

**Erwartungen
kennen
Ergebnisse
liefern**

Erleben Sie erstklassigen Immobilienservice



ENGEL & VÖLKERS



Wir wissen um den besonderen Wert von **Immobilien**

„Erleben Sie erstklassigen Immobilienservice“ – dieser Leitspruch ist für uns mehr als nur eine Aussage: Hochwertige Qualität bei der Dienstleistung und das Eingehen auf die Individualität von Mensch und Immobilie bestimmen unser Handeln.

Mit Engel & Völkers Tübingen profitieren Sie von jahrzehntelanger Vertriebs- und Marketing Erfahrung bei der erfolgreichen Vermarktung oder der Suche nach Ihrer Wohn- oder Gewerbeimmobilie – egal, ob zum Kauf oder zur Miete. Lokal eingebunden, mit einem weltweiten Netzwerk sowie einer breiten Palette an individuellen Vermarktungsaktivitäten und Leistungen, bieten wir ein konkurrenzloses Angebot, um die richtige Zielgruppe zu begeistern oder das passende Objekt zu finden. Wir freuen uns, Ihnen nachfolgend einen Einblick in die Engel & Völkers Immobilienwelt zu geben.

Herzlich t aus der Tübinger Altstadt,

Dietmar Helmle
Dipl. Betriebswirt (FH)/Inhaber

Petra Helmle
Dipl. Betriebswirtin (FH)/Inhaberin



Die Engel & Völkers-Gruppe: 40 Jahre Professionalität, Begeisterung und erstklassige Dienstleistung

Der Erwerb und Verkauf von Immobilien erfordert die Expertise erfahrener Makler. Mit Engel & Völkers – als Marktführer der bankenunabhängigen Immobilienmakler in Deutschland – steht Ihnen ein sachkundiger, diskreter und objektiver Immobilienmakler zur Seite, der Sie von den ersten Überlegungen bis zum Abschluss eines Kaufvertrags begleitet.

Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten und Flugzeugen. An insgesamt mehr als 800 Standorten weltweit, davon ca. 275 Standorten in Deutschland, bietet Engel & Völkers privaten und institutionellen Kunden

eine professionell abgestimmte Dienstleistungspalette. Beratung, Verkauf und Vermietung sind die Kernkompetenzen der über 12.000 tätigen Personen. Derzeit ist Engel & Völkers in mehr als 30 Ländern auf fünf Kontinenten präsent. Die Grundlage des über 40-jährigen Erfolgs basiert auf intensiver Aus- und Fortbildung in einer eigenen Immobilien-Akademie sowie auf einer hohen Qualitätssicherung des systematisch aufgebauten Leistungskataloges. Zusätzlich werden die selbstständigen Büros, welche im Rahmen des Franchisesystems unter dem Namen Engel & Völkers geführt werden, in den Bereichen Weiterbildung, Werbung sowie überregionale Kunden- und Objektverfügbarkeit unterstützt.

Zuhause im regionalen Markt - überregional bestens vernetzt



Gute Gründe für Ihre Vermarktung mit Engel & Völkers

- Regionale Beratungskompetenz und überregionales Netzwerk
- Fachkundige Einwertung Ihrer Immobilien
- Detaillierte Zielgruppenanalyse
- Etabliertes Shop-Konzept verstärkt die Präsenz Ihrer Immobilie am Markt
- Bankenunabhängigkeit
- Transparenz und Verlässlichkeit



Eine hohe Lebensqualität, weltweit führende Industriebetriebe, die Exzellenz-Universität Tübingen und die Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart prägen den Kern unseres Tätigkeitsgebiets im Landkreis Tübingen. In diesem Einzugsgebiet werden jährlich zwischen 3.000 und 3.400 Immobilien und Grundstücke verkauft. Das Preisniveau ist stetig steigend und die Nachfrage übersteigt bei weitem das Angebot. In naher Zukunft wird es im Raum Tübingen durch die Ansiedlung von Unternehmen im Bereich der Künstlichen

Intelligenz sowie Elektromobilität eine weitere Nachfragesteigerung geben. Wir kennen den regionalen Markt sehr genau und übernehmen auf Wunsch auch Vermittlungstätigkeiten in der angrenzenden Region östlicher Schwarzwald.

Mehr Details zum regionalen Immobilienmarkt enthält der Engel & Völkers Wohnimmobilien-Marktbericht Deutschland 2020/2021, den wir Ihnen auf Wunsch sehr gerne zukommen lassen.

Unsere Erfolgsformel für Sie: Eine starke Marke weltweit und verlässliche Experten vor Ort

Auf Engel & Völkers können Sie sich verlassen – egal, ob es um ein überregionales, vielleicht sogar weltweites Immobilienanliegen geht oder um ein Objekt in unserem „Ländle“. Dabei wenden wir von Engel & Völkers Tübingen konsequent unser Unternehmensversprechen und die Philosophie an: „Wir bieten erstklassigen Immobilienservice – ganz gleich, wie hochherrschaftlich oder bodenständig ein Objekt ist. Denn wir wissen, dass jede Art von Immobilie für einzelne, individuelle Kunden passend und wertvoll ist.“ Egal ob feudales Haus, Eigentumswohnung mit Renovierungsbedarf, nettes Feriengrundstück oder renditeorientierte Kapitalanlage.

Um diesen Anspruch erfüllen zu können, ist neben einer bekannten Marke ein starkes Team

von Mitarbeitern vor Ort entscheidend. Denn wir sind überzeugt: die Menschen und Mitarbeiter gestalten maßgeblich den Erfolg für ein Unternehmen und dessen Kunden. Unser derzeitiges Team in Tübingen, bestehend aus acht Personen, hat immer ein gemeinsames Ziel: professionelle, erstklassige Dienstleistung in allen Fragen rund um Immobilien und somit dem Immobilieninteressierten individuelle Betreuung, Sicherheit, beste Ergebnisse sowie Bequemlichkeit zu bieten. Grundlage hierfür sind fundierte, regionale Marktkenntnisse, regelmäßige Weiterbildungs- und Qualifizierungsschulungen sowie die Förderung von fachlichem Nachwuchs, weshalb Engel & Völkers Tübingen seit vielen Jahren auch Ausbildungsbetrieb für Immobilienkaufleute ist.



So verstehen und leisten wir erstklassigen Immobilienservice

Professionalität & Engagement

- Bestens ausgebildete Immobilienspezialisten.
- Umfangreiche, individuelle Vermarktungsmöglichkeiten für jedes Objekt.
- Unbedingter Wille, das bestmögliche Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen.

(Banken-) Unabhängigkeit

- Wir konzentrieren uns ausschließlich auf die Vermittlung von Immobilien.
- Kopplungsgeschäfte wie Baufinanzierung, Versicherungen oder Bausparverträge tätigen wir nicht – der Kunde und die Immobilie stehen immer im Mittelpunkt unseres Handelns.

Verlässlichkeit & Fairness

- Entscheidender als hohe Preisversprechen sind die besten Ergebnisse in der Umsetzung.
- Wir lassen uns an unseren Aussagen und Resultaten messen.
- Wir nennen keine unseriösen Einschätzungen und Mondpreise – Immobilien sind für Eigentümer und Käufer ein gewichtiges Gut und wir wissen um unsere Verantwortung.

Klarheit & Ehrlichkeit

- Wir pflegen eine offene und ehrliche Kommunikation mit allen Kundengruppen.
- Regelmäßige und sachliche Informationen in Form von Besichtigungsberichten und Gesprächen sind für uns eine Selbstverständlichkeit.

Verantwortungsbewusstsein

- Wir wissen um den besonderen Wert von Immobilien und die damit verbundenen geldwerten Beträge.
- Respekt im gegenseitigen Umgang sowie vor Eigentum und Vermögen ist für uns essentiell.
- Unsere Kunden verlassen sich auf uns als kompetente Spezialisten. Das ist für uns Verpflichtung.



Erfolg gestalten: 8 Schritte zum erfolgreichen

1

Individuelle Erstberatung

Ihre Immobilie



Erstgespräch

Erstbesichtigung vor Ort

2

Kompetente Preiseinschätzung

Bewertung des Objektes

Prüfung der Vermarktungsmöglichkeiten

3

Exklusive Vermarktung und Vorbereitung

Auftragserteilung

Vermittlung oder Erstellung des Energieausweises

Erhebung objekt-relevanter Daten bei Behörden

4

Marketingaktionen

Gespräche mit vorgemerkten Kunden

Exposéerstellung und -versand

Präsentation im Internet (fünf Portale)

Präsentation im Shop-schaufenster

Präsentation in Regional-broschüren

Anzeigenschaltung in Print- und Onlinemedien

Direktmarketing durch Nachbarschaftsinfos

Nutzung des Engel & Völkers Netzwerks



Maßgeschneidertes Marketingkonzept

- Realistische, ehrgeizige Preisstellung
- Detaillierte Zielgruppenanalyse
- Vielfältige Werbemöglichkeiten
- Umsetzung nach Abstimmung und Zustimmung der Eigentümer
- Auf Wunsch diskrete Vermarktung



5

Optimale Besichtigungs- planung

Individuelles
Besichtigungs-
konzept

Einzel-
besichtigungen

Regelmäßige
schriftliche
Besichtigungs-
berichte

Gesprächsberichte
an den Verkäufer

6

Regelmäßige Informationen

Aktivitätenreport
über Verkaufs-
status

Aktuelle
Markt-
informationen

Auswertung
von Marketing-
maßnahmen

7

Professionelle Vertrags- verhandlung

Bonitätskontrolle
potenzieller Käufer

Verkaufs-
verhandlungen

Vorbereiten des
Kaufvertrags

Vertrags-
abschluss



8

Umfassender After-Sales-Service

Hilfestellung
bei der
Haushaltsauflösung

Unterstützung
des Käufers
im neuen Objekt

Übergabeservice

Betreuung und
Kontakt zum
Verkäufer



Wichtige Voraussetzungen für bestmögliche Ergebnisse

- Regionale Marktkenntnis
- Kontakt mit möglichst vielen potenziellen Käufern
- Vermeiden von Besichtigungstourismus
- Regelmäßige Information und Kommunikation an die Eigentümer

Leistungspakete

Für Kaufinteressierte

- Registrierung mit allen relevanten Suchkriterien
 - Vorabinformation über neue Angebote
 - Individuelle Betreuung - keine Massenbesichtigung von Objekten
 - Vollständige Transparenz inkl. kompletter Objektunterlagen
 - Keine Vergabep Praxis in Abhängigkeit von Finanzierung durch bestimmte Banken (Bankenunabhängigkeit)
 - Vorbereitung des Kaufvertrags, Begleitung bei der Übergabe inkl. Übergabeprotokoll
 - Auf Wunsch Vermittlung von Fach-Handwerkern, Energieberatern etc.
-

Für Vermieter

- Mietpreisempfehlung
- Exposéerstellung und -versand
- Umfangreiche Präsentation auf fünf Internetportalen
- Vorauswahl von Interessenten nach Wünschen des Vermieters
- Organisation und Durchführung von Besichtigungen
- Bonitäts- und Mieterselbstauskünfte
- Mietvertragserstellung
- Objektübergabe inkl. Protokollierung

Für Mietinteressierte

- Vorabinformation über neue Immobilienangebote
- Vollständige Transparenz des Objekts
- Keine Massenbesichtigungen, sondern individuelle Betreuung
- Transparenz bei der Vergabep Praxis
- Objektübergabe inkl. Protokollierung



Leistungsentgelte

Bei erfolgreicher Tätigkeit eines Maklerunternehmens durch Vermittlung einer Kauf- oder Mietimmobilie wird die erbrachte Dienstleistung in Form der Provision/Courtage entlohnt. Die Details der Provisionen in Deutschland werden hierbei zum einen vom Markt, zum anderen vom Gesetzgeber geregelt bzw. vorgegeben.

Bei Mietgeschäften gilt auf der gesetzlichen Basis des sogenannten ‚Bestellerprinzips‘ seit 2015, dass derjenige Marktteilnehmer, welcher den Makler für eine Tätigkeit beauftragt, diesen im Erfolgsfall auch zu bezahlen hat. In aller Regel ist dies der Eigentümer einer Immobilie, der diese vermieten möchte. Die maximale Provisionshöhe ist gesetzlich mit zwei Monatskaltmieten zuzüglich Mehrwertsteuer festgeschrieben.

Die Maklerprovisionen bei der Vermittlung von Kaufimmobilien hat der Gesetzgeber zu Ende Dezember 2020 ebenfalls deutschlandweit einheitlich geregelt. Die wichtigsten Eckpunkte im „Gesetz über die Verteilung der Maklerprovisionen bei der Vermittlung von Kaufverträgen“ sind:

- Geltungsbereich: selbstgenutzte Wohnimmobilien für Privatpersonen.
- Die Maklerbeauftragung muss zwingend in Textform erfolgen.
- Falls das Maklerunternehmen für Verkäufer und Käufer (Doppelmaklertätigkeit) aktiv wird (Regelfall), dann muss die vereinbarte Provision für beide Parteien gleich hoch sein. Die konkrete Höhe wird vom Gesetzgeber nicht vorgegeben. Engel & Völkers Tübingen berechnet hier i.d.R. jeweils 3,95 % inkl. MwSt. auf den notariellen Verkaufspreis.
- Alternativ lässt das Gesetz auch die Beauftragung des Maklerunternehmens nur durch eine Partei, d.h. Verkäufer oder Käufer, zu. In diesem Fall ist lediglich der jeweilige Auftraggeber provisionspflichtig. Die Tätigkeit für nur eine Partei ist in unserer Praxis eher die Ausnahme, aber individuell vereinbar.

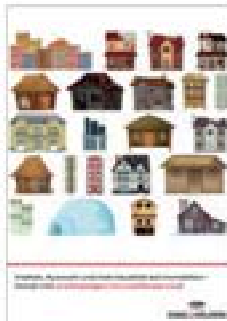
Mit diesen gesetzlichen Provisionsregelungen gilt mehr denn je für Kunden, sich nicht nur über die Kosten für eine Maklertätigkeit zu informieren, sondern die Frage zu stellen, welche Leistungen konkret hierfür erbracht werden! Und bei Engel & Völkers Tübingen können Sie sicher sein:

Die professionelle Vermittlung von Immobilien ist mehr wert als sie kostet!

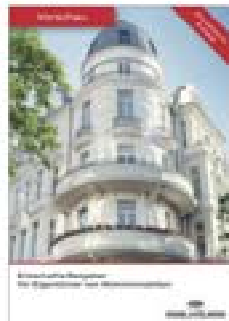


Aktiv am Markt

mit Infobroschüren und Online-Präsenz



Regionalfachbroschüren



Erbschaftsratgeber



engelvoelkers.com/tuebingen



Newsletter



Wohnimmobilien-Marktbericht



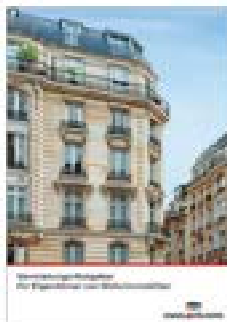
Immobilien-Teilverkauf



Immoscout24.de



immowelt.de



Vermietungsratgeber



Kundenmagazin



immonet.de



engelvoelkers.com

„Immobilien schneller finden“

immobilie1
www.immobilie1.de



ENGEL & VÖLKERS

D. & P. Helmle Immobilien GbR

Jakobsgasse 8, 72070 Tübingen, Tel. +49-7071/407880

Tuebingen@engelvoelkers.com, www.engelvoelkers.com/tuebingen

