

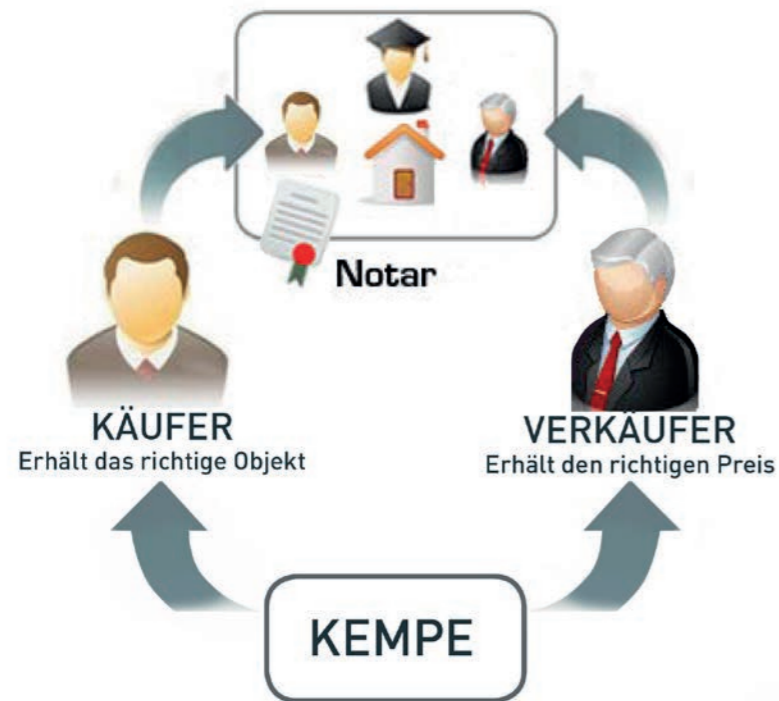


**DER
GEMEINSAME
WEG**

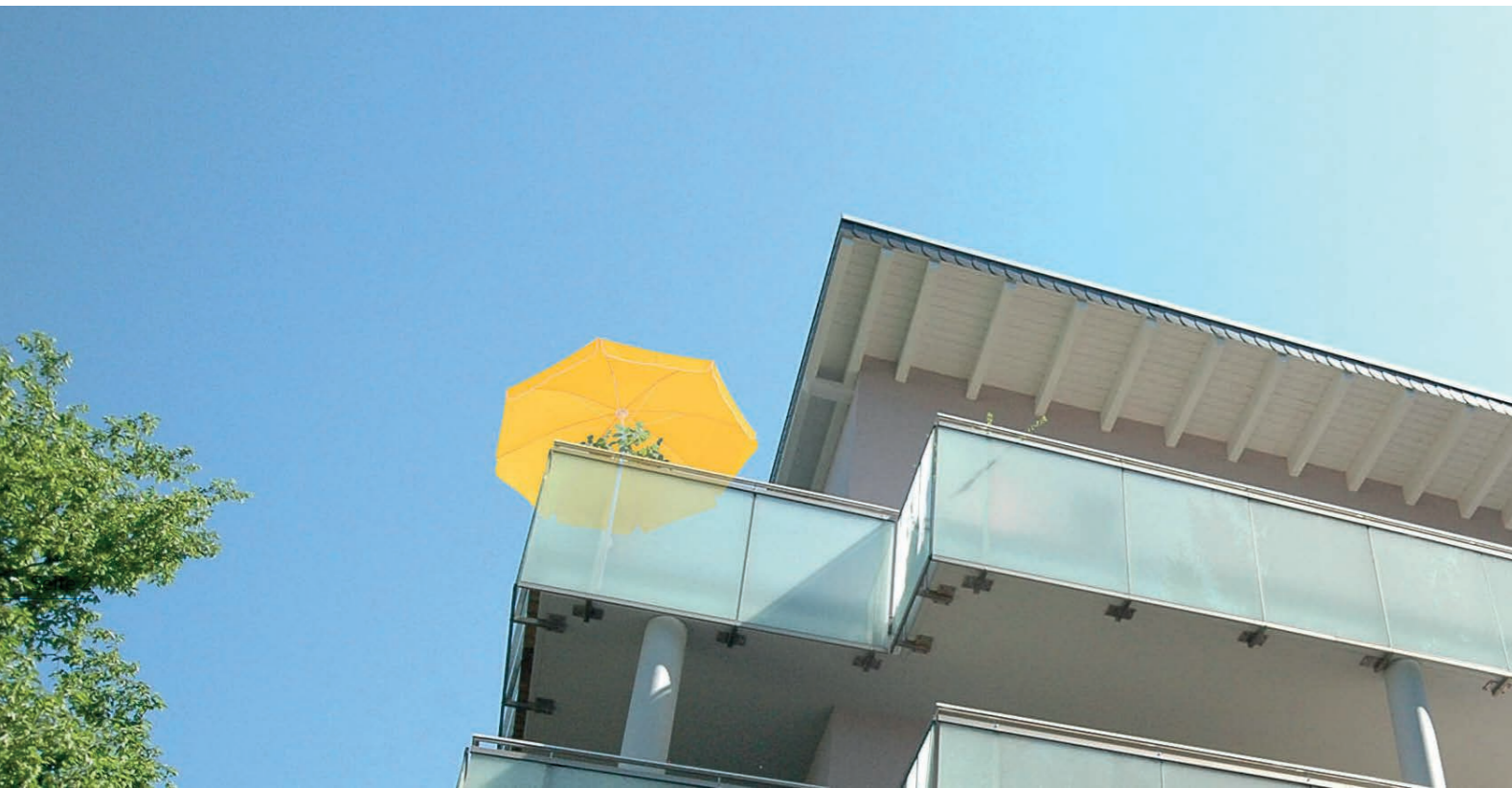
IMMOBILIEN-BÖRSE



DIE IMMOBILIEN-BÖRSE UNSER PRODUKT:



Zwei zufriedene Kunden beim Notar



INHALT

Unsere Leistungen im Überblick:

- Seite 4 Hauszeitschriften
- Seite 5 Bücher
- Seite 6 Kempe Immobilien GmbH
- Seite 7 Ihr Partner
- Seite 8 Warum Makler
- Seite 10 Der gemeinsame Weg beginnt
- Seite 12 Kempe Immobilien in Aktion
- Seite 14 Zufriedene Kunden
- Seite 15 Ein Besuch bei uns
- Seite 16 Mit Kempe Immobilien zum Erfolg



HAUSZEITSCHRIFTEN



Depeschen Magazine

Kurze und informative Informationen zur Marktsituation sind in diesen Werken gesammelt, die bares Geld wert sind.

Profitieren Sie davon und vermeiden Sie kostspielige Fehler!



Markt-Analysen

Sorgfältig ausgesuchte Zahlen und Fakten mit den wichtigsten Grafiken zum Angebot und Kaufverhalten, rund um die Immobilie.

Erscheint regelmäßig jährlich und ist kostenlos zu beziehen bzw. auf unserer Homepage zu lesen.



KEMPE-Brief

Mit einer objektiven Einschätzung des CEOs der Kempe Immobilien GmbH und Autors Klaus Kempe, zum Marktgeschehen.

Erscheint regelmäßig jährlich und ist kostenlos zu beziehen bzw. auf unserer Homepage zu lesen.

BÜCHER



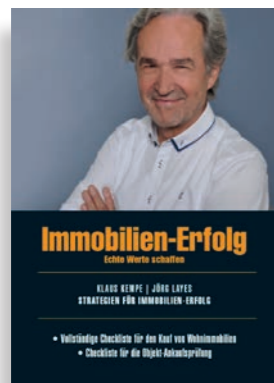
GELD-GEHEIMNISSE

Wie Sie Ihre unbegrenzte finanzielle Freiheit erreichen können

Dieses Buch enthält alles Wissen, das Sie für Ihre finanzielle Freiheit brauchen. Aber anstatt sich nur mit trockener Finanzmaterie zu befassen, die Sie in jedem Lexikon finden, geht der Autor in Geld-Geheimnisse ein paar Schritte weiter. Es werden Fragen aufgegriffen wie:

- Welche Beziehung gibt es zwischen Ihrem Denken und Ihrem Kontostand?
- Wovon sind Sie früher geprägt worden (Eltern, Schule, Freunde ...) und welche Auswirkungen hat das auf Ihre heutigen finanziellen Entscheidungen?
- Sind Sie bereit, Ursache zu sein, um die gewünschte Wirkung zu erzielen?

Geld-Geheimnisse zeigt auf, wie Sie selbst wachsen können und wie Sie Ihr Denken und damit Ihre Handlungen kontrollieren und Ihnen daraus das Geld erwächst, das Sie wünschen.



Immobilien-Erfolg

Echte Werte und Lebensqualität schaffen

In diesem Buch geht es um Immobilien. Und darum, wie Sie mit Immobilien erfolgreich sein können. Dabei liegt der Fokus nicht auf irgendwelchen Rechenbeispielen oder Häusern und Wohnungen an sich, sondern darauf, was Sie mit Immobilien erreichen können.

Anders ausgedrückt: Wie Sie mithilfe von Immobilien ein erfolgreiches Leben führen können.

Erhältlich als eBook und Kindle bei Amazon.



Warum und welche Sachwerte Geldwerte schlagen müssen

Die sogenannte Finanzkrise hat vor Augen geführt, welche Gefahren lauern: Bankenpleiten, Staatsverschuldung, Wirtschaftskrise ... Der Staat steht für die Kontinuität der Renten- und Finanzsysteme, doch die Rettungsmaßnahmen, die die Finanzindustrie der Politik aufgezwungen hat, wirken verheerend. Die Rettungs- und Konjunkturprogramme des Staates kosten den Steuerzahler Milliarden und engen den finanziellen Spielraum für Renten und den privaten Vermögensaufbau ein.



Vermögensaufbau trotz Rettungsschirm und Schuldenbremse

Wie Sie die Finanzkrise und die Inflation als Rückenwind für Ihren Vermögensaufbau nutzen.

Dieses Buch zeigt Ihnen die Situation und die damit verbundenen Konsequenzen auf und stellt Ihnen Lösungen zur Verfügung, um Ihre finanzielle Zukunft abzusichern. Sie erfahren unter anderem: Was ist als Folge all der „Rettungsschirme“ und „Schuldenbremsen“ zu erwarten? Wie wirkt sich das auf Sparguthaben und Renten aus? Was kann man als Einzelperson unternehmen, um diese Entwicklung für sich zu nutzen? Wie kann man sein Vermögen schützen?

Erhältlich bei Amazon.

Weitere Publikationen auf www.immobiliensboerse.com



KEMPE IMMOBILIEN – SEIT 1968



Marieta und Klaus Kempe im Kundengespräch.
Ein Bild aus den Anfängen der Firma Kempe.

Links: Firmensitz Achenbachstraße 23, Düsseldorf



MEHR ALS 50 JAHRE VERTRAUEN WENN AUS LEIDENSCHAFT ERFOLG WIRD

Am 1. August 1968 wurde die Firma Kempe Immobilien, durch Klaus Kempe, gegründet.

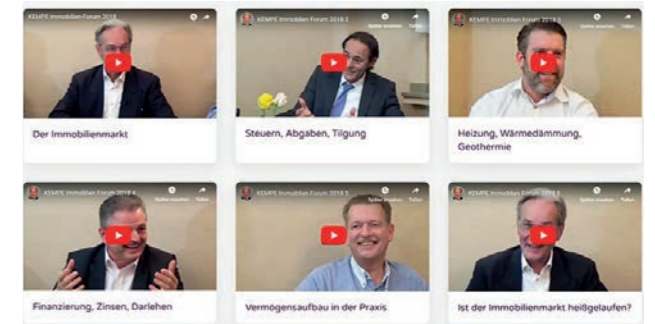
So hat unser Unternehmen bis heute für mehr als 2 Milliarden in Immobilien umgesetzt. Die KEMPE Immobilien GmbH unterhält zudem Beteiligungen an verschiedenen Firmen und Fonds und weitere Tochtergesellschaften.

Wir bilden seit vielen Jahren junge Menschen aus und arbeiten mit sehr qualifizierten und engagierten Mitarbeiter:innen. Unsere Immobilien-Börse wächst ständig durch neue Partner:innen, die speziell bei uns geschult werden.

IHR PARTNER



Klaus Kempe, Buchautor und Geschäftsführer der Kempe Immobilien GmbH



Für unsere Kunden und Interessenten: Immobilien-Foren, die jährlich stattfinden, um Ihre Fragen rund um die Immobilie zu beantworten.

Ich möchte mich hiermit bei allen unseren Kunden und Partnern recht herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

Es freut mich immer wieder, wenn sich zufriedene Kunden noch Jahre später an unsere gute Zusammenarbeit erinnern.

Seit unserer Gründung im Jahr 1968 hat sich Kempe Immobilien einen Namen als einer der führenden Maklerunternehmen in der Region gemacht. Mit über drei Jahrzehnten Erfahrung und einem starken Engagement für Exzellenz sind wir stolz darauf, unseren Kunden hochwertige Dienstleistungen anzubieten.

Der Immobilienmarkt **war und ist nicht leicht zu überschauen**, deshalb haben wir uns zum Ziel gesetzt unseren Kunden auch die entsprechenden Informationen rund um die Immobilie zur Verfügung zu stellen. Wir möchten, dass Sie bestmöglich beraten sind und investieren deshalb viel Zeit und Kapital in folgende Projekte die Ihnen zugutekommen:

- **Seminare** – wie beispielsweise unser **Immobilien-Forum**, eine regelmäßig stattfindende Expertenrunde aus der Finanz- und Baubranche, die lebhaft aus ihrem Business berichten. Aber auch Immobilienbesitzer und ehemalige Kunden von Kempe, berichten über Ihre Kapitalanlage. Im Anschluss können Sie Ihre Fragen an die Experten stellen. Diese Veranstaltung ist kostenlos und kann nachträglich im Internet angesehen werden.
- **Zeitschriften und Bücher**
- **Fachseminare für Vertriebspartner:innen**
- **Ausbildung zum Immobilienmakler:in**
- **Betriebsgestützter Studiengang** zum Bachelor Real Estate
- **Ausbildung zum Hotelfachfrau/mann** in unseren KEMPE Komfort Hotels in Düsseldorf, Solingen und Essen



WARUM MAKLER ?



„Was – ich mit einem Makler?“

„Glauben Sie vielleicht auch, alle Makler sind unseriös und sind nur auf Ihr Geld aus? Der RDM – Ring Deutscher Makler – hat für alle Makler die gleichen Gebührensätze vorgeschrieben. Jeder Makler kostet Sie gleich viel. Da Sie an jeden Makler den gleichen Satz zahlen, lassen Sie die Leistung entscheiden, wie der Verkäufer dieses Hauses. Es wurde bei der Aktion: „Heißer Draht“ verkauft.“

„Ich kenne mich doch besser aus!“

Kann schon sein, nur auf welchem Gebiet? Immobilienverkauf kann nur von Fachmaklern getätigt werden, weil er die Marktübersicht über Angebot und Nachfrage hat. Die Sachbearbeiter von Kempe Immobilien weisen eine jahrelange Verkaufserfahrung und eine umfangreiche Aus- und Fortbildung vor. Sie sollen Ihnen dabei helfen, Ihr Haus zum richtigen Preis zu verkaufen.



„Heutzutage kann man doch niemandem mehr trauen!“

Wem sagen Sie das! Der geistige Verfall von Idealen und Prinzipien ist weit verbreitet. Deshalb haben wir unsere Arbeitsweise klar definiert, schriftlich niedergelegt und stehen Ihnen dafür jederzeit Rede und Antwort.

Ein Makler ist doch furchtbar teuer!“

Die Bauträgerfirma, die diese Häuser errichtete, hatte einen Verkaufskostenetat von über 1,2 Millionen. Nachdem 8 Monate lang nur 3 Häuser verkauft waren, wurde der Verkauf an Kempe Immobilien übertragen. Innerhalb von 3 Monaten verkaufte Kempe Immobilien die restlichen 27 Häuser. Da Sie bei uns nur den Erfolg honorieren, sind wir gezwungen, gut zu arbeiten. In Ihrem Interesse. Wir arbeiten für Sie und führen Ihren Erfolg herbei. Deshalb sollten Sie uns mit der gerechten Courtage partizipieren lassen. Der Erfolg ist nicht teuer, aber der Misserfolg kann teuer werden.



Der Immobilienmarkt: Komplex und voller Herausforderungen – verkaufen Sie Ihre Immobilie nicht allein!



„Das muß ich mir noch überlegen!“

Es ist richtig, denn eine wichtige Entscheidung muß gut durchdacht sein. Besprechen Sie es ruhig noch einmal mit Ihren Vertrauten. Falls Sie sich noch über eine Zusammenarbeit mit der Firma Kempe unsicher fühlen, dann **überprüfen Sie noch einmal, ob Sie wirklich verkaufen wollen**. Denn alle unsere Leistungen, die wir Ihnen anbieten, sind in jahrelanger Erfahrung zu einer wirklichen Dienstleistung herangereift und müssen mit Ihren Interessen übereinstimmen.

„Das kann ich auch alleine!“

Stimmt, aber das **glauben Sie nur 3 Monate** lang. Das sagen nicht wir, sondern die Statistiker. Ein hochwertiges Gut, wie eine Immobilie, muss vermarktet werden wie andere hochwertige Wirtschaftsgüter. Ein Industrieunternehmen würde gleichwertige Wirtschaftsprodukte doch wohl auch nicht von Nebenberuflern vertreiben lassen.



Da bin ich ja gebunden!

Ja, wir legen Sie an die Leine, damit Sie uns positiv beim Verkauf unterstützen. Wir gehen einen gemeinsamen Weg und haben ein gemeinsames Ziel. Unsere Absicht ist es, Ihr Haus zu verkaufen. Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass eine enge Zusammenarbeit erfolgreich ist. „Einigkeit macht stark.“

„Warum soll man nur einen Makler beauftragen?“

Nun, Sie haben zwei Möglichkeiten:

- a) einer arbeitet für Sie 100%ig**
- b) 5 Makler arbeiten für Sie 20%ig.**

Die Erfahrung hat gezeigt, wenn mehrere Makler das gleiche Objekt anbieten, entsteht bei dem Kaufinteressenten der Eindruck, hier ist was faul. Dieses Haus wurde 1 Jahr lang von 5 Maklern angeboten. Nach der Auftragserteilung an die Firma Kempe Immobilien verkauften wir es innerhalb von vier Wochen.



DER GEMEINSAME WEG BEGINNT

Verkaufen ist schwer!

Wenn Sie das nicht glauben, dann fragen Sie einmal große Firmen nach ihren Schwachpunkten. Eine Firma steigt oder fällt entsprechend dem Verkauf. Nicht die Ware, sondern die verkaufte Ware bestimmt den Erfolg. Es gibt also einen großen Unterschied zwischen einem angebotenen Haus und einem verkauften Haus.

Auch Sie beabsichtigen, Ihr Haus zu verkaufen



und wollen damit nicht jahrelang die Angebotspalette schmücken, deshalb übergeben Sie diese Aufgabe an Vertriebsfachkräfte der Firma Kempe Immobilien. Fachleute des Verkaufes mit jahrelanger Erfahrung stehen Ihnen dann zur Verfügung.



Was müssen Sie tun?

Vereinbaren Sie mit dem Leiter der Firma Kempe einen Besuchstermin.

Damit wir Ihr Haus richtig bewerten können, müssen wir alle Vor- und Nachteile eben so gut wissen wie Sie. Deshalb schaut sich unser Sachbearbeiter Ihr Haus vom Keller bis zum Dachboden genau an. Danach bewertet er all die Dinge, auf die es ankommt. Wichtig sind natürlich auch die Sonderdetails Ihres Hauses.

Die Schätzung bildet eine vernünftige und sachliche Basis für den Verkaufswert. Danach erstellen wir unser Angebotsexposé. Diese Grundlagen haben in der Regel für die finanzierende Bank des Käufers eine enorm hohe Bedeutung.



Auch Sie sehen, wie klar und sicher der Weg beginnt.

Achtung!

Es ist ganz interessant, dass sich fast 90% aller Hausverkäufer früher oder später an einen Makler wenden. Nun werden Sie sicher erstaunt sein!

**Aber wie schon am Anfang erwähnt:
Verkaufen ist schwer!**

Und viele Verkäufer denken, dass sie keinen Verkaufsexperten benötigen oder es selbst genauso gut können. Meistens entsteht dieser Gedanke aus Kostengründen, denn die Maklergebühr ist das entscheidende Hemmnis. Doch über kurz oder lang sehen sie ein, nicht ohne die Hilfe eines Maklers verkaufen zu können. Er ist Fachmann des Immobilienverkaufs, der sich tagein, tagaus mit diesem Problem beschäftigt. Das liegt aber nicht am Makler, sondern an der Unwissenheit des Verkäufers. Genauso gut könnte er versuchen, seine Zahnschmerzen selbst zu beheben. Doch nach einiger Zeit wird er mit größeren Schmerzen und Löchern zum Experten für Zähne = Zahnarzt gehen. Warum nicht gleich?

Der Immobilienmarkt hat seine eigenen Regeln und Gesetze!

Wenn Sie diese nicht kennen; nun Sie wissen es ja selbst. Zum Beispiel kommen oft „hoch interessierte“ Käufer, die das Ganze besichtigen, die all die Mängel hervorheben, die es sehr interessant finden und stundenlang mit Ihnen verhandeln. Sie müssen es sich dann noch überlegen, aber es ist schon fast 100%ig sicher. Es macht beiden Seiten viel Spaß und Ihre Hoffnungen sind gewaltig gestiegen.



Doch hätten Sie sich vorher genau sein Bankkonto angeschaut, dann hätten Sie ihn gar nicht erst hereingelassen, denn er stiehlt Ihnen nur die Zeit. Leider trifft dieser Fall in 4 von 10 Fällen zu. Wir nennen solche Kunden „Suchprofis“. Hier haben wir Ihnen nur einen Grund von vielen aufgezeigt, **warum ca. 90 % der Verkäufer doch schließlich zum Makler gehen.**



KEMPE IMMOBILIEN IN AKTION



Aktion: Information

Wir veröffentlichen aktuelles Wissen rund um den Kauf und Verkauf von Immobilien in zahlreichen Publikationen und Seminaren. Sie können sich jederzeit über anstehende Seminare und Immobilien-Foren auf unserer Homepage informieren. In Büchern, Hauszeitschriften, Depeschen und Kempe-Briefen bieten wir Ihnen einen umfassenden Einblick in das Marktgeschehen.

Aktion: Express-Info!

Das ist bei uns Standard, denn unsere Kunden schätzen es, regelmäßig vorab informiert zu werden. Wahrscheinlich erklärt dies auch den besonderen Erfolg dieser Maßnahme. Jedes vierte Haus wird auf diese Weise verkauft. Besichtigungen werden von unseren Sachbearbeitern angekündigt, und die ersten Kaufinteressenten führen bereits alleine Außenbesichtigungen durch.

Aktion: Networking

Wir haben im Laufe der Zeit eine stabile Netzwerkstruktur zwischen Finanzdienstleister, Maklern und Börsenpartner aufgebaut. Profitieren Sie gerne von unserem Know-how und unseren Empfehlungen.



Aktion: KI = Künstliche Intelligenz

KI wird nicht nur in unsere Alltagswelt Einzug halten, sondern auch einen starken Einfluss auf den Immobilienmarkt haben. Die Bedeutung von KI im Immobilienmarkt ist dabei entscheidend. Unsere Firma steht ständig in Kontakt mit IT-Experten, um unsere Anforderungen an den Markt zu erfüllen. Dabei ist uns der persönliche Kundenkontakt sehr wichtig und wird immer im Vordergrund stehen, im Vergleich zur IT-Welt.



Aktion: Präsenz in der Öffentlichkeit

Seit vielen Jahren sind wir Stammgast bei Immobilienmessen und Veranstaltungen im Raum NRW. Neben unserer hauseigenen Börse nutzen wir auch öffentliche Immobilienportale. Dabei wissen unsere Profis genau, wie sie die Vorzüge Ihrer Immobilie mit entsprechenden Daten, Texten und Medien vermarkten können. Durch das Knüpfen und Pflegen von Kontakten innerhalb der Branche haben wir uns ein solides Netzwerk aufgebaut, sodass auch eine diskrete Vermarktung Ihrer Immobilie möglich ist.



ZUFRIEDENE KUNDEN

„In der Welt der Immobilien ist Leidenschaft der Schlüssel zum Erfolg, denn sie treibt uns an, über Grenzen hinauszugehen und das Unmögliche möglich zu machen.“

Die Firma Kempe Immobilien hat sich zum Ziel gesetzt,

Immobilien gewissenhaft und nach ethischen Grundsätzen zu vermitteln. Dabei liegt der Fokus nicht auf reinen Rechenbeispielen, sondern in erster Linie auf unserer Leidenschaft für Immobilien und einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die ein wertvolles Gut besitzen. Anders ausgedrückt: Wir zeigen Ihnen, wie Sie mithilfe von Immobilien ein erfolgreiches Leben führen können und im Alter gut vorgesorgt haben.

Viele unserer Kunden haben den Wert ihrer Immobilie, sei es als Wohneigentum oder Kapitalanlage, enorm gesteigert und freuen sich über ihre Entscheidung. Die Auseinandersetzung, die sich aus der Entscheidung, in Immobilien einzusteigen ergibt, erfordert immer auch eine persönliche Zielplanung. Dazu haben wir sowohl die drei Säulen der Vermögensbildung auf unserer Homepage dargestellt als auch einen „Fahrplan“ für den richtigen Weg.

Wohnungen werden immer benötigt, die Nachfrage und Mietpreise kennen eigentlich nur eine Richtung – sie steigen.

Sobald Sie Ihre Entscheidung getroffen haben – oder wenn Sie bereits entschieden sind – teilen Sie uns gerne Ihre Wünsche mit. Wir kennen den Markt seit 1968 und auch die Höhen und Tiefen sowie die Enttäuschungen des „Ach, hätte ich doch“. Das sollten Sie vermeiden.



KÖNNEN WIR IHRE IMMOBILIE WIRKLICH VERKAUFEN?

Garantieren kann das keiner. Mehr Möglichkeiten kann Ihnen jedoch auch kein Anderer bieten. Unsere Dienstleistung umfaßt viele Punkte und schließt keine sinnvolle Aktion aus. Sprechen Sie uns ruhig darauf an, denn:

EIN GESPRÄCH BEI UNS

ermöglicht Ihnen einen persönlichen Eindruck von unserer Arbeitsweise. In verschiedenen Abteilungen arbeiten jeweils mehrere geschulte Mitarbeiter und Börsenpartner, die über Such- und Verkaufsanfragen unserer Kunden das geeignete Immobilienobjekte finden.

DIE GEMEINSAME BESPRECHUNG

Die gemeinsame Besprechung bleibt der wichtigste Kontakt zu unseren Kunden. So erfahren Sie schnell, welche Aktivitäten wir zur Vermarktung Ihres Objekts unternommen haben und mit welchen Kundengespräche stattgefunden haben. Unsere Verpflichtung und unser Erfolg basieren darauf, dass wir unseren Kunden eine vernünftige Marktübersicht geben und sie ehrlich und gewissenhaft beraten. Erst dadurch entsteht die notwendige Sicherheit, sich einer Kaufentscheidung zu nähern. Zudem kann jeder Kunde bei über 100 jährlich vermittelten Verträgen, die unsere Firma abschließt, eine zuverlässige Vertragsabwicklung erwarten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Unsere Referenzobjekte – weitere erfolgreich vermittelte Immobilien finden Sie auf unserer Homepage: www.immobiliensboerse.com

MIT KEMPE IMMOBILIEN ZUM ERFOLG



KEMPE Immobilien GmbH

Achenbachstraße 23 · 40237 Düsseldorf

Telefon 0211 914 666-0

info@immobilienboerse.com

www.immobilienboerse.com

