

HAFERKAMP

— IMMOBILIEN SEIT 1966



Immobilien-News



Ausgabe
2016



Jubiläum

■ 50 Jahre Haferkamp Immobilien

Qualität setzt sich durch. Im Jahr 1966 durch Gisela Haferkamp gegründet, zählt das ehemals kleine Harburger Unternehmen heute zu den erfolgreichsten Immobilienanbietern in Norddeutschland.

Rund 30 Mitarbeiter, steigende Kundenzahlen und ein flächendeckendes Netzwerk: Kein Zweifel – Haferkamp wächst. Möglich macht's ein unumstößliches Prinzip, das allen Prozessen zugrunde liegt: die Freude an Neuem und die Überzeugung, Gutes noch besser machen zu können. Im Fokus steht der exzellente Service für Kunden, der

dank des Haferkamp Netzwerks bald überall verfügbar ist. „Wir haben stets ein offenes Ohr für die Wünsche unserer Kunden, und wenn der Beratungsbedarf wächst, bauen wir den Service umgehend weiter aus“, sagt Jens-Hendrik Haferkamp, Geschäftsführer von Haferkamp Immobilien. „Offenheit gegenüber den Anliegen unserer Kunden und ein interner Austausch machen Haferkamp zu einem Unternehmen, das flexibel auf Veränderungen der Märkte und Gesetze reagiert und vielen Mitbewerbern daher den entscheidenden Schritt voraus ist.“ Beste Aussichten für die Zukunft und die nächsten 50 Jahre.

Editorial

„Die Zinsen sind günstig, das Interesse an Immobilien groß und die Kauflust ungebrochen. Das Ergebnis: Die Immobilienpreise steigen kontinuierlich, mancherorts sogar in schwindelerregende Höhen. Ob diese Preisanstiege fundamental gerechtfertigt sind, da gehen die Meinungen der Finanz- und Immobilienexperten mittlerweile auseinander. Die einen sehen uns bereits mitten in einer Immobilienblase, andere orakeln, dass es eine geben wird, und wieder andere wehren ab, weil davon überhaupt keine Rede sein könne. Fakt ist: Die Frage ‚Immobilienblase – ja oder nein‘ bietet aktuell Stoff für Spekulationen, das Thema wird diskutiert. In dieser Situation sind Eigentümer wie Anleger deshalb gut beraten, sich mit dem Risiko eines plötzlichen Wertverlusts ihrer Kapitalanlage auseinanderzusetzen. Wer ganz auf Nummer sicher gehen möchte, für den ist ein Verkauf zum jetzigen Zeitpunkt eine Überlegung wert – vielleicht die beste Möglichkeit von der Entwicklung der letzten Jahre zu profitieren.“

Jens-Hendrik Haferkamp
Geschäftsführer
Haferkamp Immobilien



Innovation

■ Starke Resonanz: Eigentümer nutzen den Haferkamp Wertfinder

Ob eine innovative Idee ein Erfolg wird, zeigt sich, sobald sie umgesetzt wird. So geschehen mit dem Haferkamp-Wertfinder, einem neuen Online-Tool für Eigentümer, mit dem sich in kürzester Zeit und vor allem kostenlos der Marktwert einer Wohnimmobilie ermitteln lässt. Anfang September ging der Wertfinder online und stößt seither auf rege Resonanz.

Fast 1.000 Marktanalysen in knapp 3 Monaten – die Zahl der in Auftrag gegebenen Wertermittlungen ist beachtlich. Groß ist das Interesse, ganz bequem auf dem Online-Weg und ohne Maklerbesuch, eine erste Einschätzung des Immobilienwertes zu erhalten. Was man dafür tun muss? Sich lediglich ein paar Minuten Zeit nehmen und die Eckdaten der Immobilie in ein Online-Formular eingeben. Schon nach kurzer Zeit

trifft per E-Mail eine fundierte Analyse beim Versender ein, die Auskunft über den aktuellen Marktwert gibt.

Wie sich so schnell ein seriöses Ergebnis generieren lässt? Alle eingesendeten Daten werden mit umfassenden Analysen des iib Dr. Hettenbach Instituts verglichen. Das auf Immobilien spezialisierte unabhängige Marktforschungsinstitut ist für seine exakten und tagesaktuellen Wohnmarktanalysen bekannt. Das Ergebnis eines Vergleichs vermittelt Eigentümern, die einen Verkauf oder eine Vermietung in Erwägung ziehen, eine Vorstellung des Marktwertes.

Loht es sich, eine Immobilie zu verkaufen? Oder ist eine Vermietung der bessere Weg? Diese Frage stellen sich viele Eigentümer. Auf der Suche nach

der Antwort ist der Wertfinder eine große Hilfe. „Der Wertfinder soll den Besuch eines Immobilienexperten nicht ersetzen“, erklärt Jens-Hendrik Haferkamp. „Unser Ziel ist es, unschlüssigen Eigentümern die Basis für eine künftige Entscheidung zu liefern. Geht es dann tatsächlich an die Vermarktung, muss die Immobilie individuell betrachtet werden. Die wahre Qualität offenbart sich nämlich erst bei einer Besichtigung.“

Und nicht nur das. Auch bei der Datenerfassung kann ein Fachmann hilfreich sein, denn gern fallen wichtige Angaben zur Energieeffizienz, Wohnfläche oder Zimmeranzahl unter den Tisch. Fakten, die das Ergebnis verfälschen können – in positiver wie negativer Hinsicht.

Das wiederum hat Auswirkungen auf den Preis im Fall eines Verkaufs oder einer Vermietung. Ist er zu hoch, verlängert sich die Vermarktungsdauer und es drohen Verluste. Ist er zu niedrig, reduziert sich der Gewinn. Ganz gleich, ob Eigentümer ihre Immobilie unter- oder überschätzen: Einbußen aufgrund falscher Marktpreise sind in beiden Fällen garantiert.

Deshalb empfiehlt Haferkamp: Erst über www.haferkamp-wertfinder.de eine Grobeinschätzung anfordern und danach den Experten konsultieren.

Unter www.haferkamp-wertfinder.de können Eigentümer jetzt online den aktuellen Marktwert (Kauf / Miete) ihrer Wohnimmobilie berechnen.





Wer eine Immobilie sucht, der findet – nicht nur in Hamburg, sondern jetzt auch in ganz Norddeutschland. Dem neuen Suchauftrag von Haferkamp sei Dank.

Relaunch

■ Neuer Suchauftrag – auch für den Immobilienkauf

Haferkamp ist präsent – nicht nur in Hamburg, sondern in ganz Norddeutschland. Das stetig wachsende Netzwerk von Agenturpartnern macht es möglich. Die noch größere Angebotsvielfalt schlägt sich im neuen Suchauftrag für Kauf- und Mietinteressenten nieder, der den gesamten norddeutschen Raum abdeckt.

Den begehrten Haferkamp-Service gibt es nun überall dort, wo Haferkamp-Partner zugegen sind. Höchste Zeit, den Suchauftrag anzupassen. Nicht nur Mietinteressenten, sondern auch potenzielle Käufer profitieren ab sofort von dessen neuer geografischer Vielfalt. Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern inklusive Kreise und Gemeinden: Kauf- und Mietinteressenten haben nun die Möglichkeit, ganz Norddeutschland nach passenden Angebo-

ten zu durchkämmen, Eigentümer die Chance, Ihre Immobilie noch schneller zu vermarkten. Wie Kaufinteressenten und Eigentümer vom neuen Suchauftrag profitieren? Es finden nur Parteien zueinander, deren Suchkriterien übereinstimmen. Aller Voraussicht nach wird man sich daher handelseinig, ehe die offizielle Vermarktung startet. „Es gibt noch weitere Vorteile“, erklärt Tanja Mix, Leiterin des Bereichs Verkauf. „Auch Immobilien, die nicht öffentlich beworben werden, finden sich unter den Angeboten. Da steigt die Chance, auf die Traumimmobilie zu stoßen und sie letztlich auch zu erwerben.“ Als deutlich komfortabler als bislang erweist sich auch die Möglichkeit, per Login die Suchkriterien jederzeit anzupassen - ein Service, den bislang nur Haferkamp bietet. Auch Vermieter und Mieter finden dank des neuen Suchauftrags schneller

zusammen. In Kontakt treten beide Seiten nur, wenn alle persönlichen Anforderungen erfüllt sind und ein Vertragsabschluss realistisch erscheint. Für beide Parteien eine deutliche Zeitersparnis. Da attraktive Angebote schon vor der Veröffentlichung im Netz per E-Mail versendet werden, haben Nutzer des neuen Suchauftrags zudem einen zeitlichen Vorsprung. „Da die Wünsche unserer Kunden für uns richtungsweisend sind, lag es auf der Hand, unseren Service überregional auszuweiten. Wir haben uns daher für die Zusammenarbeit mit Kennern des lokalen Marktes entschieden, was sich positiv auf unser Angebot und die Zahl der abgeschlossenen Verträge auswirkt“, stellt Jens-Hendrik Haferkamp fest. Wer sich von der Angebotsvielfalt überzeugen lassen will: www.haferkamp-immobilien.de/Suchauftrag.htm

Interview

■ Haferkamp festigt Stellung als Spezialist für Neubauvermarktung

Die Vermarktung der 140 Wohneinheiten der Phoenix Homes ist so gut wie abgeschlossen. Groß ist die Nachfrage nach den hellen, gut geschnittenen Wohnungen. Für Haferkamp und den Bauträger Revitalis ein riesiger Vermarktungserfolg – und das Ergebnis einer guten Strategie.

Haben Sie mit der schnellen Vermarktung gerechnet?

Siegmund Lorenscheit: Ja. Da wir als Kenner des lokalen Marktes von Anfang an mit im Boot waren, konnten Wohnungsgrundrisse und Ausstattung so

weit optimiert werden, dass sie punktgenau den Wünschen der Zielgruppe entsprechen. Das heißt beispielsweise: Bäder mit Glasabtrennung, Fußbodenheizung und verspiegelte Fenster zum Schutz der Privatsphäre.

Wie sieht eine Vermarktung bei Ihnen aus?

S.L.: Individuell. Wir starten mit einer Trendanalyse. So haben unsere Auftraggeber die Chance, ihr Projekt marktgerecht zu modifizieren. Im Anschluss erstellen wir ein passgenaues Maßnahmenpaket. Bei diesem Neubauprojekt war zum Beispiel klar, dass Lage und Atmosphäre erst erfahrbar werden, wenn man Interessenten zur öffentlichen Besichtigung einlädt. Und wie man sieht, war diese Strategie erfolgreich. Bei den publikumswirksamen Veranstaltungen hat ein Rundgang durch die Phoenix Homes viele Wohnungssuchende überzeugt.

Wie war das Feedback der Interessenten?

S.L.: Rundum positiv. Gelobt wurde die Helligkeit der Wohnungen, der Schnitt und vor allem das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis. Auf unser

Anraten hin entstanden überwiegend Wohnungen, deren Größen moderat und daher bezahlbar sind. Der Eindruck war so gut, dass wir direkt im Anschluss an die Rundgänge Anfragen verbuchen konnten, aus denen in den meisten Fällen Verträge resultierten.

Was meinen Sie, macht das Projekt so attraktiv?

S.L.: Die Phoenix Homes sind zentral gelegen und entsprechen dank unserer Beratung hundertprozentig der aktuellen Nachfragesituation. Es gibt einen S-Bahn-Anschluss in nächster Nähe, und auch die Autobahn ist in wenigen Minuten zu erreichen. Und wenn die Lust auf Shopping groß ist, kann man entweder in kürzester Zeit mit dem ÖPNV die Hamburger Innenstadt ansteuern oder zu Fuß das Harburger Zentrum. Der tägliche Bedarf lässt sich im nahe gelegenen Edeka decken.

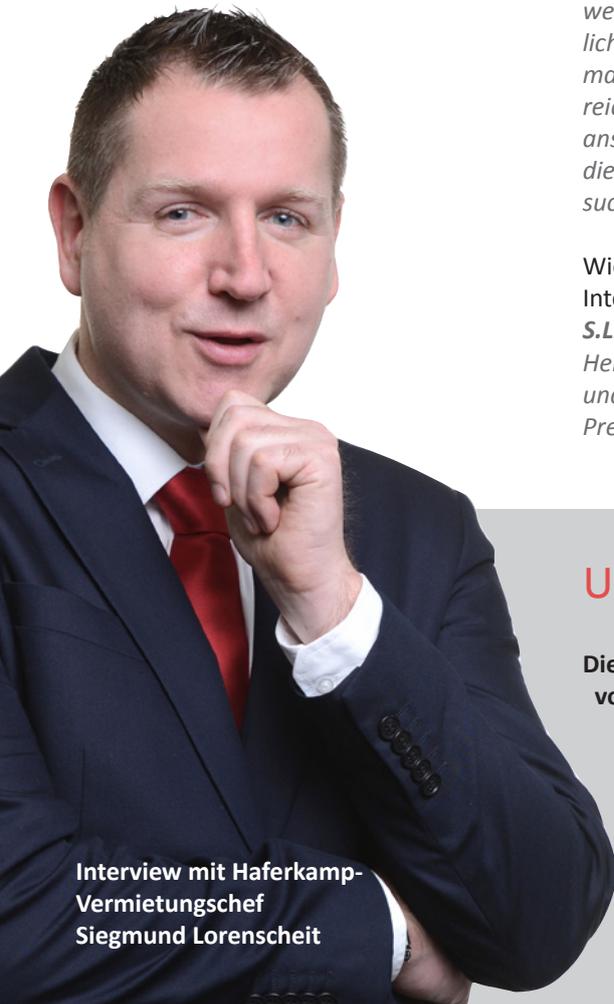
Gibt es denn noch freie Wohnungen in den Phoenix Homes?

S.L.: Einige wenige sind noch verfügbar, aber täglich erreichen uns neue Anfragen. Wir rechnen damit, dass im nächsten Monat die gesamte Wohnanlage vermietet sein wird.

Unser Versprechen: 100 % Erfolg

Die Phoenix Homes sind nur ein Beispiel für die erfolgreiche Vermarktung von Neubauprojekten durch Haferkamp Immobilien. Herr Lorenscheit, wo liegt das Erfolgsgeheimnis?

„Wir analysieren das Vermietungsobjekt und entwickeln eine individuelle Vermarktungsstrategie – angepasst an das jeweilige Projekt und Budget. Seit vielen Jahren sind wir Investoren, gewerblichen Anbietern und Hausverwaltungen ein zuverlässiger Partner, der sämtliche gewünschte Leistungen übernimmt. So entlasten wir unsere Kunden bei personellen Engpässen und sichern eine hundertprozentige Vermietung im anvisierten Zeitraum.“



Interview mit Haferkamp-Vermietungschef Siegmund Lorenscheit



Vermietung

■ Maßgeschneiderte Service-Angebote

Seit Juni 2015 ist es amtlich: Den Makler bezahlt derjenige, der ihn bestellt und das sind die Vermieter. Diese haben – je nach Sicherheits- und Komfortbedürfnis – unterschiedliche Erwartungen an einen Maklerservice. Angepasst an finanzielle Mittel und verschiedene Ansprüche reagiert Haferkamp mit einem differenzierten Serviceangebot. BASIC, PLUS und FULL heißen die Hilfspakete, die einzeln gebucht werden können.

Solvent soll er sein, fest angestellt und sesshaft, möglichst ohne Haustiere und im mittleren Alter: So wünschen sich Eigentümer ihren künftigen Mieter. Was sie sich meist nicht vorstellen können ist, dass diese Suche zeitaufwendig, anstrengend und manchmal auch enttäuschend sein kann. Da geht sie hin die Freizeit – für Besichtigungstermine, Telefonate, Recherchen, Vertragsaufbereitungen und Übergabeprotokoll. Das Leben könnte so schön sein – mit

Makler versteht sich. Der aber kostet den Eigentümer neuerdings Geld. Da wird dann doch sorgfältig überlegt, ob es gleich der volle Service oder nur eine Basisversorgung sein soll. Je nach Sicherheits- und Komfortbedürfnis empfiehlt Haferkamp die Servicepakete BASIC, PLUS oder FULL. „Unserer Erfahrung nach sind Eigentümer durchaus bereit, für echte Leistungen zu bezahlen“, erläutert Jens-Hendrik Haferkamp. „Da wir von jeher großen Wert auf einen guten Service legen, war es nun eher unsere Aufgabe, einen Service nach Maß anzubieten – passend für jeden Geldbeutel und mehr oder weniger stark ausgeprägtes Sicherheitsbewusstsein. Mit unserem FULL-Paket tragen wir praktisch die ganze Verantwortung für den Vermietungserfolg. Wenn ein Mieter vorzeitig kündigt, müssen wir für einen adäquaten Ersatz sorgen. Das FULL-Paket ist wie ein Airbag für Eigentümer und ohne den fährt man besser nicht.“

Service-Pakete

Basic-Service ★★★★★

Wieso 450 Euro für die kleine Wohnung nehmen, wenn es laut Mietspiegel auch 550 Euro mit Staffelmietvertrag auf 2 Jahre sein können? Mit den Leistungen des Pakets BASIC gehen Eigentümer sicher, dass Mietkonditionen und Vertragsgestaltung rechtsicher sind und der aktuellen Marktlage entsprechen. Unterlagen wie Schufa-Auskunft, Vormieterbescheinigung und Selbstauskunft sind im BASIC-Service inbegriffen.

Plus-Service ★★★★★

Das PLUS-Paket verspricht Komfort und erhöht die Vermarktungschancen. Eine fundierte Wohnmarkt- und Zielgruppenanalyse bieten Sicherheit bei der Preisgestaltung. Ein professioneller Auftritt steigert die Begehrlichkeit der Immobilie. Da sämtliche Besichtigungen vom Makler durchgeführt werden, sparen Eigentümer viel Zeit. Wird die Mindestmietzeit von 18 Monaten nicht eingehalten, kümmert sich der Makler gratis um die Neuvermietung.

Full-Service ★★★★★

Der FULL-Service gibt höchste Sicherheit, garantiert einen steten Informationsfluss und maximiert durch Zusatz-Marketing-Maßnahmen die Gewinnchancen. Von der Projektanalyse bis hin zum Vertragsabschluss übernimmt Haferkamp alle Leistungen. Die im Paket inkludierte Solvenzgarantie, die Garantie auf eine lückenlose Anschlussvermietung und die Mindestmietzeit von 24 Monaten gewährleisten maximale Sicherheit.

Mehr Informationen unter www.haferkamp-immobilien.de/Miete.htm

Know-how

■ Neue Informationsreihe rund um den Privatverkauf

Verkaufen – ja, aber mit Makler? Lieber stürzt sich manch ein Eigentümer zunächst selbst ins Verkaufsabenteuer und manchmal ins Unglück, denn auf dem Vermarktungsweg lauern viele Stolperfallen, die vom ungeübten Eigentümerauge unerkant bleiben. Die neue Info-Reihe von Haferkamp soll die wagemutigen Vermarktungslaien nun unterstützen.

Wir setzen jetzt erst einmal hoch an, runtergehen können wir immer noch. So denken viele Eigentümer. Ein Irrtum,



den die Haferkamp-Info-Ausgabe „Der richtige Startpreis“, endgültig aufklärt. Das Thema „Preisfindung“ ist nur eines von vielen nützlichen Themen, die Haferkamp für Eigentümer vorbereitet hat. Fragen der Altersvorsorge mit Immobilien werden genauso behandelt wie das heikle Thema Scheidung und das hierzulande noch wenig beachtete Gebiet des Homestaging.

„In erster Linie wollen wir unsere Kunden unterstützen“, sagt Tanja Mix, Leitung des Bereichs Verkauf. „Viele merken erst im Zuge des Vermarktungsprozesses, wie viel Arbeit in einem Verkauf steckt. Zwar geben unsere Infoblätter die nötige Sicherheit, richtig entlasten können sie aber nicht, denn jeder Handgriff bleibt nach wie vor am Eigentümer hängen.“

Und wenn mehr Infos benötigt werden? „Dann sind wir für unsere Kunden da“, sagt Tanja Mix. „Nicht jedes Thema

lässt sich in seiner Komplexität auf zwei DIN A4-Seiten abhandeln. Das wissen wir. Aber es kann den Blick für eventuelle Problematiken schärfen. Eine solch große Transaktion wie ein Immobilienverkauf ist für viele Menschen im Leben einmalig. Jetzt heißt es, alles richtig machen und da lohnt es sich eben doch noch weiter zu recherchieren oder eventuell einen Experten hinzuzuziehen.“

Unter info@haferkamp-wohnen.de können aktuell Infoblätter zu folgenden Themen angefordert werden:

- Privatverkauf versus Makler
- Homestaging
- Immobilien im Alter
- Scheidung
- Verhandlungstipps
- Leibrente
- Energieausweis
- Alleinauftrag oder viele Makler
- 10 Fragen an den Makler
- Der richtige Startpreis

VERANSTALTUNGEN / INFOABENDE

Im Februar wird es eine Neuauflage der beliebten Veranstaltungsreihe für Eigentümer geben. Die genauen Termine stehen noch nicht fest. Geplant sind aber Vorträge bzw. Informationstermine zu folgenden Themen:

■ Tag der Immobilienbewertung für Eigentümer

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.

■ Die 5 häufigsten Fehler beim Privatverkauf von Immobilien

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.

■ Infoabend für Privatvermieter: Immo-Vermietung mit Gewinn

Vermietungsexperte Siegmund Lorenscheid gibt Tipps aus der Praxis: von der Suche des geeigneten Mieters (inkl. Solvenzprüfung) bis zur Durchsetzung von Mieterhöhungen. Danach informiert ein Rechtsanwalt über Vermieterrechte und neue Gesetze wie die Mietpreislöscher.

Vormerkungen ab sofort unter Telefon 040 / 766 500-7



Makler wie Agenturpartner freuen sich über personelle Unterstützung.

Neue Abteilung

■ Immer ansprechbar: Kontaktmanagement

Ein kurzes Telefonat zwischen zwei Terminen? Nicht bei Haferkamp. Eigens für die Kommunikation mit anspruchsvollen Kunden wurde die Unit „Kontaktmanagement“ ins Leben gerufen. Unter der Leitung von Anika Letkewitz kümmern sich drei Mitarbeiterinnen um die Anliegen und Fragen von Eigentümern.

„Grundsätzlich muss ein Makler bei uns alles können“, sagt Tanja Mix, Leitung der Abteilung Verkauf. „Da wir aber großen Wert auf hohe Effizienz und guten Service legen, haben wir das Kontaktmanagement eingerichtet. Unsere Makler können sich somit ganz auf die Vorbereitung und Durchführung der Besichtigungstermine konzentrieren sowie die Vertragsverhandlungen begleiten. Das heißt nicht, dass unsere Makler nicht mehr zu sprechen sind. Manche Fragen lassen sich jedoch schon im Vorfeld beantworten und auch Terminvereinbarungen sind bei unseren Kontakten in besten Händen. Wir möchten, dass unsere Kunden bzw.

potenziellen Kunden merken, dass wir uns Zeit nehmen. Nicht das schnelle Geschäft steht im Vordergrund, sondern die individuelle Beratung, für die wir in unserem Hause gern den passenden Ansprechpartner vermitteln.“

Die neue Abteilung bringt nicht nur potenziellen Kunden Vorteile. Auch macht sie Haferkamp Immobilien zum attraktiven Arbeitgeber für Immobilienexperten. Lag bislang die Neukundenbetreuung allein im Ressort der einzelnen Makler, ist sie nun zu einem Großteil Aufgabe des Kontaktmanagements.

„Die neue Abteilung erleichtert mir die Arbeit enorm“, sagt Torben Flesau, Agenturpartner von Haferkamp Immobilien. „Prozesse werden deutlich beschleunigt, was letztlich allen Beteiligten zugute kommt – den Kunden wie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ich bin sehr froh, Teil des Haferkamp-Teams zu sein und von Neuerungen dieser Art im beruflichen Alltag zu profitieren.“

News

■ IVD24

Schneller sein als die Mitbewerber: Auch bei der Immobiliensuche gilt dieses marktwirtschaftliche Prinzip. Wer jedoch über die üblichen Online-Portale sucht, bleibt einer unter vielen. IVD-Makler geben Interessenten nun die Möglichkeit, aktuelle Angebote schon eine Woche vor dem offiziellen Vermarktungsstart zu erhalten und damit die persönlichen Chancen zu erhöhen. Als qualifiziertes Mitglied des IVD veröffentlicht Haferkamp Objekte nun auch auf der zugehörigen Website ivd24.de. Alles was Interessenten tun müssen, ist, sich anzumelden. Beim IVD Angebote online stellen – das können nur Verbandsmitglieder. Für Immobiliensuchende ein sicheres Zeichen dafür, dass sie Qualität erwarten dürfen und sich ausschließlich Experten um ihr Anliegen kümmern.



■ Premiumpartner

Einem Makler muss man vertrauen können. Das findet auch Immoverkauf24 und verleiht Haferkamp die Bestnote.

Fünf Sterne prangen auf dem Gütesiegel von [immobilienverkauf24](http://immobilienverkauf24.de). Mehr Anerkennung geht nicht. Die Auszeichnung des bekannten Immobilienportals bestätigt Haferkamp Immobilien als vertrauenswürdigen Partner, der erstklassige Leistung bietet. Ein schönes Feedback und vor allem ein Ansporn, auch weiterhin auf Innovationsfreude und Kundenfreundlichkeit zu setzen. Haferkamp Immobilien dankt und freut sich darauf, die Zusammenarbeit fortzusetzen.



News

■ Capital verleiht erneut 5 Sterne

Eine objektive Meinung – das ist es, was Eigentümer bei der Wahl des Maklers benötigen. Das Wirtschaftsmagazin Capital hat auch in diesem Jahr deutschlandweit 971 Makler unter die Lupe genommen. Nur 126 erhielten die Höchstnote. Unter ihnen: Haferkamp Immobilien.

Natürlich kann ein Unternehmen sich rühmen, eine Vielzahl von Leistungen zu erbringen. Wie die Qualität der Leistung beschaffen ist – darüber müssen andere entscheiden. Zusammen mit dem iib Dr. Hettenbach Institut und dem Analysehaus FERI EuroRating Services kam die Zeitschrift „Capital“ zu dem Schluss, dass bei Haferkamp alles stimmt: Marktposition, Qualifikation der Mitarbeiter, Exposé- und Vertragsgestaltung sowie der Service.

Makler in 50 Städten nahm die Jury ins Visier. Das erfreuliche Ergebnis der Auswertung: Die Servicequalität steigt bundesweit. Jens-Hendrik Haferkamp wundert das nicht: „Unsere Kunden erwarten Leistung. Besonders seit Einführung des Bestellerprinzips wird genau geprüft, was Makler bieten. Für uns kein Problem: Wir haben von jeher größten Wert auf messbare Leistung gelegt.“

Impressum

Haferkamp Immobilien GmbH
Bremer Straße 181
21073 Hamburg

Telefon 040/766500-0
Telefax 040/766500-9
info@haferkamp-immobilien.de



Es gibt immer noch zu wenig Winternotquartiere in Hamburg laut Hinz&Kunzt. Da müssen wir helfen, meint Unternehmer Jens-Hendrik Haferkamp.

Spende

■ Haferkamp unterstützt Obdachlose

Immer mehr Menschen verbringen die Nacht auf der Straße. Besonders im Winter ein lebensgefährliches Unterfangen und für Haferkamp ein Grund mit einer Weihnachtsspende das Bereitstellen von Unterkünften für Obdachlose zu ermöglichen.

Statt Kunden und Mitarbeiter mit Weihnachtsgeschenken zu beehren, unterstützt Haferkamp dieses Jahr die Obdachlosenhilfe des Straßenmagazins Hinz&Kunzt. „Das Winternotprogramm der Stadt Hamburg reicht leider nicht aus“, sagt Jens-Hendrik Haferkamp. „Es gibt nicht genügend Schlafplätze für die zunehmende Zahl von Obdachlosen. Auch wohnungslose Menschen, die von Hunden begleitet werden, finden in den Notunterkünften keinen Platz. Sie campieren in Zelten oder auf Abluftschächten. Ein entwürdigender Zustand und zudem gefährlich, denn immer wieder erfrieren Obdachlose in harten

Winternächten. Da können wir nicht tatenlos zusehen.“

Hinz&Kunzt ist das auflagenstärkste Straßenmagazin in Deutschland. Mit der Spende trägt Haferkamp Immobilien mit dazu bei, dass das Projekt fortbesteht und obdachlosen Menschen hilft, wieder in der Gesellschaft Fuß zu fassen.

Haferkamp freut sich, wenn sich viele Leser der Spendenaktion anschließen. Spenden unter: <https://www.hinzundkunzt.de/helfen/online-spenden/>



www.haferkamp-immobilien.de