



Immobilien-News



Ausgabe
2015



Editorial

„Auch wenn gesetzliche Neuerungen wie Mietpreisbremse und Bestellerprinzip kurzfristig für Diskussionen in der Immobilienbranche sorgten, bleibt eine Tatsache von den Umbrüchen unberührt: Der Immobilienmarkt in der Metropolregion Hamburg boomt. Als Folge der Flüchtlingsströme wird die Nachfrage nach erschwinglichem Wohnraum vor allem im Mietbereich aller Voraussicht nach noch weiter steigen. Angesichts des Überangebots an Interessenten benötigen Eigentümer in Zukunft wieder verstärkt Unterstützung bei der Auswahl ihrer Mieter und der Organisation des gesamten Vermietungsprozesses, eine Aufgabe, auf die Haferkamp Immobilien bestens vorbereitet ist. Wir sehen daher dem neuen Jahr voller Zuversicht entgegen und freuen uns darauf, Eigentümer mit Rat und Tat zu begleiten.“

Jens-Hendrik Haferkamp

Geschäftsführer
Haferkamp Immobilien



Spitzenleistung

■ Fünf Sterne im „Capital“-Ranking

Im Auftrag des Wirtschaftsmagazins „Capital“ bewerteten die FERI Euro-Rating Services AG und das IIB Dr. Hettenbach Institut Makler in ganz Deutschland. Unter den Top 110 im Verkauf von Wohnimmobilien: Haferkamp Immobilien.

Zwölf Monate dauerte der zweistufige Langzeittest, bei dem 7876 Immobilienunternehmen aus 50 Städten unter die Lupe genommen wurden. Nur wer durch ein großes Online-Angebot auf den gängigsten Immobilienportalen überzeugte, schaffte es in die zweite Runde. Insgesamt gelang dies 1041

Bewerbern. Eine Analyse der Vermarktungsdauer und die Größe des Objektangebots halfen, die Marktposition zu bestimmen. Weitere Beurteilungskriterien waren neben dem Leistungsangebot und den Vermarktungsaktivitäten die Qualifikation der Mitarbeiter – dicht gefolgt von der Gestaltung der Exposés und Verträge sowie der Qualität des Kundenservices. Die Prüfung fiel für Haferkamp Immobilien rundweg positiv aus und brachte die Höchstnote, 5 goldene Sterne, ein. Dies gelang bundesweit gerade mal 109 Mitbewerbern – angesichts der vielen Teilnehmer eine überraschend kleine Zahl.

Vermietung

■ Das Bestellerprinzip: Der gute Makler bleibt im Geschäft

Für die Immobilienbranche brachte das Jahr 2015 viele Veränderungen mit sich. Einschneidendste Neuerung: die Einführung des Bestellerprinzips, wonach in Zukunft derjenige die Courtage zahlt, der den Makler beauftragt. Davon ging die Branche zumindest zunächst aus. Haferkamp reagierte sofort mit einer innovativen Lösung, die es Wohnraumsuchenden ermöglichte, ihren Auftrag online zu erteilen. Die endgültige Gesetzesfassung sah jedoch anders aus. Nicht der Auftraggeber zahlt danach die Maklergebühren, sondern ausschließlich der Vermieter. Das „unechte“ Bestellerprinzip blieb nicht ohne negative Folgen für die Branche. Auch Haferkamp Immobilien sah sich mit einer völlig neuen Situation konfrontiert.

„Durch Einführung des Bestellerprinzips ist es selbst Mietern, die einen Makler beauftragen wollen, nicht mehr möglich, dies zu tun“, sagt Geschäftsführer Siegmund Lorenscheit. „Das ist ein Eingriff in die Vertragsfreiheit und zudem für den Wohnraumsuchenden ein großer Nachteil, denn natürlich erbringen wir im Fall einer Beauftragung ausgezeichnete Leistung.“ Tatsächlich ist es so, dass Angebote wie der Mieterfinder und ein spezielles Matching-Tool schnell zum Erfolg führen – ein Vorteil, auf den Mietinteressenten in Zukunft nicht mehr bauen können.

Mehr Leistung fürs Geld

Ja, der seriöse Makler tut etwas für sein Geld. Das war schon immer so, wurde nur von jenen untergraben, die sich Makler nannten, ohne ihr Handwerk zu verstehen. Die wenigsten wissen, dass die Berufsbezeichnung „Makler“ nicht geschützt ist. Groß ist demnach die Gefahr, an einen Dilettanten zu geraten. „Haferkamp Immobilien distanziert sich von diesen selbst ernannten Maklern“, erklärt Jens-Hendrik Haferkamp die Position seines Unternehmens entschieden. „Wir arbeiten von jeher nach dem Leistungsprinzip und nur mit hochqualifizierten Fachkräften.“

Um jeden Zweifel an der fachlichen Kompetenz des Unternehmens auszuräumen, garantiert der Hamburger Makler alle Leistungen schriftlich.

„Im Grunde begrüße ich die Entwicklung, den Wettbewerb unter den Maklern zu befeuern“, sagt der Geschäftsführer des traditionsreichen Unternehmens. „Jetzt trennt sich die Spreu vom Weizen. Seriöse, leistungsorientierte Makler werden weiter bestehen können. Schwarze Schafe werden das Feld räumen.“

Der Stress mit der Vermarktung

Was seit Einführung des Bestellerprinzips verloren geht, offenbart sich bei einem Besuch der gängigen Immobilienportale. Mager ist die Ausbeute guter Angebote. Ob ein gutes Angebot vorliegt, kann der Interessent kaum beurteilen, denn oft fehlt es Vermietern an Zeit, die Annoncen mit aussagekräftigen Fotos und Beschreibungen zu bestücken. Zum Besichtigungstermin erscheinen zwar genug Bewerber, viele gehen jedoch wieder, wenn das Objekt nicht den Vorstellungen entspricht.

Die große Aufgabe: Den verbliebenen Personenkreis auf Seriosität zu überprüfen. „Gerade ängstliche Vermieter bauen das Bewerbungsverfahren gern zu einem Assessment-Center aus“, berichtet Siegmund Lorenscheit, Leiter

des Geschäftsbereichs Vermietung Wohnen bei Haferkamp Immobilien. Die Einzelgespräche bedeuten für alle Seiten Stress. Ob die



■ Mit Sicherheit zum reibungslosen Mieterwechsel

Solvenz-Garantie

Haferkamp garantiert die Solvenz des vermittelten Mieters und übernimmt bei Zahlungsunwilligkeit im ersten Jahr (ab Mietbeginn) eventuelle Mietausfälle.

Vermietungs-Garantie

Haferkamp garantiert eine lückenlose Anschlussvermietung, sofern innerhalb von 14 Tagen nach fristgerechter Kündigung des Mieters der Vermietungsauftrag eingeht.

Mindestmietzeit-Garantie

Haferkamp garantiert eine Mindestmietzeit von 18 Monaten, das heißt: Es werden nur Mieter vermittelt, die diese Bedingung akzeptieren.

Wahl dann auf den Richtigen fällt, sei bei allem Aufwand dahingestellt. „Durch unsere langjährige Berufserfahrung können wir Interessenten sehr genau einschätzen“, sagt der erfahrene Makler. Wie sehr jemand mit einer Wohnung zufrieden ist und sie dauerhaft bewohnt, ist nicht ausschließlich vom Einkommen abhängig. Menschenkenntnis ist gefragt und der fachkundige Blick von außen.

Garantiert auf der sicheren Seite

Um Vermietern Sicherheit zu geben, hat das innovative Unternehmen gleich drei attraktive Leistungspakete geschnürt. Für den vorsichtigen Privateigentümer hält Haferkamp das Paket SAFE bereit. Es stellt neben einer lückenlosen Anschlussvermietung bei rechtzeitiger Kündigung sicher, dass der künftige Mieter solvent ist und die Mindestmietzeit von 18 Monaten akzeptiert. Sollte der Mieter im ersten Jahr seiner Zahlungspflicht nicht nachkommen, übernimmt Haferkamp etwaige Mietausfälle. Mit dem Paket KOMFORT erfüllt Haferkamp alle Ansprüche privater Vermieter an eine professionelle Objektvermarktung – von der Mietpreisfindung über die Exposégestaltung bis zum Abschluss des Mietvertrags. „Unser PROFI-Paket richtet sich an Hausverwaltungen und Investoren“, erläutert Sigmund Lorenscheit. „Unser Ziel ist es, bei hoher Wohnraumnachfrage und gleichzeitigen personellen Engpässen zu entlasten.“ Ab einem jährlichen Vermietungsvolumen von 20 Wohneinheiten erhalten gewerbliche Anbieter Vorzugskonditionen. „Genau diese Serviceleistungen begründen den Unterschied zwischen Profis und solchen, die nur so scheinen wollen“, betont Jens-Hendrik Haferkamp. „Als serviceorientiertes Unternehmen bieten wir unseren Kunden immer wieder innovative Leistungen, welche einen Makler unverzichtbar machen.“



Wohnen zwischen Grün und Wasser: die PHOENIX HÖFE.

Neubauprojekte

■ Othmarscher Höfe und PHOENIX HÖFE

Die Nachfrage nach Wohnraum steigt stetig. Zwei von Haferkamp betreute Neubauprojekte stoßen derzeit auf großes Interesse bei Wohnraumsuchenden: der zweite Bauabschnitt OTHMARSCHER HÖFE und die PHOENIX HÖFE im Harburger Binnenhafen.

Exklusives Wohnen am Wasser: Anfang 2016 sind die PHOENIX HÖFE, ein Bauvorhaben des Projektentwicklers Revitalis, bezugsfertig. Insbesondere für Mitarbeiter der insgesamt 160 Firmen im Harburger Binnenhafen lohnt es sich, hier den neuen Lebensmittelpunkt einzurichten, denn Arbeitsplatz, Wassersportmöglichkeiten, Kinderbetreuungsangebote, Gastronomie und Läden finden sich direkt vor der Tür. Wer sich im Harburger Binnenhafen ansiedeln will, kann sich unter www.haferkamp-immobilien.de/Neubauprojekte.htm als Interessent vormerken lassen. Am besten schnellstmöglich, denn der Mix aus industriellem Charme, moderner Architektur und hohem Freizeitwert zieht bereits jetzt viele junge Paare und Familien an. Wer mehr Zentrumsnähe wünscht, hat derzeit noch eine kleine

Chance, eine der begehrten Wohnungen in den OTHMARSCHER HÖFEN zu ergattern. In nur wenigen Minuten ist das Szene-Viertel Ottensen per Fahrrad oder mit dem öffentlichen Nahverkehr zu erreichen. Die Wohnanlage, ein Projekt von Behrendt Wohnungsbau, bietet neben geschützten Freibereichen eine gute Anbindung an die A7. „Ein echter Glücksgriff“, meint Gisela K., Rentnerin, über ihre neue Wohnung in Othmarschen. „Treppensteigen ist für mich recht beschwerlich. Ein Aufzug und Tiefgaragenstellplatz waren deshalb Bedingung.“ Auch junge Familien schätzen den Komfort und die Sicherheit der Wohnanlage. „Ich habe meine Kinder immer im Blick, wenn sie im Hof spielen“, so Milena R. „Zwar geht die Schule erst nächstes Jahr los, aber es ist gut zu wissen, dass sie so nah ist.“ „Schon bei der Planung von Neubauprojekten empfiehlt sich ein Gespräch mit einem Immobilienexperten“, sagt Vermietungsprofi Sigmund Lorenscheit. „Wir wissen, welche Wohnungsgrößen und Ausstattungen aktuell gefragt sind und den Vermarktungserfolg steigern.“

Wachstum

■ Ein Kompetenz-Netzwerk für mehr Kundennähe

Haferkamp-Qualität auch jenseits von Hamburg? Als innovatives Unternehmen stets an einer Verbesserung des Kundenservices interessiert, beschloss Haferkamp Immobilien, diese Idee auszubauen. Herausgekommen ist ein mitarbeiter- und kundenfreundliches Konzept, das bei größtmöglicher Flexibilität dem Kunden Leistung vor Ort, den Mitarbeitern beste Entwicklungschancen verspricht.

Haferkamp Immobilien wächst – dank eines ausgefeilten Konzepts, das in Zeiten, in denen Kundenservice und Work-Life-Balance groß geschrieben werden, beispielhaft ist. Wie es zu dem genialen Schachzug kam? „Ganz einfach“, erklärt Jens-Hendrik Haferkamp. „Seit Einführung des Bestellerprinzips wird es für kleine selbstständige Makler schwierig, den Service zu bieten, den Kunden erwarten. Diese Situation bietet ungeahnte Chancen für alle Seiten: Menschen mit viel Know-how und Erfahrung suchen jetzt neue Betätigungsfelder. Haferkamp Immobilien als aufstrebendes Unternehmen möchte im Verkauf seine Kapazitäten erweitern. Was läge da näher, als Potenziale zu verbinden? Die Lösung sehen wir im Ausbau eines flächendeckenden Agentur-Netzwerks.“

Wie das Netzwerk funktioniert?

„Wir stellen unseren weiterhin selbstständigen Netzwerk-Partnern kostenlos unsere gesamte Infrastruktur zur Verfügung – von einer stetig wachsenden Datenbank bis hin zu hocheffizienten, bewährten Vermarktungstools. Und nicht nur das: Wir arbeiten unsere neuen Kollegen ein und geben Ihnen ein umfangreiches Marketing-Paket mit auf den Weg. Auf diese Weise profitieren alle Beteiligten: der Kunde, der ganz in seiner Nähe einen kompetenten Partner findet, unsere Partner, die durch den Zugriff auf wertvolle Daten den

Verkauf beschleunigen und wir als Unternehmen, dessen Verkaufskompetenz überall präsent ist.“

Was die Netzwerk-Partner motiviert?

„Eine ganze Menge“, sagt Melanie Ostendorf, neues Netzwerkmitglied und diplomierte Bauingenieurin. „Neben der Nutzung der Marketing-Tools und der Datenbanken sind die guten Provisionen natürlich reizvoll. Was ich aber besonders schätze, ist die freie Zeiteinteilung und die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten.“ Ihr Netzwerk-Kollege Torben Flessau kann dem nur zustimmen und ergänzt: „Ich war lange Jahre ein Einzelkämpfer. Dass ich meinen Umsatz vervielfachen kann, merke ich erst jetzt – angesichts der vielen professionellen Tools, die ich nutzen kann.“

Was meinen die Kunden?

„Eine hervorragende Idee“, stellt Margot W. fest. „Bekannte in Hamburg hatten mit Hilfe von Haferkamp ihr Haus in Eißendorf zu besten Konditi-

onen verkauft. Gäbe es solch einen Service doch auch für Großensee, habe ich damals gedacht und siehe da: Jetzt ist es soweit. Von Herrn Flessau fühle ich mich bestens betreut. Es ist wunderbar, einen kompetenten Ansprechpartner in der Nähe zu haben, der auf Wunsch jederzeit vorbeikommt und mir den ganzen Besichtigungsaufwand abnimmt.“ Ähnlich positiv äußert sich Hausbesitzer Viktor G.. „Ich kannte Frau Ostendorf bereits als Nachbarin“, erzählt der Eigentümer. „Ich finde sie sehr sympathisch und wollte gern, dass sie den Verkauf meines Hauses übernimmt. Es hat mich gefreut zu hören, dass sie dank ihrer Mitgliedschaft im Agentur-Netzwerk die Vermarktung beschleunigen kann. Tatsächlich ist es Frau Ostendorf gelungen, mir in nur drei Wochen vier ernsthaft interessierte Käufer zu präsentieren, mit denen ich nun in Verhandlung stehe. Ich würde sagen: Zu 50 % verdanke ich das dem Charme von Frau Ostendorf, zu 50 % der systematischen Herangehensweise von Haferkamp Immobilien.“



Herr Flessau,
was mögen Sie an Ihrem Beruf als Makler am meisten?
Ich freue mich, wenn ich Eigentümern dabei behilflich sein kann, ein Gespür für den Marktwert ihrer Immobilie zu entwickeln und den gewünschten Preis zu erzielen.

Was hat Sie an einer Partnerschaft mit Haferkamp Immobilien gereizt?

Die Möglichkeit mein eigener Herr zu sein und dennoch im Team zu arbeiten. Ich kann jederzeit in den Haferkamp Räumlichkeiten arbeiten, und ich muss sagen, dass ich von der Hilfsbereitschaft und vom Fachwissen meiner Kollegen sehr beeindruckt bin.

Wie lässt sich Ihr berufliches Ziel am besten beschreiben?

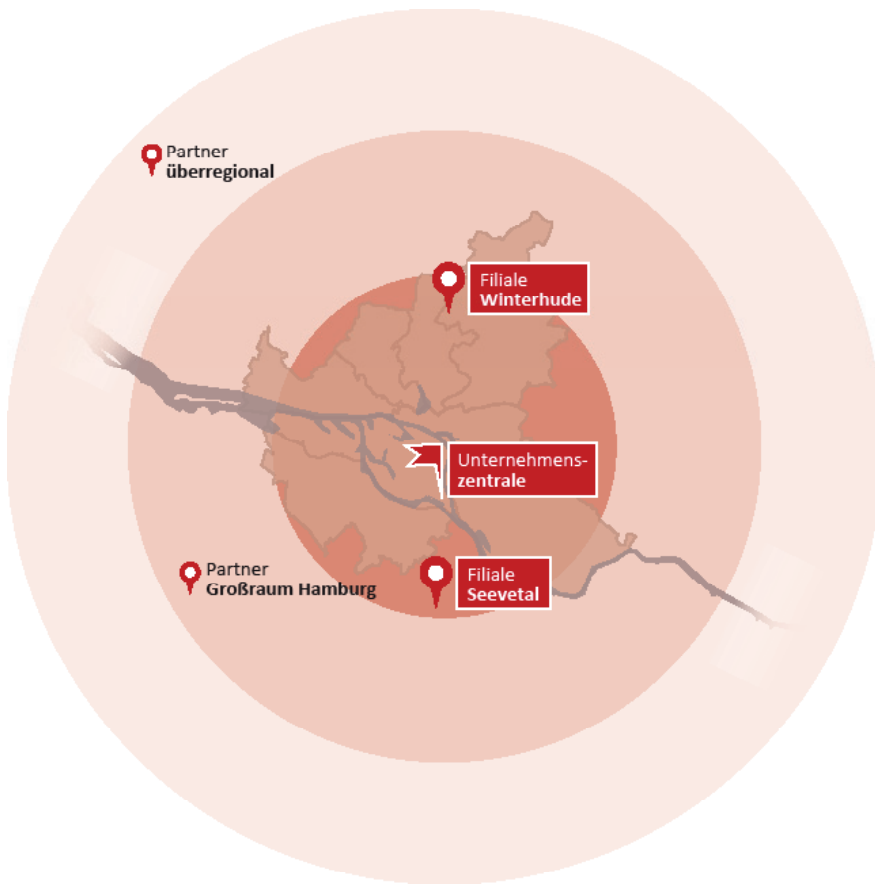
Die Zukunft des Maklerberufs ist ein guter Service. Als Team lässt sich dieser eher realisieren als im Einzelkampf. Bei Haferkamp habe ich alle Möglichkeiten, meinen Kundenservice mit entsprechenden Tools auszubauen und zu optimieren – mit dem Ergebnis, dass meine Kunden zufrieden sind.

Garantie

■ Verkaufsleistung mit Gütesiegel

Ihre Immobilie garantiert gut verkaufen werden Eigentümer mit Haferkamp. Der Grund hierfür sind mehr als 25 Serviceleistungen, die im Fall einer Beauftragung vertraglich zugesichert und deren Ausführung online vom Kunden überprüft werden kann.

Do-it-yourself-Fans sollten spätestens beim Verkauf ihrer Immobilie innehalten und einen Blick auf die Leistungsgarantie von Haferkamp werfen. Hier offenbart sich, was zu einer professionellen Vermarktung dazugehört und nicht so leicht durch Eigeninitiative ersetzt werden kann. Ziel des Angebots: eine Maximierung des Verkaufspreises und ein zügiger Vertragsabschluss. Zum Service des Unternehmens gehört es, den Marktwert des Objekts zunächst zu analysieren und einen ausgefeilten Marketingplan zu entwickeln. Er umfasst eine professionelle Exposégestaltung, ein umfassendes Paket von On- und Offline-Maßnahmen und ein effizientes Interessentenmanagement. Ein Katalysator für jede Verkaufentscheidung ist ein Maximum an Information. Potenzielle Käufer erhalten daher eine Zusammenstellung aller notwendigen Unterlagen zur Immobilie – vom Grundbuchauszug bis zum Energieausweis. Mit im Garantie-Paket enthalten: Das Aushandeln des notariellen Vertrags und damit absolute Rechtssicherheit. Mehr Informationen unter www.haferkamp-wohnen.de



Kundennähe bedeutet, mit Rat und Tat vor Ort zu sein. Deshalb setzt Haferkamp Immobilien auf ein wachsendes Netzwerk erfahrener Immobilienexperten – über die Grenzen Hamburgs hinaus.



Frau Ostendorf,
was mögen Sie an Ihrem Beruf als Maklerin am meisten?
Dass ich mein Immobilien-Know-how, meine Erfahrung als diplomierte Bauingenieurin und meine Kontaktfreude verbinden kann.

Was hat Sie an einer Partnerschaft mit Haferkamp Immobilien gereizt?
Ich war davon überzeugt, dass mir ein Unternehmen, das fünf Jahrzehnte so erfolgreich ist, viel mitgeben kann. Ich hatte Recht. Das Wissen und die Infrastruktur nutzen zu können, bedeutet einen Riesenvorteil für mich als Selbstständige.

Wie lässt sich Ihr berufliches Ziel am besten beschreiben?
Zunächst möchte ich Eigentümern und Kaufinteressenten Sicherheit geben. Ein Immobilienverkauf bzw. -kauf ist keine Kleinigkeit und nichts, was sich nach Schema F abhandeln lässt. Ich möchte so umfassend beraten, dass meine Kunden das gute Gefühl haben, entscheidungsfähig zu sein.



Finest Homes – unter diesem Namen präsentiert Haferkamp besondere Immobilien einer Klientel mit höchsten Ansprüchen.

Finest Homes

■ Ein Geschäftsbereich für exklusive Ansprüche



Deutschland ist reich an imposanten Anwesen und an Menschen, die sie veräußern bzw. erwerben möchten. Für Besitzer hochwertiger Immobilien und Interessenten bietet Haferkamp Immobilien unter www.haferkamp-finesthomes.de einen besonderen Service, der sich durch eine umfassende persönliche Beratung und äußerste Diskretion auszeichnet.

Groß muss es sein, mit mindestens acht Zimmern, im Grünen gelegen und von historischem Wert: Gerade im Luxussegment äußern Käufer häufig sehr konkrete Wünsche, was Lage und Ausstattung des künftigen Domizils betrifft. Haferkamp Finest Homes hat es sich zur Aufgabe gemacht, nur mit

passgenauen Antworten auf das Anforderungsprofil dieser besonderen Klientel zu reagieren.

Als alteingesessenes Hamburger Maklerunternehmen verfügt Haferkamp Immobilien über gute Kontakte zu Eigentümern in der gesamten Region. „Gerade Besitzer exklusiver Immobilien suchen nicht einfach nur einen Käufer, sondern auch einen Liebhaber“, weiß Verkaufsleiterin Tanja Mix zu berichten. „Die Eigentümer haben in der Regel in ihre Häuser investiert. Vom sorgfältig restaurierten Parkettboden über die Stuckaturen bis hin zur High-Tech-Küchenlandschaft zeugt jedes Detail von Geschmack, Feingefühl und dem Ansinnen, nur das Beste vom Besten

zu akzeptieren“, erklärt die Immobilienexpertin. Da sei es absolut nachvollziehbar, dass diese Eigentümer einen Service erwarten, der weit über eine normale Vermarktung hinausgehe. Diskretion sei dabei oberstes Gebot. Gespräche und Besichtigungen finden nur unter dem Siegel der Verschwiegenheit und in vertrauensvoller Atmosphäre statt.

„Die Metropole Hamburg ist ein Anziehungspunkt für prominente und vor allem wohlhabende Persönlichkeiten“, ergänzt Jens-Hendrik Haferkamp. „Für diese Menschen möchten wir der Ansprechpartner sein, der auf exklusive Anfragen eine ebenso exklusive Antwort präsentieren kann.“

Lichtblick

■ Umstieg auf Ökostrom

Seit Anfang des Jahres zählt auch Haferkamp Immobilien zu der Million verantwortungsbewusster Verbraucher, die 100 Prozent saubere Energie von Hamburgs Ökostrom- und Ökogasanbieter Lichtblick beziehen. Bei einem Jahresverbrauch von 50.450 kWh Strom spart das Unternehmen 26,19 Tonnen Kohlendioxid ein – eine Bilanz, die sich sehen lassen kann und Maßstäbe setzt.

Was der FC St. Pauli, die Bio Company, der Verlag DIE ZEIT und Haferkamp Immobilien gemeinsam haben? Alle haben sich für den Ausstieg aus Kern- und Kohleenergie entschieden – und damit für mehr Nachhaltigkeit. Mit dem Wechsel zu Lichtblick unterstützt Haferkamp Immobilien nicht nur die Erzeugung sauberer Energie, sondern

auch deren Vernetzung. „Die Idee des Schwarmdirigenten hat mich begeistert“, so Jens-Hendrik Haferkamp, der auch im eigenen Unternehmen innovative Konzepte bewusst voranbringt. Mithilfe des Schwarmdirigenten bilden viele kleine Energieerzeuger ein virtuelles Kraftwerk und stellen den in Blockheizkraftwerken oder Solaranlagen produzierten Strom dem Markt zur Verfügung. „Bei Lichtblick kann ich sicher sein, dass es sich beim bezogenem Strom wirklich um saubere Energie handelt“, sagt der umweltbewusste Unternehmer. „Viele Ökostrom-Anbieter befinden sich leider oft in der Hand bekannter Energieriesen, die auch Atom- und Kohlekraftwerke betreiben. Diese Inkonsequenz ist nicht in unserem Sinne, weshalb wir uns für Lichtblick entschieden haben.“

Jubiläum

■ 50 Jahre Haferkamp Immobilien

Haferkamp hat allen Grund zu feiern: Am 1.4.2016 ist es 50 Jahre her, dass Gisela Haferkamp, Mutter des derzeitigen Geschäftsführers Jens-Hendrik Haferkamp, den Einstieg ins Immobiliengeschäft wagte und damit eine Erfolgsgeschichte ins Rollen brachte, die bis heute andauert.

Vom Ein-Frau-Unternehmen zum Immobilienanbieter mit einem der größten Wohnraumangebote im Raum Hamburg: So lässt sich die Entwicklung von Haferkamp auf den Punkt bringen. Alles fing in einem kleinen Büro in der Rieckhofstraße in Hamburg-Harburg an. Heute unterhält Haferkamp drei Filialen in Harburg, Seevetal und Winterhude.

„Service ist das A und O und, wie ich denke, der Grund für unseren langjährigen Erfolg“, sagt Jens-Hendrik Haferkamp, seit 2006 Inhaber des Traditionsunternehmens, das seinen Aktionsradius aktuell durch Kooperationen kräftig ausbaut. „Natürlich gepaart mit Innovationsfreude und dem nötigen Mut“, fügt der Unternehmer hinzu. Ein vielversprechendes Konzept – auch für die nächsten 50 Jahre.



Termine

Eine Neuauflage der beliebten Veranstaltungsreihe rund um den Privatverkauf von Immobilien ist in Vorbereitung. Geplant sind Vorträge bzw. Informationstermine zu folgenden Themen:

Tag der Immobilienbewertung

Was ist meine Immobilie heute wert? Profitieren Sie von einer ersten kostenfreien Einschätzung des Marktwerts Ihrer Immobilie durch unsere Experten – unabhängig von einer Beauftragung. Mitzubringen: Möglichst viele Angaben zu Ihrem Eigentum.

Privatverkauf: Die 7 häufigsten Fehler

Eine Immobilie verkaufen – das ist Sache von Experten. Im Rahmen unseres kostenfreien Vortrags zum Thema „Privatverkauf“ informiert Sie ein kompetentes Team aus Makler und Notar, wie Sie Ihr Eigentum zu besten Konditionen verkaufen können.

Meine Immobilie im Alter

Immobilien geben im Alter Sicherheit. Ob Umbau, Verkauf oder Vermietung – der Vortrag informiert Sie über die zahlreichen Möglichkeiten, Ihr Eigentum im Alter gewinnbringend zu nutzen.

Die Termine zu den einzelnen Veranstaltungen werden rechtzeitig bekannt gegeben und sind unter www.haferkamp-immobilien.de abrufbar.

■ **Vormerkungen ab sofort bei:**

Anika Letkewitz
Telefon 040 / 766 500-872

Karriere

■ Familienfreundliche Konditionen bei Haferkamp

„Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ – für viele Arbeitnehmer ist längst nicht mehr nur das Gehalt bei der Wahl des Arbeitsplatzes entscheidend, sondern auch der zeitliche Gestaltungsspielraum. Haferkamp Immobilien reagiert auf das wachsende Bedürfnis nach mehr Flexibilität – mit Teilzeitmodellen und der Möglichkeit einer Agenturpartnerschaft, die eine freie Zeiteinteilung und das Arbeiten von zu Hause aus verspricht.

„Nine to five, das war gestern“, meint Geschäftsführer Jens-Hendrik Haferkamp, selbst Vater eines kleinen Jungen. „Ein Kind richtet sich nun mal nicht nach festgesetzten Arbeitszeiten. Wann zum Beispiel ein Kinderarzt aufgesucht werden muss, lässt sich nicht planen. Da ist es besser, die Arbeitszeiten gleich so zu gestalten, dass neben der Kernarbeitszeit Luft für Familiäres bleibt.“

Flexibilität – ein Vorteil für alle

„Ohne Weiteres kann man in diesem Fall von einer Win-Win-Situation sprechen“, erläutert Jens-Hendrik Haferkamp. „Denn wer ohne schlechtes Gewissen, seine Arbeit frei

einteilen kann, wird auch eher bereit sein, im Gegenzug zu ungewöhnlichen Zeiten Einsatz zu zeigen – beispielsweise bei einem Kundenevent oder einer Informationsveranstaltung.“ Die tägliche Praxis zeigt, dass er Recht hat. „Als Mutter eines schulpflichtigen Kindes möchte ich nachmittags auf jeden Fall zu Hause sein. Ist jedoch eine Woche Schullandheim geplant, gibt mir das die Möglichkeit, meine Wochenstundenzahl zu erhöhen – natürlich in Absprache mit meinem Vorgesetzten, der über mein Arbeitsvolumen informiert ist“, erklärt Vermittlungsberaterin Anika Letkewitz das Haferkamp-Modell.

Arbeit zu jeder Zeit an jedem Ort

Flexible Arbeitszeiten – das kann der Schlüssel zu mehr Service sein. Ein Beispiel ist das neue Agentur-Netzwerk von Haferkamp Immobilien, das stetig wächst. Es gewährleistet nicht nur überregional Haferkamp-Qualität, sondern gibt qualifizierten Fachkräften die Möglichkeit, vom Home-Office aus erfolgreich zu sein. „Für mich kam das Gesuch wie gerufen“, verrät Torben Flessau, Agenturpartner in Lütjensee. „Einerseits wollte ich im Team arbeiten, andererseits selbst entscheiden, wo

ich meine zeitlichen Schwerpunkte setze. Ich habe zum Beispiel kein Problem damit, Eigentümer dann aufzusuchen, wenn sie zu Hause sind und das ist bei Berufstätigen natürlich auch mal nach 18:00 Uhr.“

Netzwerker gesucht

Mit dieser Haltung stärkt der Makler das Haferkamp-Konzept, durch erstklassigen Service zu überzeugen. „Das Wichtigste in der Zusammenarbeit ist Vertrauen“, stellt Jens-Hendrik Haferkamp abschließend fest. Sich vom Kontrollgedanken zu verabschieden und die Verantwortung an seine Mitarbeiter abzugeben, sei für beide Seiten befreiend und führe zu einem klaren Wettbewerbsvorteil. Der Unternehmer möchte daher sein Agentur-Netzwerk ausbauen. Gesucht werden motivierte Partner, die sich auf freier Basis und mit professioneller Unterstützung dem Verkauf von Immobilien widmen möchten. Eine Einführung in die Marketing-Tools, die Nutzung der Datenbank sowie die Versorgung mit Informationsmaterial sind dabei selbstverständlich.

Interesse an einer Zusammenarbeit? Bewerben Sie sich einfach unter karriere@haferkamp-immobilien.de



Impressum



Haferkamp Immobilien GmbH
Bremer Straße 181
21073 Hamburg

Telefon 040/766500-0
Telefax 040/766500-9