



IMMOBILIEN POINT 24

W E R T I G E I M M O B I L I E N

JUBILÄUMSAUSGABE

15 JAHRE IMMOBILIENPOINT 24

**Michael Krause***Geschäftsführender Gesellschafter**Immobilien Point 24 GmbH*

„WAS WERT IST GETAN ZU WERDEN, IST AUCH WERT, RICHTIG GETAN ZU WERDEN“

(PHILIP EAL STANHOPE)

Das Ziel von Immobilien Point 24 ist es, für den Kunden alle Maklerdienstleistungen so optimal und einzigartig umzusetzen. So fühlen und wissen sich die Kunden in den besten Händen, egal ob Sie kaufen oder verkaufen, mieten oder vermieten. Die Kundenzufriedenheit, eine persönliche Beratung und unsere professionelle Arbeit stehen im Mittelpunkt der digitalen Welt.

SO FIND ALLES AN

Nach meiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann wollte ich schnell unabhängig und kreativ arbeiten und mein eigenes Unternehmen aufbauen. Im Sommer 2001 habe ich den Immobilien Point 24 gegründet und setzte damit diesen Wunsch um. Ich wollte etwas schaffen, das den Menschen nicht nur einen Mehrwert beim Wohnen und Ihrer Investition bietet, sondern langfristig Vertrauen aufbauen. Verbindlichkeit und Vertrauen sind mir sehr wichtig. Viel wichtiger als das eigentliche Geld verdienen. Der Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen und die Weiterbildung meiner

langjährigen Mitarbeiter bereitet mir Freude und macht Spaß. Der Wettbewerb ist nach wie vor groß, zahlreiche Seiteneinsteiger, Ein-Mann-Makler und internationale Franchise Unternehmen tummeln sich auf dem Markt, denn der Maklerberuf ist kein geschützter Beruf. Und dann gibt es noch das Internet mit vielen verschiedenen Immobilienplattformen und Anbietern.

Wie kann ich erfolgreich ein Immobilienunternehmen führen – gerade in einer Zeit, in der Kunden nahezu alles Wissenswerte über den Verkauf von Immobilien im Internet finden?

Arbeitswelt 4.0 – Immobilienvermarktung im Reich der Algorithmen

Wir haben es geschafft, die Onlinewelt mit unserer Offlinearbeit zu verbinden und damit erfolgreich zu sein. Offline, in einer digitalen Welt, mit einer Dienstleistung, die man eben nicht mal schnell GOOGELN und kaufen kann.

Immer wieder fällt uns auf, dass die Immobilienangebote im Internet sehr unübersichtlich und verstreut für potentielle Interessenten sind. Die Beratung im Internet ist gleich Null, lediglich die Anzeigenschaltung gegen hohe Preise ist sofort möglich. Hinzu kommt ein großes anonymes Massentreiben dutzender Makler auf einem unendlichen Markt, bei dem Wohnungen und Häuser wie seelenlose Betonklötze verhandelt werden. Nicht selten berichten uns Kunden, dass auf Nachfragen gar nicht geantwortet oder standardisierte E-Mails versandt werden.

Dem können und wollen wir entgegensetzen. In den letzten zehn Jahren baute ich ein enorm leistungsstarkes Team auf und entwickelte die Unternehmensphilosophie für den Immobilien Point 24 immer weiter. Wir sehen Häuser und Wohnungen als Ausdruck eines besonderen Lebensgefühls. Man kann nicht jede Wohnung an jeden Menschen vermitteln. Wir möchten den Menschen nichts verkaufen, womit Sie später nicht glücklich sind. Wenn der Kunde immer noch sucht und noch nicht weiß, was er eigentlich sucht, wissen wir meistens schon genau womit er glücklich wird. Wir wissen auch, dass mindestens 60 Prozent der Kunden nicht die Immobilie kaufen, wegen welcher Sie eigentlich Kontakt zu uns aufnehmen.

Wir sind keine Nerds, aber Profis wenn es darum geht die Onlinevermarktung und die vielen anderen Möglichkeiten des Internet bestmöglich zu nutzen (Immobilienportale, Social Media, Online Bewertungsmodule, Onlinebesichtigungen, etc.). Wir kennen aber auch die Grenzen der digitalen Welt: Eine „Enter-Taste“ ersetzt niemals den vertrauten Händedruck, die FAQ keine Beratung, sowie ein Immobilienportal Ihnen niemals sagen wird, ob der Preis, den Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung ansetzen, Erfolg verspricht oder die Immobilie richtig eingewertet ist.

Wer ein Haus oder eine Wohnung verkauft oder kauft, der macht das in der Regel nur einmal im Leben. Diese Entscheidung will gut vorbereitet und durchdacht sein, damit Ihnen keine Fehler unterlaufen und das Vermögen in Ihren Händen bleibt. Wir stehen Ihnen jederzeit gern für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Herzlichst Ihr Michael Krause



DOMSTUFEN, KI.KA, MESSE, ALTE OPER, NEUES THEATER, KRÄMER BRÜCKE



Andreas Bausewein
*Oberbürgermeister
der Landeshauptstadt Erfurt*

1270 Jahre Stadtgeschichte lassen sich nur schwer zusammenfassen.

Dass in Erfurt gut wohnen ist, wusste schon Martin Luther. Auch wenn die damaligen Zeiten nicht mit den heutigen zu vergleichen sind, gibt es doch viele Parallelen. Die Stadt von der Luther seinerzeit schwärmte – in der er studierte, feierte, in der er ins Kloster eintrat und in der die Grundsteine für die Reformation der Kirche gelegt wurden – die Gassen und Plätze der Erfurter Altstadt, sind in Teilen dieselben wie damals.

Insbesondere die innerstädtischen Stadtteile rund um die Erfurter Altstadt zählen – wie auch in anderen attraktiven, florierenden Großstädten Deutschlands – mittlerweile zu den beliebtesten Wohnquartieren der Landeshauptstadt. Das war nicht immer so und ist beileibe keine Selbstverständlichkeit: Noch Ende der 1990er Jahre stand zu befürchten, dass die Altbausubstanz in den Gründerzeitgebieten in Anbetracht weiter abnehmender Nachfrage und immer weiter voranschreitender Zustandsmängel mittelfristig nicht mehr erhaltbar sein könnte. Der weitere schrittweise Verfall und letztendlich eine Erosion dieser traditionsreichen, fußläufig gut erreichbaren und mit dem ÖPNV bestens erschlossenen Stadtteile, stand ganz konkret als Bedrohung im Raum.

Dieser Prozess wurde nicht nur aufgehalten, er hat sich ins Gegenteil gekehrt. Erfurt wächst. Und das in einem Tempo, das uns vor große Herausforderungen stellt, zugleich aber auch eine Chance

ist, die wir gewillt sind zu nutzen. Vor allem junge Menschen und Familien zieht es in die Landeshauptstadt – aufgrund der hohen Lebensqualität, der vorhandenen Infrastruktur, Arbeitsplätze und der Attraktivität der Stadt. Das hat auch Auswirkungen auf den Immobilienmarkt: Der Immobilienmarkt, der sich an den Perspektiven und an den Potentialen einer Stadt orientiert, boomt. Die Leerstandsquote liegt bei unter drei Prozent, was die Stadtplaner vor große Herausforderungen stellt und dem Immobilienmarkt weiter Auftrieb gibt. Nahezu alle Altbauten sind saniert, auch dank umfänglicher Unterstützung aus Mitteln der Städtebauförderung sowie der Europäischen Union. Die meisten Straßenzüge und Freiflächen sind attraktiv gestaltet. Innenstadtnahe Brachflächen wurden und werden bebaut.

Die Aufgabe von Politik und Verwaltung ist es, die dynamische Entwicklung der Thüringer Landeshauptstadt weiter voranzutreiben. Zuzug ist nicht selbstverständlich und nicht nur der Attraktivität und der höchst zentralen Lage der Stadt zu verdanken. So, wie wir aktuell auf die Bedürfnisse insbesondere junger Familien eingehen, müssen wir uns auch auf die Bedürfnisse einer älter werdenden Gesellschaft einstellen. Die Lebens- und Wohnqualität in Erfurt ist hoch – und soll es auch bleiben. Die nachhaltige und zukunftsfähige Stadtentwicklung ist eine Herausforderung, derer wir uns bewusst sind. Sie ist eine Aufgabe an der wir kontinuierlich arbeiten, damit Erfurt noch attraktiver wird und auch zukünftig ein Ort ist, an dem man gerne und vor allem gut lebt.

IMMOBILIEN POINT 24



IMMOBILIEN POINT 24
WERTIGE IMMOBILIEN

47 Jahre Immobilienerfahrung in Erfurt.

„WIR LIEBEN PERSÖNLICHE BERATUNG.“

Immobilienberater für Verkauf und Vermietung

PATRICK SACHSE



Patrick Sachse

Immobilienberater für
Verkauf und Vermietung

„Ein Haus zu haben, bedeutet mehr als ein paar Steine und ein Dach über dem Kopf. Als Familienvater weiß ich aus eigener Erfahrung, dass ein Haus eine Geschichte erzählt, es erfüllt Räume mit Leben, es teilt Erinnerungen und bietet Schutz. Ein Haus ist ein Stück Heimat und eine Anlage im Alter. Gerade in der heutigen Zeit, in der die persönliche Vorsorge immer wichtiger wird, lohnt es sich, mit einem Eigenheim oder einer Wertanlage in die Zukunft zu investieren. Meine Aufgabe als Makler besteht darin, die passenden Menschen zur idealen Immobilie zu führen.“

Als ich vor 10 Jahren aus dem Kyffhäuserkreis ins schöne Erfurt kam, standen hier viele alte Häuser leer und heutige Baugrundstücke waren teilweise noch gar nicht erschlossen. Zurückblickend kann ich mit Stolz berichten, dass ich mit meiner Arbeit bei Immobilien Point 24 selbst viele Bauprojekte, Sanierungen und Hausverkäufe realisiert habe. Stück für Stück konnte ich mitwirken an der Vielfältigkeit und Besonderheit, die uns heute ausmacht; ein freundliches, kleines Team, welches mit viel Hingabe und Leidenschaft die Einzigartigkeit jeder Immobilie erkennt und seine neuen Eigentümer oder Mieter wertschätzt und individuell berät.“



„Du kannst nicht ein Haus lieben,
das ohne Gesicht ist und in dem deine Schritte
keinen Sinn haben.“

(Antoine de Saint-Exupéry, Die Stadt in der Wüste, Citadelle)

Immobilienberaterin im Verkauf und Einkauf

ANTJE HOFMANN



„Eine persönliche Beratung und Betreuung
ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Auf Immobilien Point 24 bin ich eher zufällig gestoßen – durch die Empfehlung eines Freundes. Er war so begeistert von dem Kundenumgang und dem Charme des Unternehmens, dass ich mich von seiner Euphorie anstecken ließ und einfach bewarb. Die Aussicht, dann wieder in Erfurt arbeiten und wohnen zu können, überzeugte mich endgültig von meiner Idee, mich beruflich neu zu orientieren.

Im Bereich Verkauf, Einkauf und Akquise kenne ich mich aus – somit ist die Immobilienbranche eine reizvolle Perspektive. Hier kann ich alles, was ich bisher gelernt habe, anwenden. Zu meiner Überraschung stelle ich fest, dass der Vertrieb von Immobilien auch äußerst kreativ sein kann.“



Antje Hofmann

Immobilienberaterin
im Verkauf und Einkauf

Immobilienberater für Wohn- und Gewerbeimmobilien

MICHAEL KESSLER



Michael Kessler

Immobilienberater für Wohn- und Gewerbeimmobilien

„Der Verkauf von Immobilien folgt ganz eigenen Regeln.“

Er verfügt über langjährige Erfahrungen im Verkauf und hat umfassende Kontakte zu Eigentümern, Investoren und Kaufinteressenten. Er ist der richtige Ansprechpartner, wenn es um den Verkauf einer Immobilie geht. Mit seinem verbindlichen und charmanten Auftreten macht er sich Ihre Aufgaben zu seiner.

„Ich führe seit über zwanzig Jahren Menschen im Verkauf zusammen, habe drei Kinder und bin also an Dynamik gewöhnt. Mit 16 Jahren ließ ich mich zum Hotelfachmann ausbilden und habe viele Jahre in leitenden Positionen in Deutschland und Großbritannien



gearbeitet. Später war ich Verkaufsleiter in einem großen Erfurter Hotel, habe den Vertrieb organisiert, Verkaufsstrategien entwickelt und Kunden gewonnen. Nichts anderes mache ich nun auch. Nur, dass es nicht mehr darum geht, Gäste tageweise übernachten zu lassen, sondern Kunden langfristig zu betreuen und mit Immobilien glücklich zu machen. Das ist ein beständiges Geschäft und liegt mir sehr.“

Vertriebsassistentin

NATALIE PFEIFER



Ein Dienstleistungsunternehmen hat auch eine gesellschaftliche Verpflichtung. Deshalb haben wir Natalie Pfeifer 2008 als Immobilienkauffrau ausgebildet und anschließend in unserem Team übernommen. Frau Pfeifer ist enorm aufnahmefähig und belastbar. Sie unterstützt uns in unserem täglichen Geschäft, indem sie Daten erfasst und auswertet. Sie besitzt gute Ortskenntnisse, handelt stets kundenorientiert und bringt so manche gute Idee ins Geschäft.

„Jede Wohnung, jedes Haus – ob alt oder neu – ist einzigartig und immer wieder faszinierend.“

„So richtig wusste ich am Anfang nicht, in welches Unternehmen ich passe. Ich interessiere mich für Wirtschaft und Recht. Und ich suchte nach etwas, das mir auch in vielen Jahren noch Spaß macht. Bei meinem Bewerbungsgespräch im Immobilien Point 24 war ich sehr aufgeregt, wollte mich von meiner besten Seite zeigen. Ich hatte offensichtlich überzeugt und wurde genommen. Heute denke ich, dass es doch ein glücklicher Zufall war. Häuser und Wohnungen sind meine Leidenschaft. Ich finde es spannend zu wissen, wo neue Immobilien entstehen, wie sich Standards verändern, und was zur Ausstattung gehört. Jede Wohnung, jedes Haus - ob alt oder neu - ist einzigartig und immer wieder faszinierend. Und wenn ich dann sehe, wie glücklich Menschen sind, die Häuser oder Wohnungen erwerben, dann macht mich das auch zufrieden.“



Natalie Pfeifer

Vertriebsassistentin

Auszubildender zum Immobilienkaufmann

ANDRÉ WERNER



André Werner

Auszubildender zum Immobilienkaufmann

„Wege entstehen dadurch,
dass man sie geht“

(Franz Kafka)

„Als ich zu Beginn des Jahres 2014 auf der Suche nach einer langfristigen Perspektive war, hatte ich ebenfalls überlegt, welchen Weg ich einschlagen möchte. So habe ich von April bis Mai 2014 mit einem Schnupperpraktikum im Immobilien Point 24 begonnen. Ich hatte bereits einige Semester Architektur studiert und wollte in die Praxis. Immobilien, ihre Bauweise, überhaupt die Gebäude, innen wie außen, faszinieren mich. Aber neben Planung, Skizzen und Konzeption wollte und will ich eben auch den Kontakt zu Menschen, die Betreuung von und den Umgang mit den Kunden. Ein Beruf, der lediglich im Büro stattfindet, wäre für mich auf Dauer nicht in Frage gekommen.“

Während meines Praktikums wurde ich schließlich von Beginn an mitgenommen – im doppelten Sinn. So nahm ich an Kundenterminen teil, habe Einblicke in das tägliche Geschäft erhalten. Aber auch die Mitarbeiter gaben mir früh das Gefühl, mit dazuzugehören. Das alles hat mir ehrlich gesagt so gut gefallen, dass ich mich auf eine Stelle als Auszubildender beworben habe.

Nun, als offizieller Bestandteil dieses Teams fühle ich mich sehr wohl. Das hat vor allem damit zu tun, dass der Immobilien Point 24 nicht auf eine Massenabfertigung, sondern auf den einzelnen Menschen ausgerichtet ist. Dies gilt gleichermaßen für die Mitar-



beiter und auch für die Kunden. Es zählt die Beständigkeit über das Vertragsverhältnis hinaus. Kunden kommen gerne auch noch nach einem Geschäftsabschluss immer wieder mal ins Büro, man grüßt und unterhält sich. Ein vertrautes Miteinander ist bemerkbar. Meine eigenen Werte und Überzeugungen spiegeln sich so auch im Immobilien Point 24 wieder. Und wenn ich alles für mich zusammenfasse, das Umfeld, den Kundenkontakt, meine fachlichen Tätigkeiten, das Know-how sowie die Teamarbeit – dann ist es einfach ein gutes Gefühl, hier zu arbeiten.“





1

Kontaktaufnahme zu Immobilien Point 24

2

Kennenlern-Termin im Büro

3

Objektbesichtigung

4

Auswertungstermin im Büro

5

Vermarktung

- Vorstellung des Ansprechpartners
- Besprechung des Verkaufsprozesses und Möglichkeiten der Zusammenarbeit
- Terminvereinbarung Besichtigung am Objekt

- Aufnahme der Eckdaten der Immobilie für die Werteschätzung der Immobilie

- Präsentation der Werteschätzung
- Zielgruppenanalyse
- Vorstellung der Vermarktungsstrategie mit Auftragserteilung

- Zusammenstellung und Aufbereitung der Verkaufsunterlagen
- Erstellung Exposé
- Gespräche mit vorgemerkten Kunden
- Einleitung der Marketingmaßnahmen nach Absprache

6

Interessentengespräche im Büro

7

Besichtigungen

8

Verkaufsverhandlungen

9

Notartermin und Übergabe

- Gespräche mit den vorgemerkten Kunden und Qualifizierung der Neuinteressenten vor Objektbesichtigung inkl. Bonitätsprüfung

- Durchführung der Besichtigungstermine mit qualifizierten Interessenten
- laufende Gesprächs- und Aktivitätsberichte an den Verkäufer

- weitere Arbeitstermine mit Kunden
- Treffen mit Käufern und Verkäufern zu Verhandlungen
- Vorbereitung des Kaufvertrages

- Vorbereitung und Begleitung zum Kaufvertragsabschluss
- Abnahme und Übergabe der Immobilie
- Willkommens- & Housewarmingparty

„WENN MAN SICH DAZU ENTSCHLIESST SEINE IMMOBILIE ZU VERÄUSSERN, MÖCHTE MAN SEIN VERMÖGEN IN DEN BESTEN HÄNDEN WISSEN. **JEDER SCHRITT VON DER ERSTEN ÜBERLEGUNG BIS ZUM ENDGÜLTIGEN VERKAUF SOLLTE MIT BEDACHT UND SORGFALT AUSGEFÜHRT WERDEN.**“ *(Michael Krause)*



Ob Käufer, Mieter, Vermieter oder Bauträger – erfahren Sie mehr zu unseren Leistungen.

FÜR JEDE IMMOBILIE ERSTELLEN WIR EIN INDIVIDUELLES MARKETINGKONZEPT. DIESES BESPRECHEN WIR MIT DEM EIGENTÜMER, UM DIE RICHTIGE MARKETINGSTRATEGIE UND MASSNAHMEN AUSZUWÄHLEN.



1 Fotoshooting

Um die Immobilie bestmöglichst zu präsentieren, bieten wir einen professionellen Fototermin, je nach Objektwert auch mit Profi-Fotografen an.

2 Exposé

Ein wertiges Exposé mit den wichtigsten Daten zu Ihrer Immobilie, das Bilder, Grundrisse, Pläne und Informationen zur Lage beinhaltet.

3 Newsletter

Unseren vorgemerkten und qualifizierten Suchinteressenten bieten wir Ihre Immobilie exklusiv, bevor wir in die öffentliche Vermarktung gehen, an.

4 Immobilienmagazin

Unser Immobilienmagazin zeigt aktuelle Immobilienangebote mit ihren wichtigsten Eckdaten auf einen Blick. Das Magazin wird bei unseren Kooperationspartnern (u.a. bei Banken, Steuerberatern, Rechtsanwälten) ausgelegt. So werden Interessenten auf Ihre Immobilie aufmerksam.

5 Flyer

Mit dem Flyer wird der Verkauf Ihrer Immobilie beworben. Dieser kann beispielsweise in der unmittelbaren Nachbarschaft verteilt werden, so dass auch bei potentiellen Käufern Interesse geweckt wird.

6 Planen – Bauschilder

Mit Planen und Bauschilder weisen wir auf den Verkauf Ihrer Immobilie hin, je nach Objektart und Lage mit individuellen Texten.



7 Maklergalgen

Der klassische Maklergalgen wird als Verkaufsunterstützung eingesetzt, um auf den Verkauf aufmerksam zu machen.



8 Türanhänger

Der Türanhänger wird gezielt im weiteren Umfeld der Verkaufimmobilie verteilt – entweder um den Verkauf der Immobilie zu publizieren oder um auf Veranstaltungen hinzuweisen.



9 Immobilien-Aushang

Mit dem Aushang wird Ihre Immobilie im Schaufenster unseres Ladenlokals und bei unseren Kooperationsbanken präsentiert.



10 Immobilien-Fächer

Auch der Immobilien-Fächer zeigt alle aktuellen Immobilienangebote mit den wichtigsten Daten im Überblick. Durch das praktische Taschenformat können wir jederzeit Ihre Immobilie anbieten und damit das Interesse zukünftiger Käufer wecken.



11 Homepage

Auf unserer Website wird Ihre Immobilie umfangreich mit tollen Bildern und Eckdaten präsentiert.



12 Immobilienportale

Ihre Immobilie wird mit auf den bekanntesten Immobilienportalen (u.a. Immobilienscout, Immowelt, Immonet) im Internet präsentiert, um eine breite Zielgruppe und überregional suchende Interessenten zu erreichen.



13 Bieterverfahren

Je nach Objekt und Vermarktungsstrategie bieten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit des Verkaufs im Rahmen eines Bieterverfahrens an.



14 Open House

Beim Open House wird an einem festen Termin allen Interessenten die Möglichkeit gegeben, die Immobilie zu besichtigen. Diese Maßnahme erfordert eine umfangreiche und abgestimmte Planung mit den Eigentümern.



IMMOBILIEN POINT 24
WERTIGE IMMOBILIEN

Referenzen

BAUTRÄGER

Wohnen in der Goethestraße –

EIGENTUMSWOHNUNGEN IN ERFURT-SÜD

Mit der Sanierung der Jugendstil-Villa sind acht herrschaftliche Wohnungen mit Größen von 3–4 Zimmern und Wohnflächen von 75–200 m² entstanden.

Die stilvollen Wohnungen haben u.a. Doppelflügeltüren, hohe Räume, Stuckelemente und Echtholzparkett. Sie verfügen über Wintergärten, Balkone oder sogar eine große Dachterrasse mit einer Fläche von 40m². Hier genießen die Bewohner einen traumhaften Blick über die Dächer von Erfurt.

Mit einem Aufzug gelangt man bequem vom Keller bis ins Dachgeschoss. Stellplätze befinden sich direkt am Haus.

Verkauf: 2008 – 2010



Gründerzeithaus in Erfurt Süd –

SANIERUNG DURCH IMMOBILIEN POINT 24

Bei diesem Mehrfamilienhaus handelt es sich um ein 4-geschossiges Wohngebäude, welches im Jahre 1913 erbaut und als reines Wohnhaus mit insgesamt 10 Wohneinheiten konzipiert wurde. Immobilien Point 24 stieg mit diesem Projekt erfolgreich in das Bauträgergeschäft ein.

Beim Ankauf im Jahre 2012 befand sich das Haus in einem teilsanierten Zustand. Die Neuplanung und Umgestaltung sah insgesamt 7 Wohnungen mit 3 bis 5 Zimmern und Wohnflächen von 70 – 150 m² vor.

Bei der Gestaltung der Grundrisse, sowie bei der Wahl der Ausstattung konnten die zukünftigen Eigentümer ihre eigenen Ideen einbringen. So entstanden ganz individuelle Wohnungen, mal ganz modern, mal klassisch mit typischem Altbauflair wo beispielsweise alte Türen aufgearbeitet und wieder eingebaut wurden. Der Anbau einer Balkonanlage, welche nach Süden ausgerichtet ist, rundet dieses Angebot ab. Den Wohnungen im Erdgeschoss wurde zusätzlich ein Gartenanteil mit Sondernutzung zugeordnet.

Die restliche Grünfläche von ca. 200 m² wurde ebenfalls neu gestaltet und steht allen Bewohnern des Hauses zur Verfügung.

Verkauf: 2012



Bischlebener Mühle –

LOFTWOHNEN IM KULTURDENKMAL

Eine gute Adresse zum Wohlfühlen – am Rande von Erfurt, in der Nähe vom Steigerwald.

Erstmals erwähnt wurde die Bischlebener Mühle im Jahre 1184. Um 1880 wurde dann das 5-geschossige Produktionsgebäude errichtet und besitzt den Status eines Einzel- und Kulturdenkmals. Nach Jahrhunderte andauerndem Betrieb wurde die Mühle samt Produktion stillgelegt und nun von 2012 bis 2014 umfassend saniert und zu Wohnraum umgebaut.

Mit der Sanierung des historischen Mühlengebäudes sind insgesamt 9 Loftwohnungen entstanden. Einen gigantischen Ausblick bietet das „Flagschiff“, die 2 zusätzlichen Penthousewohnungen, die als Neubau auf dem bestehenden Produktionsgebäude errichtet wurden. Neben diesen 11 Wohneinheiten wurde das angrenzende Gebindehaus, als eigenständiges Wohnhaus, ebenfalls liebevoll saniert.

Große Fenster, die helle und lichtdurchflutete Räume entstehen lassen, offen gestaltete Wohn-, Ess- und Kochbereiche, die das Leben in einem echten Loft ausmachen, moderne Architektur, hochwertige Materialien und das Flair eines alten Fabrikgebäudes machen dieses Objekt zu etwas Besonderem.

Da es sich hier um ein Einzeldenkmal handelt, können die neuen Eigentümer Abschreibungsmöglichkeiten nach §7i, h EstG genießen.

Verkauf: 2011 - 2013



Geradlinigkeit, Transparenz und viel Platz –

WOHNEN IN DER PUSCHKINSTRASSE

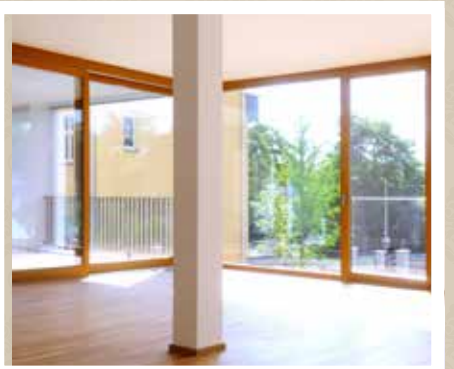
„Eine Wohnung muss mehr bieten, als stylische Einrichtung. Es sollte auf seine Bewohner maßgeschneidert sein, denn nur so bereichert es deren Leben.“

Gemäß dieser Vorgaben plante der Architekt die Wohnungen in dem puristischen Neubau nach den Ideen der sogenannten „Schweizer Schule“.

Eine der letzten Baustellen auf dem Areal des ehemaligen katholischen Krankenhauses wurde mit dem sogenannten „Neubau“ Ende 2014 fertiggestellt. Dabei entstanden 8 exklusive Eigentumswohnungen mit Wohnflächen ab 140 m².

Je nach Bedarf der Käufer entstanden hier Wohnungen mit 3 bis 5 Zimmern, welche ein großzügiges Raumgefühl vermitteln. Ein Highlight sind die beiden Penthousewohnungen mit Terrassen von über 30 m² Fläche, die sich über den gesamten Wohnbereich erstrecken. Doch auch die Erdgeschosswohnungen mit großer Terrasse und eigenem Garten stehen dem in Nichts nach - und das in unmittelbarer Nähe zur Erfurter Altstadt.

Verkauf: Sommer/Herbst 2014





IMMOBILIEN POINT 24
WERTIGE IMMOBILIEN

Referenzen

INVESTMENT

Solides Renditeobjekt

IN DER ALTSTADT VON ERFURT

Das sanierte Mehrfamilienhaus befindet sich in der Altstadt von Erfurt. Die beliebte Wohnlage ist geprägt durch die Nähe sowohl zum Domplatz als auch zum Anger mit seinen angrenzenden Einkaufsmöglichkeiten. In unmittelbarer Nachbarschaft befinden sich neben der Thüringer Staatskanzlei vielfältige kulturelle und gastronomische Einrichtungen. Eine Adresse mit einer durchaus sehr guten Perspektive. Die Gesamtwohnfläche beträgt ca. 935m². Alle 12 Wohnungen mit Wohnflächen von 41 bis 154m², sowie die 5 PKW-Stellplätze sind voll vermietet.

Verkauf: Herbst 2014



Bürogebäude

IN ERFURT-DITTELSTEDT MIT POTENTIAL

Das Geschäftshaus befindet sich im Erfurter Stadtteil Dittelstedt, am südöstlichen Stadtrand von Erfurt.

Zur Stadtmitte sind es lediglich 3,5 km. Die Umgehungsstraße befindet sich in unmittelbarer Umgebung und bietet somit die optimale Anbindung an die Autobahn A4.

Das Gebäude wurde 1994 als reines Bürohaus, in massiver Bauweise errichtet.

Über vier Etagen bietet das Haus eine Nutzfläche von ca. 2.300 m², die Gewerbe-, bzw. Wohnfläche beträgt rund 1.700 m².

Verkauf: Winter 2014



Jugendstil-Traum mit herrschaftlichem Charakter –

WOHNUNGEN, BÜROS UND LÄDEN

Das repräsentative Wohn- und Geschäftshaus, ehemals „Weinreiter Einrichtungshaus“, befindet sich in der Altstadt von Erfurt, angrenzend an die Fußgängerzone am Anger.

1907 wurde das imposante Jugendstilgebäude mit vielen Schmuckelementen an der Fassade errichtet. Die markante Position und die dominierende Jugendstilfassade unterstreichen die Herrschaftlichkeit dieses denkmalgeschützten Gebäudes ebenso wie der Domblick aus den oberen Etagen.

Hier entstehen mit der Restaurierung des neuen Eigentümers großzügige Wohnungen zur Miete, Läden und Büroräume mit Stil, in den Größen von ca. 75 – 345 m².

Verkauf: Sommer 2009



Renaissance-Wohn- und Geschäftshaus

AM ÖSTLICHEN RAND DES HISTORISCHEN STADTKERNS

Das „Haus zum Mohrenkopf“ ist ein Einzeldenkmal mit dessen Errichtung etwa um 1600 begonnen wurde. Eine Grundsanierung wurde 1923 durchgeführt.

Das Gebäude ist ein später Renaissancebau mit einem massiv errichteten Erdgeschoss und Fachwerk in den Obergeschossen.

Hier entstehen mit der Restaurierung, die in 2011 beginnt, vier Mietwohnungen sowie zwei Büroeinheiten.

Verkauf: Winter 2010





IMMOBILIEN POINT 24
WERTIGE IMMOBILIEN

Referenzen

OBJEKTE

Modernes Wohnen

IN HISTORISCHEM AMBIENTE

Dieser Gegensatz wurde hier auf einzigartige Weise verinnerlicht. Das Haus befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Augustinerkloster in der Erfurter Altstadt.

Ursprünglich wurde das Haus ca. 1790 erbaut und im Zuge der vollständigen Sanierung im Jahr 2003 zu einem klassischen Wohn- und Geschäftshaus umgebaut. Eine weitere Neugestaltung erfuhr das Haus 2011. Hierbei konzentrierte man sich auf die Erhaltung der historischen Gegebenheiten und kombinierte diese ganz geschickt mit modernen Einflüssen.

Die kleine Gewerbeeinheit im Erdgeschoss kann sowohl separat vermietet oder auch als Wohnraum genutzt werden. Während sich im ersten Obergeschoss drei Schlafräume und das Bad befinden, bildet das zweite Obergeschoss das kommunikative Zentrum des Hauses. Das ca. 60m² große Wohnzimmer mit offen gestalteter Küche ist in hellen Farben gestaltet. Das offene Balkenwerk in Verbindung mit den Stahlträgern zeigt den Gegensatz zur modernen Sanierung in einem historischen Gebäude auf einmalige Weise. Der helle Parkettboden sowie der offene Kamin runden den Wohnbereich ab.

Das Dachgeschoss verfügt über zwei Arbeitszimmer, ein Gästebad mit Dusche und – um ein weiteres Highlight des Hauses zu nennen – eine ca. 18m² große Dachterrasse mit direktem Blick zum Augustinerkloster!

Verkauf: Frühjahr 2013



Modern und naturnah –

EINFAMILIENHAUS IM BAUHAUSSTIL

Das moderne, im Bauhausstil errichtete Architektenhaus besticht durch seine klaren Formen. Bei der Ausstattung des Hauses wurde viel Wert auf hochwertige Materialien und modernes Design gelegt.

Trotz der offenen, bauhaustypischen Gestaltung mit den klaren Strukturen kommt der wohnliche Aspekt zum Tragen.

Im Erdgeschoss dominiert der großzügige Wohnbereich mit Zugang zu der offen, komplett eingerichteten Küche. Durch die fließenden Übergänge im offen gestalteten Wohngeschoss können alle am Geschehen teilnehmen. Vom Wohnraum hat man Zugang auf den Balkon und dem Garten, mit seinem unverbauten Blick ins Grüne.

Komplettiert wird das Haus durch die untere Ebene, welche 3 Schlafzimmer, ein großes Badezimmer sowie einen Hauswirtschaftsraum bietet.

Verkauf: Frühjahr 2013



Loftartiges Wohnen –

DIE „ALTE MOLKEREI“ IN ALACH

Der ehemalige Eigentümer und Bauherr hat dieses außergewöhnliche Objekt 2006 gekauft, entrümpelt, entkernt und mit viel Liebe zum Detail – wobei der eigentliche Charakter der alten Industriearchitektur nicht verloren ging – akribisch saniert. Im Inneren wurde nach neuesten architektonischen Erkenntnissen geplant und ausgeführt.

Das gesamte Haus bietet zehn Zimmer verteilt auf ca. 390 m² Wohnfläche. Mittelpunkt der Immobilien bildet der knapp 110 m² große Wohn-, Koch- und Essbereich im Erdgeschoss und stellt das Kommunikationszentrum für die gesamte Familie dar. Je nach dem, ob die neuen Eigentümer lieber die Sonne genießen oder an einem schattigen Plätzchen verweilen möchten, stehen 4 Terrassen um das gesamte Anwesen zur Verfügung.

Direkt an das Haupthaus grenzt ein ca. 100 m² großes Loft, als eigenständige Einheit mit 2 Schlafzimmern und einem großen und offen gestalteten Wohn- und Essbereich. Dieses kann somit als Atelier oder Büro fungieren oder aber auch als separate Wohneinheit vermietet werden.

Zwei Garagen und fünf PKW-Außenstellplätze rundeten dieses Angebot ab.

Verkauf: Winter 2014



Exklusive Villa mit Pool

IN BESTER WOHNLAGE VON ARNSTADT

Durch das Einfahrtstor gelangen wir auf das 873 m² große Grundstück. Wir parken unseren Wagen auf einem der beiden Stellplätze und gelangen über den herrschaftlichen kleinen Privatpark mit altem Baumbestand zur Villa.

Vorbei am beheizten Pool und der ca. 80 m² großen Sonnenterrasse liegt das Haus direkt am Ufer der Gera und des Mühlgrabens. Die Traumvilla wurde 2005 von den derzeitigen Eigentümern nach eigenen Ideen und Wünschen geplant und gebaut. Unsere Küche ist eine wahre Kochwerkstatt, so großzügig dimensioniert, dass sich hier niemand auf die Füße tritt, wenn Familienmitglieder gemeinsam kochen.

Allein der großzügige und stilvoll gestaltete Wohn- und Essbereich nimmt knapp 75 m² ein und bildet somit den Mittelpunkt des Hauses. Dieser stellt den Lieblingsraum und das Kommunikationszentrum für die gesamte Familie dar. Und wenn wir Besuch bekommen, finden wir hier die idealen Voraussetzungen für einen gelungenen Abend in gemütlicher Atmosphäre.

Eine massive Holzterrasse führt ins Obergeschoss zum Schlafbereich. Hier ist die Rückzugszone der Familie. Die bodentiefen Segmentbögenfenster im Schlafzimmer lassen besonders viel Licht in den Raum und ermöglichen den direkten Zugang auf den West-Balkon. Hier können wir den Morgen vom Balkon aus begrüßen und den Abend mit einem Glas Wein in der Sonne ausklingen lassen...

Verkauf: Frühjahr 2016





IMMOBILIEN POINT 24
WERTIGE IMMOBILIEN

Referenzen
KUNDEN

Man muss geistig und körperlich noch so fit sein,

DASS MAN SO EINE VERÄNDERUNG MEISTERN KANN

Ein Wohn- und Geschäftshaus aus der Gründerzeit in Innenstadtlage mit großem Hinterhof und einigen Nebengebäuden, nannte Familie Nehrlich ihr Eigen, das seit mehreren Generationen in Familienbesitz ist. Eine lebendige und zugleich arbeitsintensive Immobilie: vier Etagen und Dachboden mit fremdvermieteten Wohnungen. Eine Praxis und ein Unternehmen sind ebenfalls Mieter. Einen derart großen Gebäudekomplex zu bewirtschaften, bedarf nicht nur eines kostenintensiven Erhaltungs- und Sanierungsaufwands, sondern verlangt dem Eigentümer einiges an körperlichen Herausforderungen ab. Gesundheitliche Voraussetzungen, die Familie Nehrlich für die zahlreichen Aufgaben bei sich selbst nicht mehr erfüllt sah.

„Die Arbeit am Objekt ist viel und schwer und auch der Zugang zu unserer Wohnung nur über Treppen zu erreichen. Wir haben gemerkt, dass das auf Dauer nicht so weitergeht.“ Mit diesem Eingeständnis war Familie Nehrlich auf der Suche nach einer neuen, barrierefreien Eigentumswohnung und erwog den Verkauf der eigenen Immobilie. Die Antwort von Immobilien Point 24 auf ein entsprechendes Inserat veranlasste Familie Nehrlich den nächsten Schritt in Richtung Verkauf und neues Eigenheim zu gehen. Den richtigen Partner zu finden und die Gewissheit, dass das Objekt auch nach dem Verkauf in guten Händen ist, hatte für Familie Nehrlich dabei oberste Priorität.

„Wir haben ein Antwortschreiben auf unser Inserat erhalten, das bereits in der Ansprache den für uns richtigen Ton traf. Und nachdem wir zwei Referenzobjekte gesehen haben, bei denen Immobilien Point 24 und deren Partner aktiv wurden, waren wir sehr beeindruckt.“ Familie Nehrlich hat für sich eine Eigentumswohnung gefunden, die Sie in Kürze bezieht. Die Bedingungen sind ideal: Alles barrierefrei auf einer Ebene, einen Fahrstuhl, Tiefgarage und weiterhin in Innenstadtlage. Dass sie diese Entscheidung jetzt getroffen haben, stimmt Familie Nehrlich glücklich und zufrieden.



Hildegard und Hans Nehrlich – ein glückliches Rentnerehepaar

Zentrale Wohnung

IM SIENNA DES NORDENS



Der Immobilien Point 24 wurde mir von einem Bekannten empfohlen. Herr Krause hatte bereits für einige Sänger und Schauspieler im Theater gearbeitet. Das war gut. Ich suchte eine Wohnung in Erfurt, bevorzugt zentral. Herr Krause hat sich von Beginn an persönlich um mich gekümmert. Mir ist in Erinnerung, dass er sehr schnell erreichbar war und immer binnen kurzer Zeit zurückrief. Er ließ mich nicht warten, war stets charmant, drängte sich nicht auf und zeigte sich trotz seiner Zurückhaltung immer dynamisch und engagiert.

Bereits mit der ersten Besichtigung hat er meinen Geschmack getroffen, mit Herrn Krause braucht man eine Wohnung nur einmal besichtigen. Ich habe grundsätzlich wenig Zeit,



bin ab und an auswärts unterwegs. Und so war ich froh, dass ich in die Wohnungssuche nicht viel Zeit investieren musste. Ich wollte einfach schön und zentral in der Erfurter Altstadt wohnen. Erfurt ist eine Stadt mit Flair und Charakter – ich würde sagen, das Sienna des Nordens. Viel wurde hier in den letzten Jahren renoviert, teils sehr aufwendig und immer mit viel Geschmack. Ich fühle mich sehr wohl hier.

Guy Montavon – Schweizer Opernregisseur und Intendant des Erfurter Theaters
Fotograf: Lutz Edelhoff; Quelle: Theater Erfurt

Das Riesen-Loft

ZUM SELBSTAUSBAU

Mein Mann und ich suchten solange schon ein Haus oder eine Wohnung, möglichst im Rohzustand. Ich bin Ärztin, aber auch ambitionierte Hobby-Architektin und suchte ein riesiges Objekt, das einen Saal hatte, mindestens 100 qm groß - den wollte ich schon, solange ich denken konnte. Im Immobilien Point 24 angekommen, waren wir eigentlich sehr niedergeschlagen und wollten quasi noch einen letzten Versuch starten. Es kam die ganze Zeit vorher nicht einmal zu Besichtigungen, weil keiner ein solches Objekt angeboten hatte, sodass ich letztlich zu Michael Krause sagte: „Ich nehme alles. Eine Kirche, eine Scheune, Turnhalle oder Fabrik – es ist mir egal. Hauptsache es gibt einen Festsaal, so groß, dass man darin tanzen kann.“ Michael Krause lächelte, drehte sich um, griff in ein Regal und zog einen Ordner hervor. Dann gingen wir mit Herrn Kessler ins Erfurter Brühl – zur alten Gewehrfabrik, die ihrem Namen alle Ehre machte. Überall war nur Beton. Die meisten wären wahrscheinlich ausgerissen, aber ich „komponierte“ in diesen grauen Mauern sofort mein neues Wohnprojekt. Die Planung dauerte ein Jahr. Ein weiteres Jahr später waren die Baumaßnahmen abgeschlossen. Ich hatte meinen riesigen Tanzsaal, den ich heute sogar vermiete! Und nun - bin ich schon wieder auf der Suche nach einem neuen Projekt. Mal sehen, was die Zukunft und Herr Krause „bringen“.

Heike Gerlach – Ärztin und Hobbyarchitektin



Die barocke

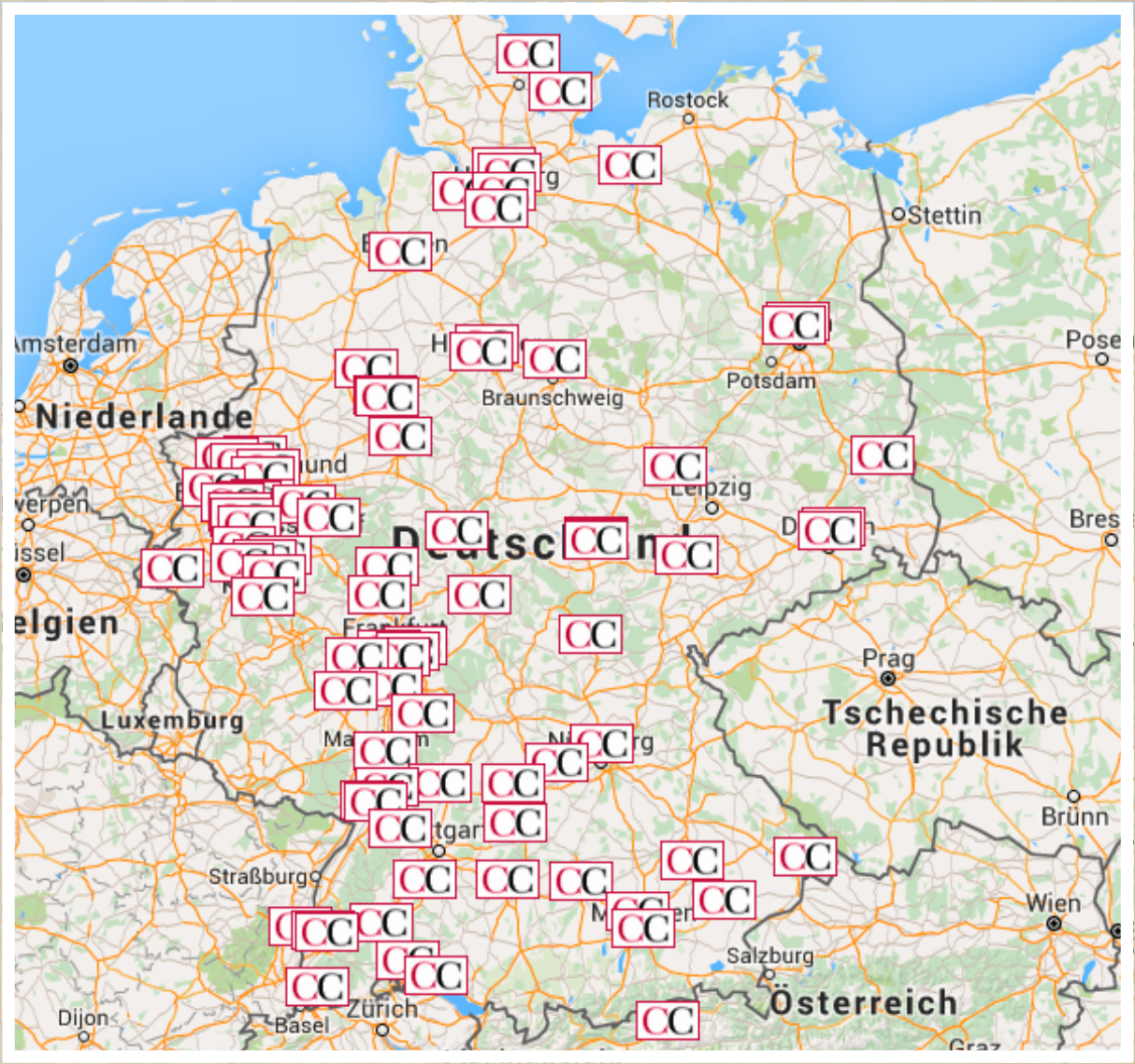
ALTSTADT-PERLE

Im Herbst 2003 zog ich aus beruflichen Gründen von Norddeutschland nach Erfurt. Ich schwärme für alte Gebäude, wollte also nicht unbedingt in einen Neubau ziehen. Eine Wohnung mit Ausstrahlung, etwas Besonderes - mit Stuck und altem Parkett - sollte es sein. Ich recherchierte im Internet Makler, wurde schnell fündig. Etwa ein Dutzend schrieb ich an. Und, was soll ich sagen? Die meisten meldeten sich nicht zurück. Das war bitter für mich.

Unter denjenigen, die anriefen, war auch der Immobilien Point 24. Ich fand es toll, dass ich überhaupt erst einmal in Ruhe erklären konnte, was ich mir genau vorstellte - ohne eine Liste abzuheften mit Quadratmeter, Ausstattung und Haushaltsgröße. Denn darum ging es mir nicht. Michael Krause sah sich meine alte Wohnung in Arnstadt an, um ein Gefühl für meine Suche zu bekommen, das hatte mir vorher noch niemand angeboten. Alte Gebäude gibt es nicht wie Sand am Meer. Da muss es schon genau passen. Am Ende fuhren wir gemeinsam durch die Straßen und er zeigte mir freistehenden Häuser und Wohnungen. Und so kamen wir eines Tages vom Fischmarkt in die Predigerstraße: vorbei an einigen Bürgerhäusern aus dem 18. Jahrhundert. Hier fiel besonders das Haus Zum Gülden Heer auf. Es ist das einzige erhaltene Rokoko-Wohngebäude der Stadt. Es wurde lange als Standesamt genutzt und besaß genau jenen Charme, nachdem ich suchte. Einige aufwendige Sanierungen später bin ich nun also stolzer Eigentümer dieser kleinen barocken Altstadt-Perle - die ich allein so nicht gefunden hätte.

Achim Ilchmann – Professor für Mathematik





MITGLIEDERKARTE

Unser überregionales

NETZWERK IN GANZ DEUTSCHLAND

Der CompetenceClub der Immobilienprofis (CC) wurde von der Fachzeitschrift IMMOBILIEN-PROFI 2003 gegründet und ist heute das exklusivste Netzwerk professioneller und engagierter Immobilienunternehmen, Bauträger und Immobilienverwalter in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Im CC sind nicht mehr als 111 Immobilienunternehmen Mitglied, die besten in Ihren Regionen.

Den Zugang zum exklusiven CompetenceClub haben nur Unternehmen, die sich im Business Scan einer Tiefenprüfung unterzogen haben und sich in den Kategorien Beratungsqualität, professionelle Unternehmensführung, Weiterbildung der Mitarbeiter und einwandfreiem Leumund bewiesen haben. Im Mittelpunkt steht der Informations- und Objektaustausch, um zusätzliche Beratungs- und Kundenerfolge zu erzielen. Ebenfalls nutzen wir das umfangreiche Weiterbildungs-Angebot um unsere Mitarbeiter immer auf dem neuesten Stand zu qualifizieren. In regelmäßigen Treffen und Expeditionen entwickeln die CC-Mitglieder die Standards und tauschen sich über aktuelle Trends und Veränderungen des Immobilienmarktes aus.

Die Mitglieder des CC unterziehen sich regelmäßig einem Business-Scan, einer neutralen, externen Prüfung durch eine Unternehmensberatung. Bei dem Scan werden alle relevanten Unternehmensbereiche geprüft und bewertet. Der Business-Scan ist das erste und bislang einzige objektive Bewertungsmodell in der Immobilienbranche. Die Mitgliedschaft im CC ist das

einzigste Qualitätssiegel, das Immobilienmakler, Hausverwalter oder Bauträger durch besondere Leistung und Qualität ihrer Services erhalten.

Als Unternehmer ist Michael Krause bereits seit 2006 aktives Mitglied im CompetenceClub der Immobilienprofis und hat sich als Vorzeigeunternehmer in der Branche entwickelt.

Gemeinsam sind wir stark – die Immobilienprofis in ganz Deutschland.



Für mehr Informationen zum CompetenceClub scannen Sie den QR-Code!

IMPRESSUM

Immobilien Point 24 GmbH
Kettenstraße 8
99084 Erfurt
Deutschland

Geschäftsführer: Michael Krause

USt.-Id.Nr.: DE266153710

Berufsaufsichtsbehörde: Bürgeramt, Abtei-
lung Gewerbe- und Aufsichtsangelegen-
heiten, Stauffenbergallee 18, 99085 Erfurt

Finanzamt, St./Nr.: Finanzamt Erfurt,
151/126/31302

Amtsgericht: Jena HRB 503884

Telefon: 0361 65 34 176
Fax: 0361 65 34 183
E-Mail: info@immobilienpoint24.de
Internet: www.immobilienpoint24.de

Bildnachweis: Istock, Fotolia,
S.41 Theater Erfurt, Immobilienpoint 24

