

**IMMOBILIEN-
VERMARKTUNG
IN
DIGITALEN
ZEITEN**

MEGATRENDS



Zillow

Buy

Rent

Sell

Mortgages

Agent finder

More

Skip the hassle. Sell to Zillow.

Get a certain sale, on your timeline.

Get started

Join thousands of homeowners who have
received a Zillow Offer.



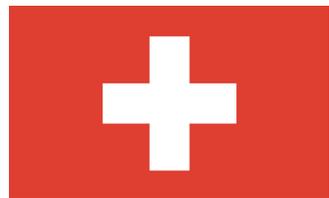
More homes sold,
more quickly,
than the top ten agents.[†]

BOOK A FREE VALUATION

★ Trustpilot ★★★★★

Over 52,775 reviews. Rated "Excellent".





McMakler

Ihr Partner bei Vermietung & Verkauf.



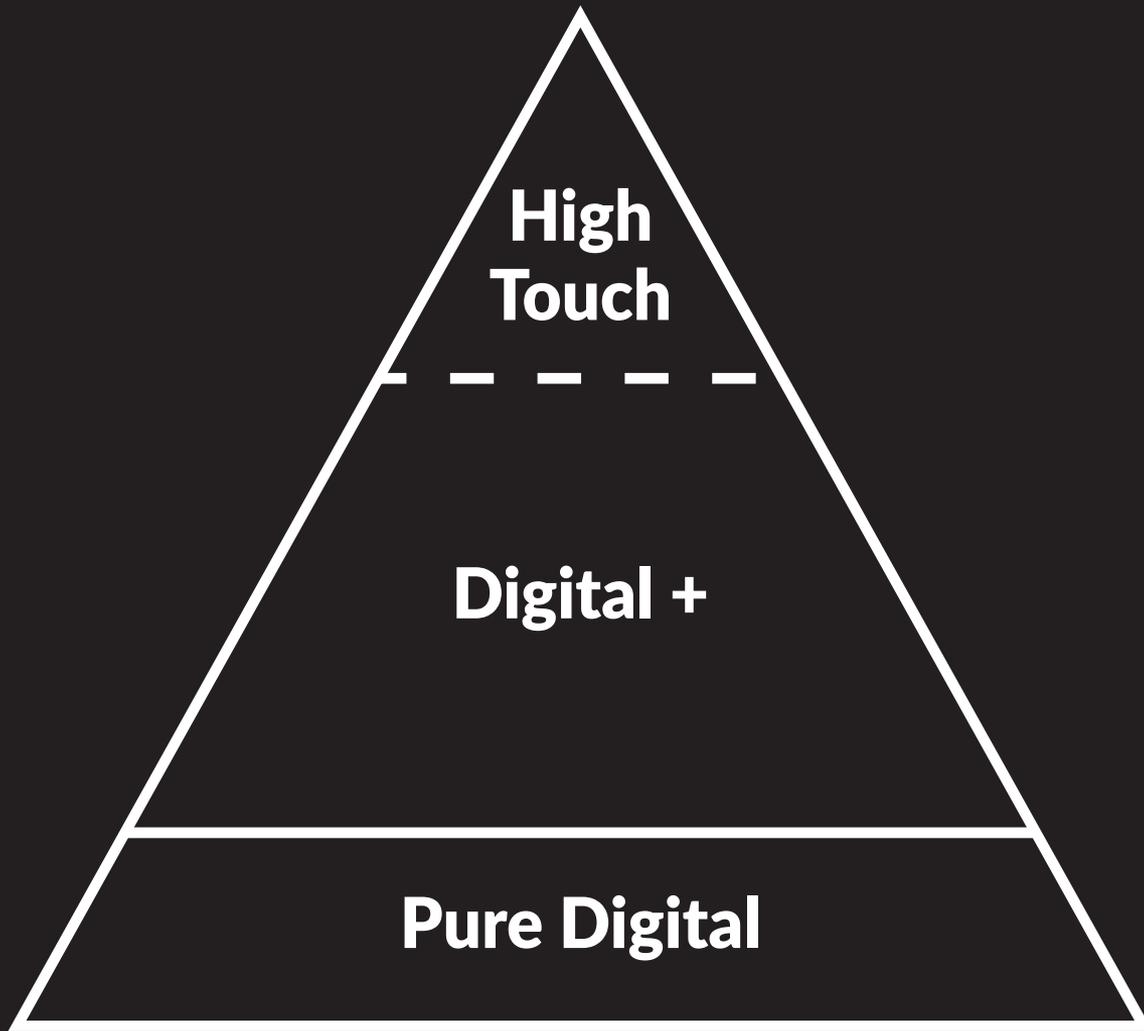
HOMEDAY

neho



simplehouse

 **Maklaro**
Die effizienteste Art Immobilien zu verkaufen



Potenzielle Verkäufer:

Was ist für Sie wichtig, wenn Sie einen Makler für die Vermarktung beauftragen?

Vertrauen / Ehrlichkeit

Gute Betreuung

Seriosität

Erfolgsgarantie

Reale Markteinschätzung

Gutes PreisLeistungsverhältnis

Fachkompetenz

Klare Absprachen

Sympathie / Freundlichkeit

Gute Vernetzung mit Interessenten

Kompetenz

Engagement

Marktkennntnisse

Zuverlässigkeit

Vermieter/Verkäufer:

Was war der Grund warum Sie sich bei dem Verkauf/bei der Vermietung Ihrer Immobilie für KAMPMEYER entschieden haben? Was war ausschlaggebend?

Erfahrung

Image

Professioneller

Auftritt

Empfehlung

Verkäufer/Vermieter:

Was ist das Besondere an KAMPMEYER?

Was haben Sie persönlich als besonders positiv wahrgenommen?

Moderne Medien / Internetauftritt

Motivierte + freundliche Mitarbeiter

**Kompetenz /
Professionalität**

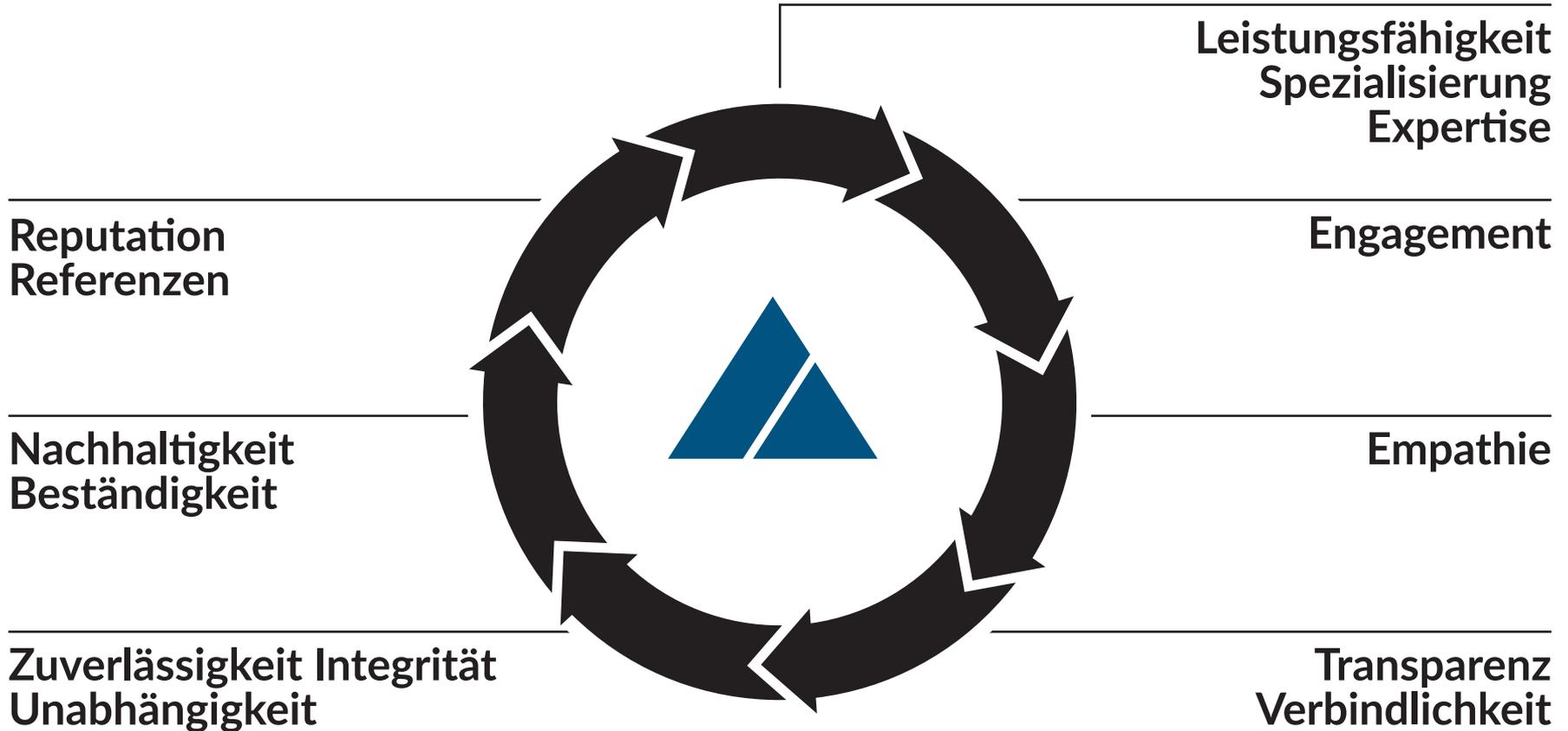
Flexibilität

Schnelligkeit/Zuverlässigkeit

Kommunikation / Freundlichkeit

Gute Betreuung

Real Estate Customer Confidence Loop



THE PARKER PRINCIPLES

A R E A L E S T A T E M A N I F E S T O

TRANSFORM OUR INDUSTRY FROM A SALES PROFESSION TO A SERVICE BUSINESS • SIMPLIFY THE PROCESS OF BUYING AND SELLING A HOME
CREATE A TRANSPARENT CHAIN OF INDUSTRY ACCOUNTABILITY TO BENEFIT THE CONSUMER • STRICTLY ENFORCE ETHICAL STANDARDS TO INCREASE PROFESSIONALISM • RAISE THE QUALITY OF REAL ESTATE SERVICES TO CREATE A DELIGHTFUL AND MORE CERTAIN CONSUMER EXPERIENCE • DEMAND REAL ESTATE ASSOCIATIONS BE MORE TRANSPARENT AND IMPACTFUL • FREE UP PROPERTY DATA FEEDS AND REMOVE BARRIERS FOR INNOVATORS • INSIST ON DIVERSITY IN REAL ESTATE LEADERSHIP • FIGHT FOR MORE “AVAILABLE” HOUSING
MAKE OUR COMMUNITIES BETTER PLACES TO LIVE AND WORK
SELFLESSLY GIVE BACK TO THE WORLD THROUGH SERVICE • STAND UP TO CLIMATE CHANGE AND PREPARE FOR NATURAL DISASTERS

#1

Vielfalt in der digitalen Welt führen zum Verlust von Konzentration und Aufmerksamkeit.

#2

Die Wahrnehmung differenzierter Maklerleistungen ist die Grundlage des Mehrwerts. Die Preis-Leistungs-Botschaft muss eingängig sein. Online wie offline.

#3

Die wertvollsten Informationen lassen sich in der Vermarktung gewinnen. Der höchste Nutzen entsteht in Echtzeit.

#4

Was Kunden wirklich wollen und was sie bekommen, wissen wir erst wenn wir danach fragen.

#5

Der Confidence Loop steuert vertrauensbildende Prozesse innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette.

#6

Marken bilden sich virtuell. Digitale Realität braucht Raum für Gestaltung.

@rolandkampmeyer

rk@kampmeyer.com

Telefon: +49 221 921642-200

www.kampmeyer.com

Leading REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD™

 **KAMPMEYER**
ihre qualitätsmakler