

P

L

FEIN
LU

INN
S

IPM

ANN

...

+

+

+

+

EIN
PLUS
AN...



IN PLUS AN WISSEN FÜR
DIE ANALYSE DES IMMOBILIENMARKTES VON MORGEN. MIT DEM FOKUS AUF
IHR PROJEKT BRINGEN WIR ES NACH VORNE. VERANTWORTUNGSBEWUSST,
PARTNER-SCHAFTLICH UND FAIR. MIT VERTRAUEN UND KOMPETENZEN
BEGLEITEN WIR SIE RUNDUM UND IN ECHTZEIT. WIR WISSEN ES,
IHRE IMMOBILIE ZU VERSTEHEN.

KONZENTRIERT VERTREIBEN WIR ANSPRUCHSVOLLE IMMOBILIEN. SEIT ÜBER
20 JAHREN BÜNDELN WIR ERFAHRUNG AM IMMOBILIENMARKT MIT
BEGEISTERUNGS-FÄHIGKEIT FÜR NEUES. VERTRAUEN BILDET DAS FUNDAMENT
FÜR UNSERE GEMEIN-SAME ARBEIT, DESWEGEN SETZEN WIR UNS INTENSIV MIT
DEN BESONDERHEITEN IHRER PROJEKTE AUSEINANDER. DABEI ERARBEITEN WIR
KONTINUIERLICH SPEZI-ALWISSEN. ZU HAUSE IN HAMBURG, HEIMISCH IN
BERLIN. FAMILIÄR VERZWEIGT IN EINEM UMFANGREICHEN BRANCHEN-
NETZWERK.

IN DER WELT DER BAUTRÄGER UND KAPITALANLEGER VON URBANEN
NEUBAUTEN UND BESTANDSOBJEKTEN BEWEGEN WIR TAGTÄGLICH
IMMOBILIEN. GLOBAL UND IM EINZELVERKAUF – FÜR INVESTOREN UND
EIGENNUTZER.

EIN PLUS AN 25 JAHREN ERFAHRUNG – BEGEISTERT UND BERATEND AN IHRER SEITE.


VEDAT ERGÜN

ALLE
GUTEN DINGE
SIND 3

IPM



VERTRIEB



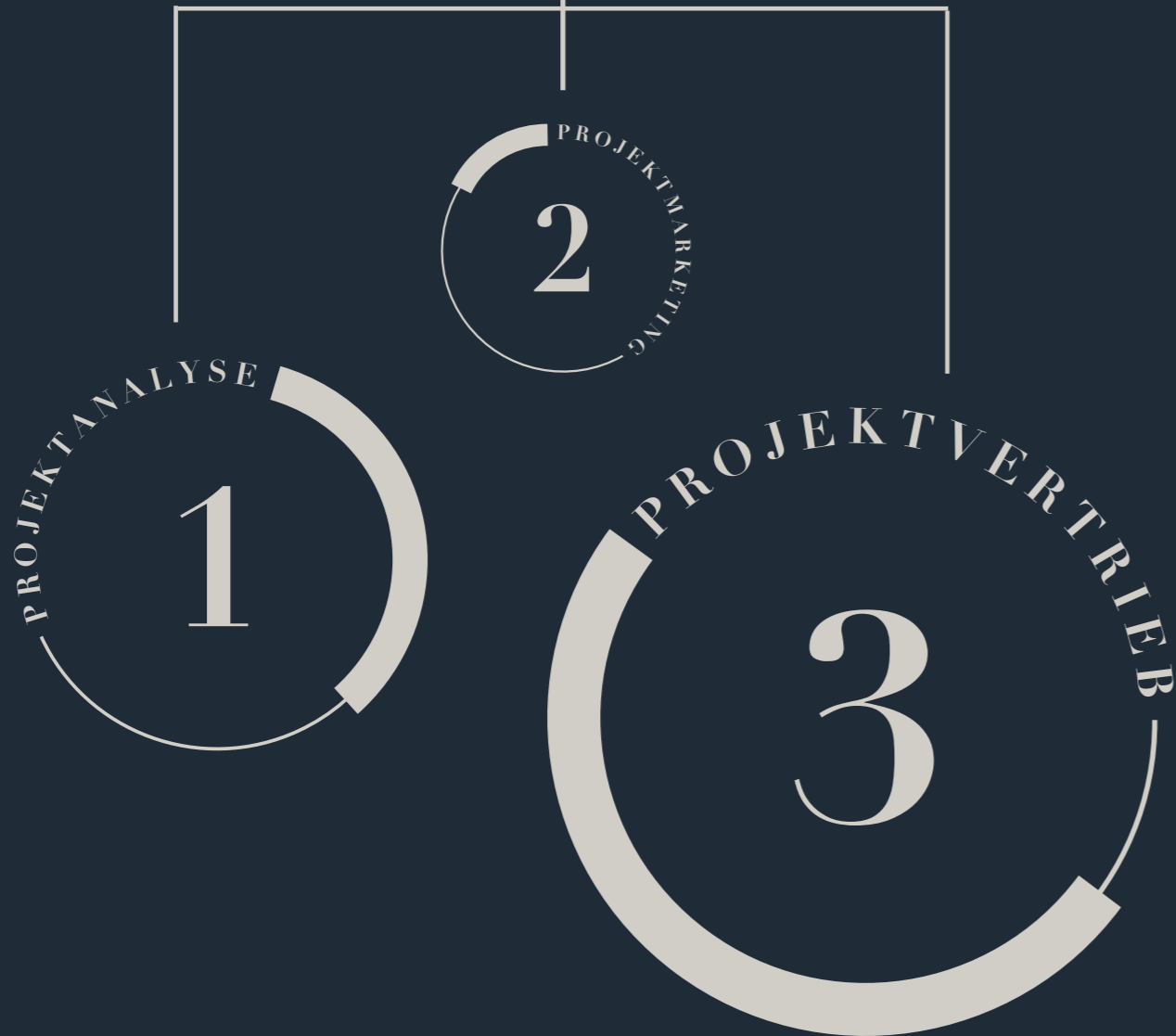
BERATUNG



MARKETING

IPM

EIN PLUS AN KOMPETENZ



WIR STELLEN UNS DER VERANTWORTUNG, DURCH EINE GANZHEITLICHE BERATUNG, VON DER PROJEKTANALYSE AN, ÜBER -MARKETING BIS HIN ZUM -VERTRIEB, DIE WIRTSCHAFTLICHE PERSPEKTIVE UNSERER KUNDEN NACHHALTIG ZU WAHREN.

EIN PLUS AN KOMPETENZ

- + MARKTANALYSE
- STANDORTBEWERTUNG
- OBJEKTPOSITINIERUNG
- GRUNDRISS- UND WOHNUNGSMIX
- PREISSTRATEGIE

+ Wir ermitteln eine zielgerichtete Wertung Ihres Projektes anhand des aktuellen Immobilienmarktes. Im Rahmen dieser MARKTANALYSE sammeln wir relevante Informationen und übersetzen diese auf unsere Idee. Wir sehen Vergleichswerte und Benchmarks als Basis für die Bewertung, Vermarktung und Entwicklung ihrer Immobilie.

+ Wir untersuchen für Sie aktuelles Zeitgeschehen und zukünftig absehbare räumliche Gegebenheiten. Die BEWERTUNG DER STANDORTE findet anhand demographischer, wirtschaftlicher, sozio-demographischer Faktoren und ökonomischer Rahmenbedingungen statt. Desweiteren bewerten wir deren Auswirkung auf den Sektor.

+ Wir haben eines gelernt – Erfahrungsgemäß definiert sich eine erfolgrei-

che Immobilienvermarktung durch eine marktgängige OBJEKTPositionierung. Der Nutzen wird klar herausgestellt und Emotionen werden geweckt. Unser Ziel besteht darin, die Immobilie zu einer starken Marke mit hohem Wiedererkennungswert zu ermitteln. Dadurch steigern wir die Verkaufsaktivitäten nachhaltig.

+ Wir beziehen sowohl aktuelle Markttrends, als auch die Anforderungen der jeweiligen Zielgruppen ein und beraten Sie zu vertrieblichen Aspekten. Transparent – Auf Wunsch auch bereits in Ihrer Planungsphase bei der Gestaltung der optimalen GRUNDRISSSE UND RAUMAUFTeilUNG.

+ Wir stützen uns auf langjährige Branchenkenntnis – Zusammen mit der erfolgten Analyse, ermitteln wir realistische MIET- UND VERKAUFSPREISE. Mit marktgerechtem NIVEAU und STRATEGIE.

EIN PLUS AN IDEEN

- + ZIELGRUPPENDEFINITION
- BRANDING
- EXPOSÉ
- PROJEKT PAGE
- VERMARKTUNGSKONZEPT

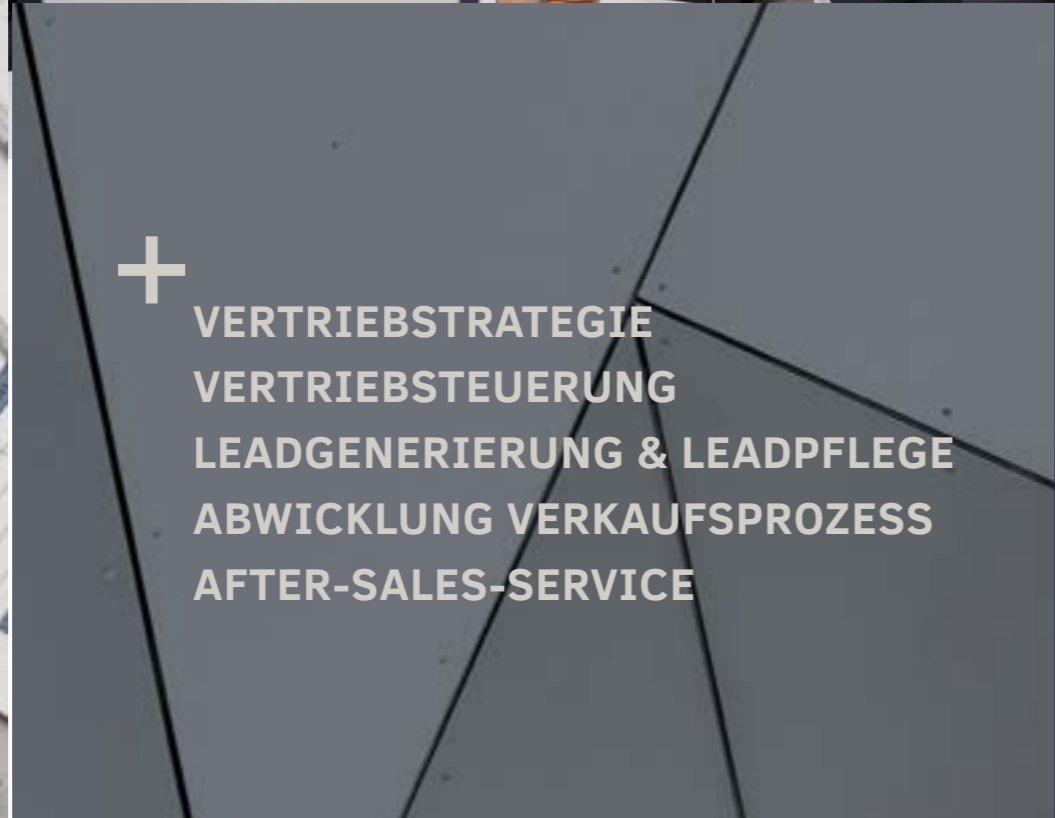
+ Wir analysieren in Anbetracht wirtschaftlicher, sozialstruktureller und regionaler Aspekte, die in Frage kommende ZIELGRUPPE für Ihr Projekt. Nachfolgend werden wir Ihr Vermarktungskonzept in seinen Details herausarbeiten.

+ Wir unterstützen Sie in der Namensfindung, sowie bei der Entwicklung eines LOGO & CORPORATE DESIGN, welches sich in allen Maßnahmen stringent wiederfindet. Passend, fassbar und der Zielgruppe gerecht.

+ Wir stellen für Sie ein aussagekräftiges, auf die Zielgruppe zugeschnittenes EXPOSÉ her. Für Sie ansprechend und im Sinne Ihres Projektdesigns. Der Schlüssel für einen erfolgreichen Verkauf.

+ Wir gestalten auf Wunsch eine prägnante Visitenkarte im Web für Sie. Je nach Bedarf, Größe und oder Umfang wahlweise auch eine aussagekräftige INTERNET-PRÄSENZ, mit allen relevanten Informationen rund um Ihr Projekt.

+ Wir beschreiben alle Maßnahmen, die im Zuge Ihres Projekts zum Einsatz kommen, im Detail. Jede Immobilie besitzt Ihren eigenen Charakter und somit auch unterschiedliche Vor- und Nachteile. Daraus erschaffen wir visuelle Identitäten und erzählen Geschichten. Mit erheblichem Einfluss auf die optimale Verkaufsstrategie. Das individuelle, zielgruppenorientierte VERMARKTUNGSKONZEPT, bildet die Grundlage zur Umsetzung der Vertriebsstrategie.



- + VERTRIEBSTRATEGIE
- VERTRIEBSTEUERUNG
- LEADGENERIERUNG & LEADPFLEGE
- ABWICKLUNG VERKAUFSPROZESS
- AFTER-SALES-SERVICE



EIN PLUS AN SERVICE

Wir entscheiden individuell und in Abhängigkeit der Gegebenheiten und Projekterfordernisse, welche Distributionskanäle regional, national oder international genutzt werden. Eine konkrete VERTRIEBSSTRATEGIE ist der Erfolgsfaktor.

Wir koordinieren die Aktivitäten aller Beteiligten und richten diese analog zum Projektplan aus. Zentral GESTEUERT, stellen wir einen reibungslosen ABLAUF sicher.

Wir nutzen sämtliche Marketingkanäle für eine effiziente Sales-Performance und GENERIEREN dadurch qua-

lifizierte LEADS. Darüber hinaus evaluieren wir in eigenen Leads regelmäßig und PFLEGEN unsere Kundenkontakte, am liebsten, persönlich.

Wir WICKELN den VERKAUFSPROZESS für Sie ergebnisorientiert ab, dadurch minimieren wir die Vertriebsdauer.

Wir versichern, die Zufriedenheit unserer Kunden hat Priorität. Unser Service geht über den unterzeichneten Kaufvertrag hinaus. Daher bieten wir unseren Kunden eine umfassende NACHBETREUUNG rund um das Immobilienanliegen.

ZEITEN

PLUSAN

ERFAHRUNG

WARUM IPM

DIE IPM ENTLASTET SIE, DENN WIR ÜBERNEHMEN DIE
ABWICKLUNG AUSGEWÄHLTER PROZESSE FÜR SIE.
ALLES AUS EINER HAND!

ERF
UNSERE ERFAHRUNG
DER PASSGENAUEN OBJEKT-
POSITIONIERUNG ER-
MÖGLICHT SCHNELLERE
ABVERKÄUFE.
UNG

SCHNELL

UNSERE KONZENTRIERTE
UNTERNEHMENSGRÖSSE
ERMÖGLICHT KURZE
ENTSCHEIDUNGSWEGE
UND BEI BEDARF,
SCHNELLES AGIEREN.

25

WIR HABEN ÜBER
25 JAHRE EXPERTISE IN
DER IMMOBILIEN-
BRANCHE UND IM -VER-
TRIEB ZU VERZEICHNEN

A

UNSER NETZWERK ERMÖG-
LICHT ZUGRIFF ZU BESTE-
HENDEN LEADS, SOWIE EINE
SCHNELLE UND EFFEKTIVE
INTERESSENGEWINNUNG VON
HOHER QUALITÄT.

D S

BET REU UNG

DIREKTE BETREUUNG
UND DER FOKUS
GEEINT AUF WENIGE
PROJEKTE ER-
MÖGLICHEN EINE
GANZHEITLICHE
BETREUUNG
IHRER PROJEKTE.

3

SIE BEZIEHEN DIE DREI MODULE
BERATUNG, -MARKETING UND
-VERTRIEB FLEXIBEL.



BÜRO HAMBURG ALTSTADT:
HOPFENSACK 6
20457 HAMBURG



+49 (0)40 53 79 78 210



INFO@IPMIMMOBILIEN.DE

HER AUSGEBER Verantwortlich für den Inhalt: Vedat Ergün,
IPM Immobilien Projekt Marketing GmbH ART DIRECTION Sinja Schwarz TEXT
Philip Rink

PHOTONACHWEIS Adolfo Felix / unsplash.com S. 22-23 - Anders Jilden / unsplash.com S. 20(1) - A
s Good As Possible / shutterstock.com S. 20(2) - Bernd Petrikat / pixabay.com S. 2-3 - FabrikaSimf / shu
tterstock.com S. 14(5) - Herbert Ohge Photographie - Hamburg S. 8, 9, 26(1), 36 - HH Vision S. 32(3) - J
ack Carter / unsplash.com S. 14(4) Mike Tsitas / unsplash.com S. 14(1) - northfolk / unsplash.com S. 2
6(3) - Pexels / pixabay.com S. 13 - Rawpixel.com / shutterstock.com S. 16-17 - Rawpixel / pixabay.com S. 2
6(5), 28-29 - Samuel Zeller / unsplash.com S. 14(3 & 6), 20(6) - Scott Webb / unsplash.com S. 26(4) - Sven
d Pedersen S. 33(6) - unsplash / unsplash.com S. 20(3) - Water Journal / unsplash.com S. 20(5) - Yevh
en Vitte / shutterstock.com S. 20(4)