

## Unternehmensportrait

Wir sind ein Vertriebs- & Marketingunternehmen für Immobilien und verstehen uns als Vertriebs- und Servicepartner der Immobilienwirtschaft.

Für unsere Auftraggeber sichern und realisieren wir den schnellstmöglichen Abverkauf Ihrer Objekte und Immobilien.

Wir können für uns in Anspruch nehmen, dass wir bis jetzt für jeden Mandanten / Bauträger als auch Investor, die Objekte in kürzester Zeit verkaufen konnten. ( Referenzobjekte siehe Anhang )

Zum Beispiel das Bauvorhaben am Britzer Garten mit 35 Doppel – und Reihenhäuser Verkaufsvolumen ca. 8.5 Millionen €.

Geplante Vertriebszeit 26 Monate. Das Bauvorhaben wurde bereits für den Vertrieb mit dem Verkauf des letzten Hauses 12 Monate früher als geplant.

Für den Auftraggeber bedeutet das: Sicherheit für seine Investition

- geringe Kosten für die Zwischenfinanzierung
- schnellerer Geldfluss von den Käufern ( Zahlung nach Baufortschritt )
- geringere Marketing- und Werbekosten
- freie Investitionsmittel für neue Projekte
- Einhaltung von Vorvertriebsauflagen
- Top Bonität bei den Banken

### Ergebnis: höhere Renditen für den Projektentwickler, Bauträger bzw. Investor

Inzwischen sind sogar die Banken auf unsern professionellen Vertrieb aufmerksam geworden und wollen unsere Organisation für Ihre Objekte nutzen.

Unseren Schwerpunkt legen wir auf eine gemeinsame und sorgfältige Vorbereitung der Projekte

Standort- und Wettbewerbsanalyse für das neue Projekt

Zielgruppenorientierte Projektaufbereitung – Wie erreichen wir unsere Käufer ?

Festlegung und Aufbereitung von effektiven Werbemaßnahmen: Flyer, Expose's, Printmedien und Internet

### Unsere Dienstleistung beinhaltet die Komplettbetreuung für den Kunden als auch den Bauträger:

**0163 4181466**

Bauträgerbetreuung  
Kundenakquisition  
7-Tage-Hotline  
Finanzierung  
Vermietung  
Beratung  
**Verkauf**  
Werbung  
Recherchen  
Marktanalysen  
Objektbetreuung  
Vertriebssteuerung  
Grundstücksservice

**030 47864728**

Die IcBB Vertriebskooperation mit seiner leistungsfähigen Organisation, dem bestehendem KIS ( **K**unden-**I**nformations-**S**ystem ) mit über 4.000 Kontakten sichert Ihnen den optimalen Vertriebs Erfolg.  
Die Geschwindigkeit und das Timing beim Kunden ist unser Erfolgskonzept und Sie können daran teilhaben.

Frank Schneider  
Immobilien

### zu meinem Werdegang:

Als selbständiger Unternehmer und Dienstleister, war ich als Vertriebsleiter seit 1998 für die SGB SÜBA Generalbau / SÜBA AG für den Immobilienvertrieb an 7 Standorten in Berlin und Brandenburg zuständig. In diesem Zusammenhang leitete ich die Vertriebsmitarbeiter (selbständige Handelsvertreter) und organisierte eigenverantwortlich den Vertrieb mit einem Jahresumsatz von ca. 60-80 Mill. DM.

Zu meinen Aufgaben gehörte auch das Controlling des Werbekostenbudget in Zusammenarbeit mit unserer Werbeagentur und der Genehmigung der monatlichen Mediapläne.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Ausbildung unserer Mitarbeiter und die Durchführung von Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für unsere Verkäufer.

Während dieser Zeit entwickelte ich ein dynamisches **Kunden-Information-System** kurz **KIS** genannt, welches in der Lage ist, schon während der Akquisitionsphase der Verkäufer, den Vertriebsprozess „just in Time“ und vollautomatisch per DFÜ von jedem Standort aus und jederzeit für die Geschäftsleitung und allen Vertriebsmitarbeitern abrufbar zu machen.

Mit der Anwendung dieses Systems, sind wir in der Lage mit einer Vielzahl von geeigneten Vertriebspartnern und Zuträgern gleichzeitig zusammenzuarbeiten.

Sämtliche Anfragen von der Kunden-Hotline, werden 7 Tage in der Woche mit Datenübernahme in das KIS System und gleichzeitiger Bearbeitung auch an Sonn- und Feiertagen online bearbeitet.

Der Kunde erhält sofort eine Erstinfo per Telefon, Fax, e-mail oder im Internet und kann sich in unserem **Kunden-Information's-Center** für Immobilien, zu allen Fragen sachkundig durch Experten beraten lassen.

Der Auftraggeber hat jederzeit den Überblick zum Vertriebsstand und den möglichen Vertragsabschlüssen. Zusätzlich erhält er einen detaillierten Wochenbericht mit Statusüberblick und Werbeerfolgskontrolle. Von der Anfrage über den Interessenten, zur Reservierung bis zum Abschluss.

Ich bin 49 Jahre alt und Geschäftsführer / Inhaber dieses Unternehmen's. Ich lebe in geordneten familiären Verhältnissen und bin seit 1990 aktiv als Vertriebsleiter tätig und seit 1998 selbständig in der Immobilienbranche mit Büro und Firmensitz in Berlin Weißensee.

Ich persönlich verkaufte und beurkundete bis heute ca. 400 Wohnungen und Häuser. Mit meinen externen Mitarbeitern und Kooperationspartnern kommen noch mal ca. 100 Einfamilienhäuser dazu.

### **Auftraggeberreferenzliste:**

- SÜBA AG als selbständiger Vertriebsleiter und Dienstleister (1998 bis 2002 Insolvenz)
- Beratervertrag mit NCC ( in 2002 )
- Hanse Haus ( Beratervertrag 2002 )
- CDS Wohnbau ( 2002 bis heute )
- DEGEWO ( 1999-2004)
- ExNorm Haus ein Unternehmen der Kampa AG ( Reginalvertriebsleitung 2002-2004 )
- diverse Kleininvestoren und Privatkunden ( durchgängig )

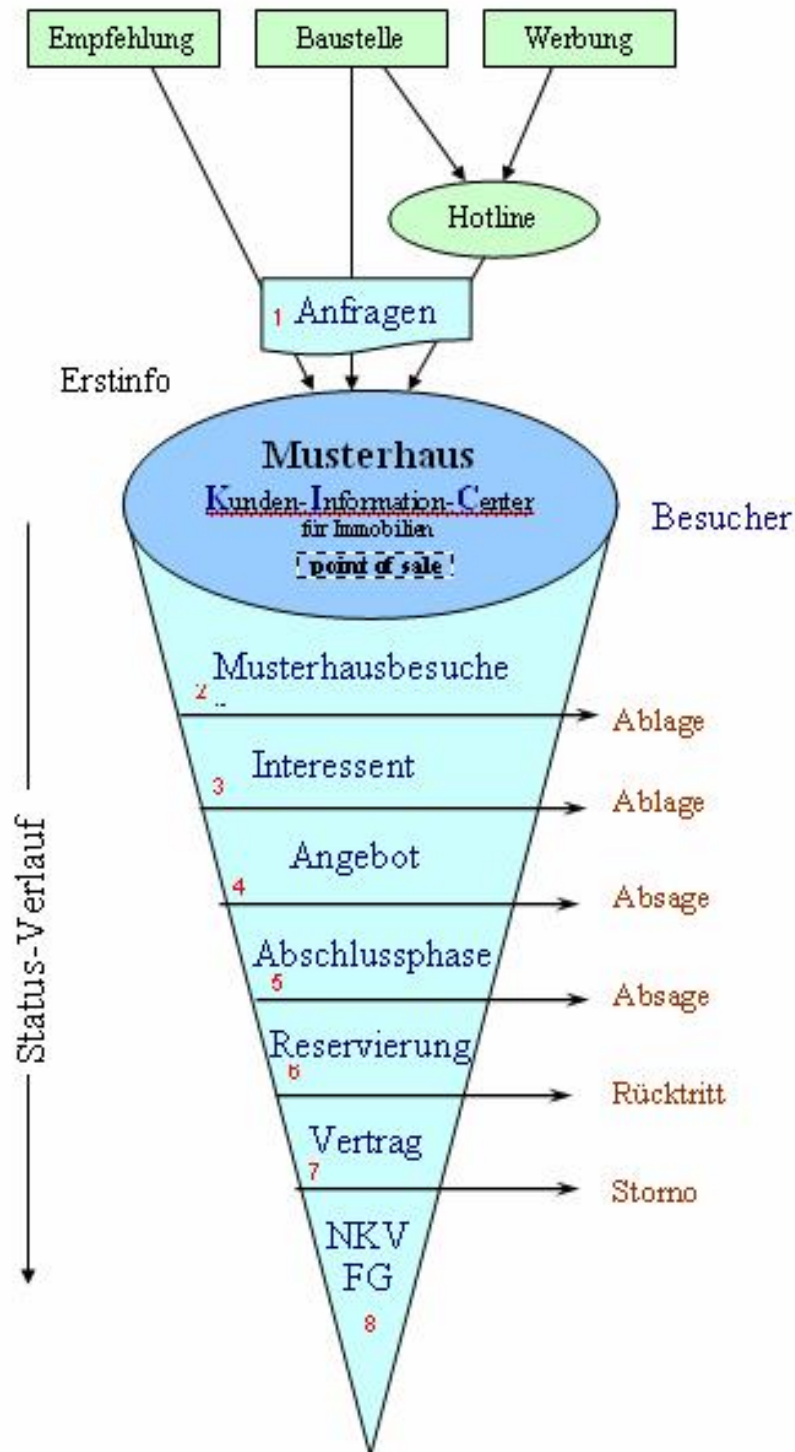
### **Vertriebserfolge und Referenzobjekte:**

1. Blumenwinkel 239 Reihen- und Doppelhäuser und 9 Stadtvillen mit 93 Wohnungen  
verkauft in 2 Jahren 1998 bis 2000
2. Musike Viertel 114 Reihen und Doppelhäuser  
verkauft 2000 bis 2002
3. Britz 35 Doppel und Reihenhäuser  
verkauft 2002 bis 2003

weitere Objekte in Altglienicke, Kaulsdorf, Hohen Neuendorf, Dallgow; Pankow, Weißensee ...

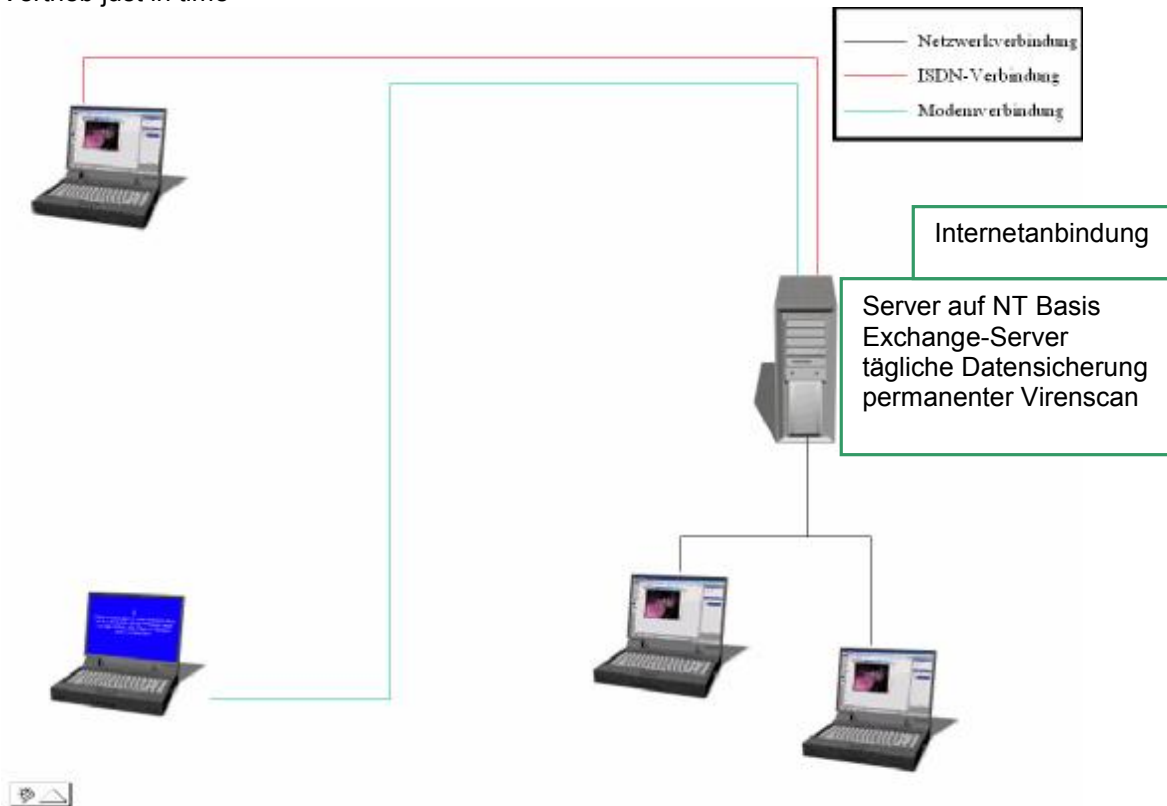
Über 80 frei planbare Einfamilienhäuser im Jahr 2003 als Vertriebsleiter mit meinen freien Handelsvertretern  
Wenn Sie weitere Informationen wünschen, fordern Sie unsere Referenz-Projektmappe mit allen Objekten von 1998 bis heute an.

**Interessentenstatus & Angebotsqualifizierung**



maximale Anzahl an Notarverträgen bzw. Werkverträgen

**Kunden-Information´s-System und Informationsaustausch**  
Vertrieb just in time



Workstations haben Online-  
zugriff auf Server gespeicherte  
Postfächer

Workstations haben Offlinezugriff  
auf Servergespeicherte Postfächer

Zentrale mit  
Server

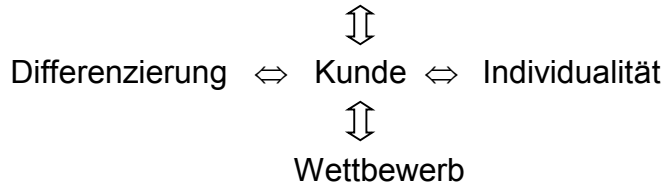
Mobiler Laptop



Laptop hat Offlinezugriff  
auf Servergespeicherte Postfächer



**Projektmanagement „ Bauvorhaben“**



- Planung**      bedarfsorientiertes Bauen  
 Was wollen die Kunden ?  
 Was sind Sie bereit dafür zu zahlen ?  
 Wann können Sie Ihr Haus finanzieren ? Kundenvorlauf
- Standort**    Auswahlkriterien  
 Grundstück- und Objektauswahl  
 Bewertung  
 Förderung für potentielle Käufer  
 kundenbezogene Testauswahl vor Grundstücksankauf
- Produktion**    „auftragsbezogene Produktion“ SOW - Sonderwünsche  
 Flexibilität beim Bauen Typenvielfalt, da wo es möglich ist
- Kunden**        potentielle Käufer nach Zielgruppen Gruppierung Klassifizierung  
 Eigennutzer ( junge Familien, Mittelschicht, 2 Personen Haushalte, ... )  
 Kapitalanleger  
 Investoren
- Timing**        Zeitpunkt, Geschwindigkeit, Zyklen  
 Wann ist der richtige Zeitpunkt ?  
 Kundenansprache ( Bereitschaft, Identifikation, Liquidität )  
 regionale Besonderheiten
- Werbung**      differenziert  
 nach Projekten/ Standort ( Umfeld / Kietzgedanke )  
 nach Zielgruppen  
 nach Objekttyp
- Objekte/ Typen** ( EFH, Reihenhause, REH, DHH, Stadtvillen)  
 Preis/Leistung - Qualität  
 Variationen nach Kundenwunsch ( auftragsbezogene Fertigung )  
 Zusatznutzen/Innovationen
- Vertrieb**        Die Geschwindigkeit und das Potential des Vertriebes entscheidet über den Erfolg des  
 Projektes.  
Liquidität und Rendite für das Unternehmen.  
 Vorlauf, Vorverkauf, Bedarfsanalyse
- Mitarbeiter**    Motivation, Flexibilität, Know How
- Support**        Zentrale, Innendienst  
 Informationen, Service, Sonderwünsche/Bemusterung, Abwicklung



**Synchronisation aller Aktivitäten und Nutzung vorhandener Ressourcen**



verkaufte Referenzobjekte



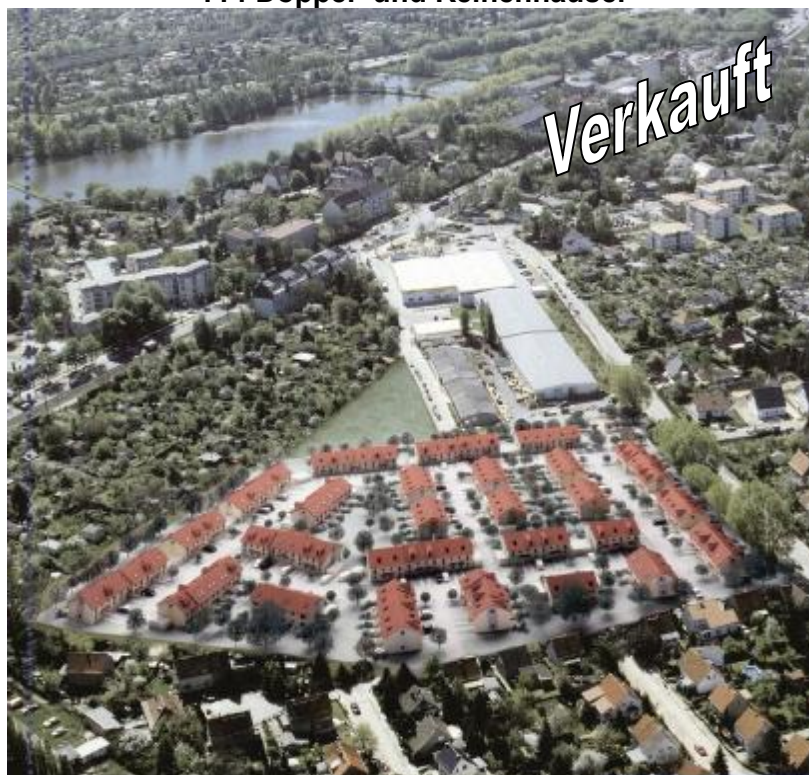


Referenzobjekte

Blumenwinkel: 1998-2001  
**239 Häuser und 9 Stadtvillen**



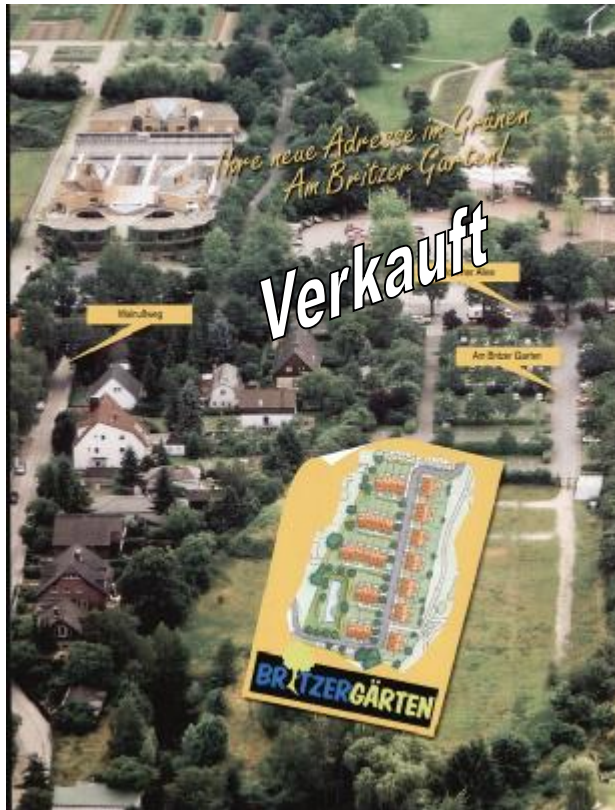
Pankow „Musikeviertel“ 2000-2002  
**114 Doppel- und Reihenhäuser**



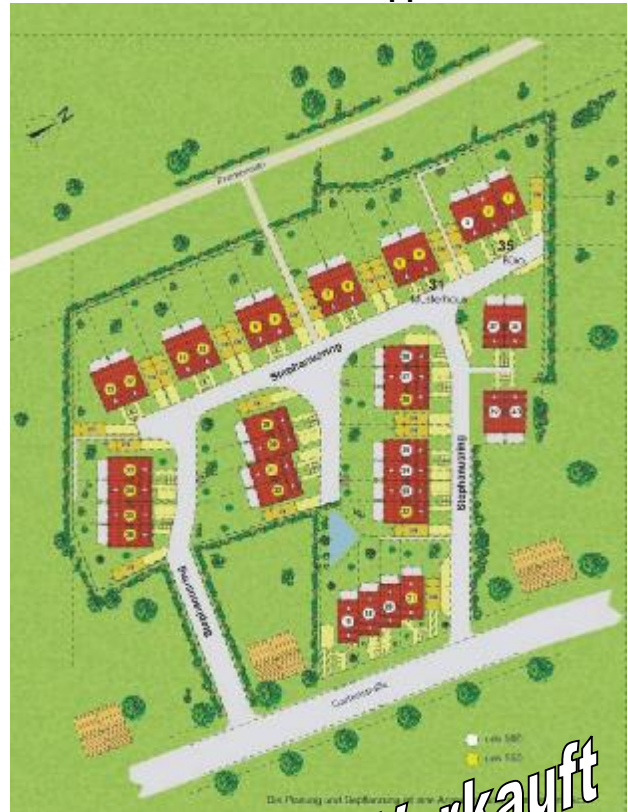


Referenzobjekte

Wohnen am Britzer Gärten 2002-2003  
**35 Reihen- und Doppelhäuser**



Wohnen in Pankow 2004-2005  
**36 Reihen- und Doppelhäuser**



Wohnen in Britz 2006-2007  
**14 Doppelhäuser**





Musterhausevent



und weitere Bauträgermaßnahmen, Grundstücke und Bestandsimmobilien



Ihre erfolgreiche Immobilienvermarktung

Kundenhotline 0163 4181466 oder 030 47864728

gez.  
Frank Schneider Immobilien  
Juni 2008