenschaft, der **persönliche Kontakt vor Ort** maßgeblich. Nur so sehe ich eine erfolgreiche Marktcompetenz und hohe Zufriedenheit unserer Kunden garantiert.



Immobilien sollten passen, damit Sie sich wohl fühlen! Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Vorstellungen zu verwirklichen!

Ganz gleich, ob Sie **mieten** oder **vermieten**, **kaufen** oder **verkaufen**, neu **bauen** oder ein **Grundstück** erwerben möchten, ob Sie für sich als **Privatperson** oder als **Gewerbebetrieb** suchen oder anbieten, wir helfen Ihnen weiter.

Solides und konsequentes Arbeiten, intensives Betreuen vom Erstkontakt bis zur Schlüsselübergabe haben wir uns zur Aufgabe gemacht. Denn wir sind davon überzeugt, dass es zu jeder Immobilie den **passenden Käufer** bzw. zu jedem Käufer die **passende Immobilie** gibt - und unsere Aufgabe besteht darin, beide zusammen zu bringen.

Dank unseres umfangreichen Netzwerkes aus starken Partnern verschaffen wir Ihnen und uns Zugang zu relevanten Objekten bzw. zu solventen Interessenten.

Zudem garantieren Ihnen die langjährige Zusammenarbeit und Mitgliedschaft im **Immobilienverband Deutschland (IVD)**, interne Schulungen und Seminare für unsere Mitarbeiter eine stets aktuelle Marktcompetenz.



Trotz aller moderner Technik und neuer Vertriebswege steht für uns **der Kunde**, ob Verkäufer, Vermieter, Kauf- oder Mietinteressent **im Vordergrund**. Denn nur durch den persönlichen Kontakt, offenes und sauberes Arbeiten und ein **intensives Betreuen vom Erstkontakt bis zur Schlüsselübergabe** glauben wir, unserem Auftrag gerecht werden zu können.

Daher haben wir von Anfang an darauf gebaut, mit unseren Mitarbeitern in die Fläche zu gehen und unsere Kunden vor Ort zu betreuen.

Heute finden Sie Dank unseres großen Mitarbeiterstammes im Raum **Niedersachsen, Hessen, Berlin** und **Westthüringen** immer Ihren persönlichen Ansprechpartner in Ihrer Nähe, der Sie in allen Fragen rund um die Immobilie berät.

Um das hohe Niveau des gesamten Teams zu gewährleisten, nehmen unsere Mitarbeiter

regelmäßig an Schulungen und Fortbildungen teil, damit wir unseren Kunden stets eine aktuelle Marktkompetenz garantieren können.

Rufen Sie uns einfach an unter der Rufnummer **0551 - 900 36 37 0**, oder schreiben Sie eine kurze E-Mail an **kontakt@brandt-immobilien.org**, wir veranlassen, dass sich in Kürze einer unserer Mitarbeiter bei Ihnen meldet, damit Sie alles in Ruhe vor Ort besprechen können!



Auf den richtigen Preis kommt es an! Wenn Sie Ihre Immobilie vermieten bzw. verkaufen möchten, stellt sich die Frage nach dem richtigen Preis. Ist er zu hoch, werden Sie keinen Interessenten finden, ist er zu niedrig, verschenken Sie bares Geld. Also **keine leichte Entscheidung!**

Sie haben natürlich Ihre feste Vorstellung zum Preis! Schließlich kennen Sie Ihr Haus bzw. Wohnung am besten! Haben evtl. jahrelang darin gewohnt, haben es aufgebaut, immer wieder Änderungen vorgenommen, haben viel Zeit und Geld investiert, damit es so aussieht, wie es sich heute zeigt! Da ist es nur verständlich, dass bei der Preisfindung auch Gefühle mit im Spiel sind.

Allerdings **muss hier die Frage erlaubt sein:** Wie wichtig sind einem Käufer/Mieter all Ihre Veränderungen und Mühen, die Sie eingebracht haben? Sind diese Veränderungen auch heute noch marktkonform, entsprechen sie dem Zeitgeist? Liegen die Vergleichsobjekte ähnlich im

Preis wie Ihre Immobilie? Wo liegen die Stärken?



Es gibt viele Dinge, die bei der Preisfindung berücksichtigt werden wollen! Da helfen gut gemeinte Ratschläge von Nachbarn und Bekannten nur bedingt weiter.

Ein erfahrener Immobilienmakler betrachtet einen Verkauf bzw. eine Vermietung immer ganzheitlich. Sowohl die Interessen der Verkäufer/Vermieter als auch die Gesamtsituation des Marktes müssen berücksichtigt werden, sollen am Ende alle Beteiligten zufrieden sein.

Ein falscher Startpreis kann letztlich sogar eine Immobilie kaputt machen und **den Verkauf scheitern lassen.**

Wir helfen Ihnen gern dabei, damit es nicht dazu kommt!



Wenn die Preisvorstellung zwischen Verkäufer bzw. Vermieter und den Interessenten zu weit auseinander liegen, wird es zu keinem Abschluss kommen.

Damit es nicht dazu kommt, beobachten wir ständig den Markt und ermitteln mit verschiedenen Ansätzen **den richtigen Preis** für Ihre Immobilie.

Bei der **Wertermittlung** verlassen wir uns nicht allein auf unser Gefühl und unsere langjährige Erfahrung, sondern legen je nach Objekt die unterschiedlichen, anerkannten Methoden zugrunde: **Sachwert-, Ertragswert- oder Vergleichswertmethode**. Zudem gilt es immer mindestens zwei unterschiedliche Ansätze zur Wertermittlung zu Rate zu ziehen, damit man dem Markt gerecht wird.

Daneben helfen uns auch unsere Kontakte zu den **Gutachterausschüssen** der Regionen, die anhand ihrer Kaufpreissammlung stets über den aktuellen Stand des Marktes informiert sind.

Denn letztlich wird der Wert Ihrer Immobilie davon bestimmt, was ein anderer bereit ist dafür zu zahlen - der sogenannte **Marktwert**.

Diesen Marktwert zu finden ist unsere Aufgabe, damit die Vermarktung Ihrer Immobilie nicht zum Pokerspiel wird.



Sie möchten Ihre Immobilie vermieten oder verkaufen?!

Zunächst möchten Sie es vielleicht gern selbst versuchen, weil: "So schwer kann das ja schließlich nicht sein!" "

Ja, vielleicht! Jedoch gestaltet sich die Suche in aller Regel nicht ganz so unkompliziert. Denn die heutigen Interessenten kennen den Markt recht genau und betrachten Ihre Immobilie, die Sie über Jahre lieb gewonnen haben und zu schätzen wissen, mit sehr nüchternem Blick.

An dieser Stelle können wir entscheidend behilflich sein. Denn wir wissen, auf welche Details die Interessenten achten, wie wir Ihre Immobilie präsentieren müssen, **damit der Funke**

überspringt, und die Kunden sich in Ihr Zuhause verlieben. Und genau das ist die Voraussetzung dafür, dass der Kaufpreis nicht so stark unter Druck gerät, und die Verhandlungen deutlich entspannter verlaufen.

Hier einige Punkte aus unserem **Marketingplan**:

Punkt 1: Zu Beginn jeder Vermarktung steht ein **ausführliches Gespräch**, indem wir Ihre Interessen erfassen, um mit Ihnen gemeinsam den richtigen Rahmen für eine reibungslose Vermarktung zu finden. Damit einhergehend findet eine **detaillierte Aufnahme** Ihres Objektes statt. Alle diese



Daten bilden die Grundlage für die Bewertung und Vermarktungsmöglichkeit Ihrer Immobilie.

Punkt 2: Ihre Immobilie wird mit aussagekräftigen Fotos (ggf. Mit Videoanimation oder 3-D-Visualisierung) im Internet präsentiert, um den Kunden **bereits im Vorfeld einen optimalen räumlichen Eindruck vermitteln** zu können.



Punkt 3: Nach Absprache werden die geeigneten Werbemaßnahmen ergriffen, damit **Ihr Objekt zielgerichtet vermarktet** werden kann.

Punkt 4: Nach Erstellung eines aussagekräftigen

Exposés durchsuchen wir in unserer **Datenbank** zielgerichtet nach **vorgemerkten Kunden**.

Punkt 5: Anhand des Anfragenüberblicks haben unsere Kunden stets die Möglichkeit, den aktuellen **Vermarktungsstand einzusehen**.

Punkt 6: Die **Spezialisierung** einzelner Mitarbeiter auf bestimmte **Fachgebiete** (z. B. Gewerbe, Eigentumswohnung, Neubau, Vermietung etc.) garantiert eine hohe fachliche Kompetenz und sichert allen Kollegen auch bei schwierigen Fragen eine sachgerechte Auskunft.

Punkt 7: Fördernd für die Vermarktung sind die regelmäßigen **Meetings des Mitarbeiterteams**, in dem die neuen Objekte und deren Vermarktungsmöglichkeiten besprochen werden.





Punkt 8: Wir arbeiten ausschließlich erfolgsorientiert, so dass wir mit unseren Leistungen (Bewertung, Exposéerstellung, Werbungskosten, Kundenbetreuung etc.) grundsätzlich in Vorleistung gehen.

Alein unser Erfolg zählt!

Punkt 9: Wir selektieren bereits im Vorfeld

zu einem Ortstermin die Kundenwünsche und **vermeiden** hierdurch **unnötige Termine** für Sie.

Punkt 10: Regelmäßige Schulungen unserer Mitarbeiter sichern die nötige Fachkompetenz.

Punkt 11: Als **Mitglied im IVD** haben wir zum Wohle unserer Kunden nach festgelegten Regeln unser Maklergeschäft auszuüben.

Wir sind sicher, dass wir Ihnen mit unserer langjährigen Erfahrung und unserem Vermarktungskonzept **schnell und zielgerichtet** bei der **Vermarktung** Ihrer Immobilie (Verkauf und Vermietung) behilflich sein können.

SIE ERWARTEN MEHR VON EINEM MAKLER?



Brandt
IMMOBILIEN
www.brandt-immobilien.org
0551-900 36 37 0

+++ Wir suchen aktuell: Häuser, ETWs, Grundstücke +++

DANN KOMMEN SIE ZU UNS!

Vermietung von Wohnraum



Ganz gleich, ob Sie **mieten** oder **vermieten**, **kaufen** oder **verkaufen**, **neu bauen** oder ein **Grundstück** erwerben möchten, in uns finden Sie immer den richtigen Ansprechpartner.

Durch unsere langjährige Marktpräsenz und Erfahrung auf dem Immobilienmarkt haben wir in allen Bereichen unsere Fachberater, die sich auf Ihrem Gebiet spezialisiert haben, sei es im **wohnwirtschaftlichen** oder **gewerblichen** Bereich.

Unsere Mitarbeiter haben sich im Laufe der Jahre ihre Schwerpunkte erarbeitet und stehen Ihnen daher gern Rede und Antwort auf den Gebieten

Verkauf von Häusern



Neubau, Eigentumswohnungen, Kapitalanlagen, Gewerbeobjekte oder den klassischen **Bestandsimmobilien**.

Unterstützung bei der Vermarktung Ihrer Immobilie finden unsere Mitarbeiter in einem konsequent durchdachten Vertriebssystem.

So nutzen wir bereits seit Beginn unserer Tätigkeit unsere **firmeneigene Software**, die genau auf die Bedürfnisse von Kunden und Maklern zugeschnitten ist.

Heute nutzen unsere Software in Deutschland und im Ausland **mehr als 100 Makler**.

Vermittlung von Gewerbeflächen





Selbstverständlich liegt der **Schwerpunkt** unserer Arbeit auf der **Vermittlung von Immobilien**.

Jedoch sind wir stets bestrebt für unsere Kunden eine umfassende Präsentation der Immobilien zu bieten; so entstand 2010 unser Geschäftszweig **Brandt ImmoFoto**. ImmoFoto hat sich die optimale Visualisierung mittels Panorama-Fotografie zum Ziel gesetzt.

Die **Panorama-Fotographie** begeistert durch Bilder mit unbegrenzten Sichtwinkeln, virtuellen 3D-Touren und Interaktivität. So lässt sich eine Immobilie im Internet deutlich lebensechter präsentieren als nur mit Text und Bild.

Und für alle, die sich die Dinge gern von oben anschauen, bieten wir die Möglichkeit, mittels **Hochstativ** Aufnahmen aus einer **Höhe von bis zu 14 m** durchzuführen.



Heute stellt Brandt ImmoFoto diesen Service auch externen Firmen zur Verfügung, die Ihre Geschäftsidee visualisiert haben möchten und hierfür eine geeignete Präsentation suchen. Überzeugen Sie sich selbst unter www.immofoto.org.

In einem weiteren Geschäftszweig konnten wir die **Leidenschaft zu Immobilien** mit der **Leidenschaft zur Fotografie** hervorragend verknüpfen. Denn wann kommen Immobilien besser zur Geltung als an einem herrlichen Sonnentag. Mit der richtigen Ausleuchtung wirken sie noch faszinierender. Die Voraussetzungen hierfür findet man in aller Regel im sonnigen Süden.

So entstand unsere Homepage für Türkei Immobilien www.tuerkei-immo.org.



Als konsequente Fortführung unserer Kundenbetreuung haben wir 2011 die **Baufinanzierung** mit ins Angebot aufgenommen. Ganz gleich, ob der Kunde eine über Brandt Immobilien erworbene Immobilien finanzieren möchte oder aber bereits sein Traumobjekt gefunden hat und nur noch die geeignete Finanzierung sucht, jede Anfrage wird gern von uns bearbeitet.

Informieren Sie sich unverbindlich unter www.brandt-immofinanz.de.



Auf der Suche nach einer **verifizierbaren Honorierung** unserer Arbeit und zugleich einem **fairen Umgang mit unseren Kunden** haben wir uns dazu entschieden, nur bei Erfolg honoriert zu werden. Für uns zählt allein der Erfolg!

Die **Vorteile** liegen auf der Hand:
Punkt 1: Nur wenn wir im Sinn unserer Kunden einen Abschluss tätigen, wird ein Entgelt fällig.
Punkt 2: Es liegt in der Natur der Sache, dass wir alles daran setzen werden, das Ziel unserer Kunden zu erreichen, denn nur dann dürfen wir eine Rechnung schreiben.

Haben wir Erfolg, haben Sie als Kunde den Gewinn!

Damit wir dieses Ziel erreichen, haben wir im Laufe der Jahre ein umfangreiches Vermarktungskonzept entwickelt (siehe auch Seite 8-10).

Ein **Schwerpunkt** dieser Vermarktung liegt auf einer konsequenten **Internetvermarktung**, so



dass heute allein bei Immobilienscout24 **ca. 5000 Exposés täglich** aufgerufen werden, und selbst auf unserer eigenen Homepage verzeichnen wir **ca. 300 Besucher pro Tag**. Derzeit werden

12 Immobilienportale von uns belegt.

Damit unsere Kunden sich stets über den aktuellen **Vermarktungsstand Ihrer Immobilie** informieren können, haben wir einen **Vermarktungsüberblick** eingerichtet, der jede Anfrage registriert und unserem Kunden anzeigt.

Allein der Erfolg zählt! Wir haben dieses Motto bereits wiederholt erwähnt.

Jedoch müssen auch wir eingestehen, nicht immer unser Ziel zu erreichen.

Allerdings können sich unsere Zahlen sehen lassen: Immerhin durften wir in den zurück liegenden Jahren im Durchschnitt 600 Rechnungen schreiben, das bedeutet, dass wir jeden Tag zwei Objekte erfolgreich vermitteln und täglich vier Vertragsparteien zusammenführen konnten. Dies ist **für unsere Kunden ein Gewinn, für uns eine Referenz!**



Damit unsere Kunden sich einen Überblick über die von uns erfolgreich vermittelten Objekte verschaffen können, haben wir diese eigens auf einer Seite unserer Homepage veröffentlicht.

Unterteilt nach Haus-Kauf, Haus-Miete, Wohnung-Kauf, Wohnung-Miete und Gewerbeobjekte können Sie sich hier schnell einen Überblick über unsere Referenzobjekte verschaffen.

Wir würden uns freuen, auch Sie von unserer Arbeit überzeugen zu dürfen!

Sie erreichen uns unter **0551 - 900 36 37 0** oder schreiben Sie eine kurze E-Mail an kontakt@brandt-immobilien.org.



Der Kontakt zu unseren Kunden und die **Erreichbarkeit** sind uns wichtig. Daher unterhalten wir neben unserem breit gefächerten Mitarbeiterstamm an verschiedenen **Standorten** auch feste Büroadressen.

Hauptgeschäftssitz



Brandt Immobilien GmbH
Büro Nörten-Hardenberg
Am Habichtsfang 9
37176 Nörten-Hardenberg
Telefon 05503 - 58 55 15 0
Telefax 05503 - 58 55 15 20

Niederlassung Göttingen



Brandt Immobilien GmbH
Büro Göttingen
Willi-Eichler-Straße 11
37079 Göttingen
Telefon 0551 - 900 36 37 14
Telefax 0551 - 900 36 37 21

Niederlassung Berlin



Brandt Immobilien GmbH
Büro Berlin
Potsdamer Platz 10
10117 Berlin
Telefon 030 - 300 114 832
Telefax 030 - 300 114 520

Niederlassung Bad Zwesten



Brandt Immobilien GmbH
Büro Bad Zwesten
Kasselerstrasse 6
34596 Bad Zwesten
Telefon 05626 - 92 21 01
Telefax 05626 - 92 21 03

Aufsichtsbehörde ist die Stadt Göttingen.
Erlaubnis nach §34c Abs.1 GewO wurde erteilt.
HRB 201056; UST-IDNr. DE 267987678
Redaktionelle Verantwortung liegt beim GF Heinrich Brandt.
© Brandt Immobilien GmbH. Nachdruck auch auszugsweise nur mit schriftlicher Genehmigung der Brandt Immobilien GmbH