

HAFERKAMP

— IMMOBILIEN SEIT 1966



Wohnimmobilien
verkaufen mit System.

Schnell. Sicher. Professionell.



HAFERKAMP
— WOHNEN



Herzlich willkommen bei Haferkamp Immobilien!

Sie wollen Ihre Immobilie nicht nur verkaufen, Sie wollen es zeitnah und zu besten Konditionen tun. Ein verständlicher Wunsch und eine komplexe Aufgabe, welche umfassende Immobilienkompetenz und Marktkennntnis erfordert. Dank unseres umfangreichen Serviceangebots, der großen Zahl hochqualifizierter Mitarbeiter und eines systematischen Interessentenmanagements können Sie sicher sein, dass wir den gesamten Vermarktungsprozess erfolgreich zum Abschluss bringen.

„Unser Anspruch ist, Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen – und das schnell und sicher.“



Jens-Hendrik Haferkamp



Inhalt

■ Unternehmensportrait	4
■ Entscheidungshilfen	6
■ Wertermittlung	8
■ Garantierte Leistungen	10
■ Verkaufstransaktion	12
■ Referenzen + Auszeichnungen	14

Ihr Partner für Verkauf, Vermietung & Bewertung von Immobilien seit 1966

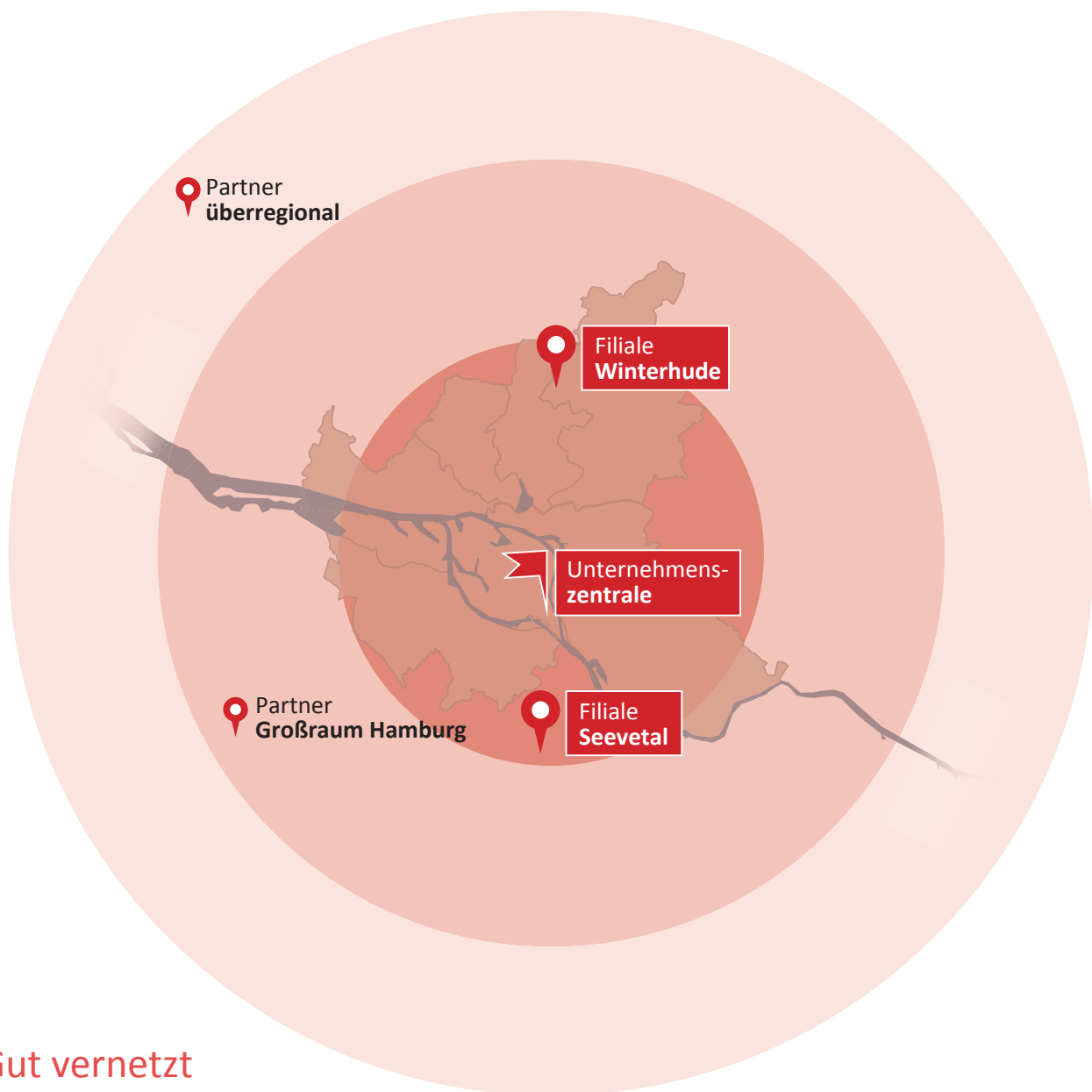
Immobilien vermitteln mit System

Seit 1966 steht der Name Haferkamp für umfassende Dienstleistung und richtungsweisende Beratung in der Immobilienbranche. Wir sind die Profis für den Verkauf, die Vermietung und die Bewertung Ihrer Immobilie.

Als traditionsreiches, unabhängiges Familienunternehmen sind wir bei der Beratung von Käufern und Verkäufern, Investoren, Mietern und Vermietern frei von Interessenkonflikten. Unsere Mitarbeiter übernehmen persönlich Verantwortung, orientieren sich an vertrauensvoller und langfristiger Zusammenarbeit und machen sich für Dienstleistungen auf höchstem Niveau stark. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der marktorientierten Verkaufswertermittlung über die Immobilienvermittlung bis hin zur bankenunabhängigen Finanzierungsberatung. Kooperationspartner sind anerkannte Verbände der Immobilienbranche, wie z. B. IVD (Berufsverband der Makler, Bauträger und Sachverständigen) oder der Grundeigentümerverband in Hamburg.

Profis als Partner





Gut vernetzt für mehr Kundennähe

Kundennähe – das bedeutet für uns, mit Rat und Tat vor Ort zu sein. Neben unserer Unternehmenszentrale in der Bremer Straße 181 in Hamburg und unseren Niederlassungen in Seevetal und Winterhude arbeiten wir deshalb mit einem stetig wachsenden Netzwerk erfahrener Immobilienexperten. So stellen wir sicher, dass jeder Immobilienverkauf mit der größtmöglichen Orts- und Marktkennntnis begleitet wird und unsere Kunden einen kompetenten Ansprechpartner in nächster Nähe finden. Der besondere Vorteil: Jeder unserer Partner handelt nach den für alle verbindlichen Haferkamp-Regeln. So erhalten unsere Kunden überall die Qualitätsleistungen, für die der Name Haferkamp steht und bekannt ist.

Wer macht was?

- **Unternehmenszentrale**
Verkauf Wohnen
Vermietung Wohnen
Vermietung Gewerbe
Verkauf Investment
Verkauf/Vermietung Neubau
- **Filialen**
Verkauf Wohnen
- **Agenturpartner**
Verkauf Wohnen



Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Beratungskompetenz unserer Mitarbeiter.

Erst die Beratung, dann der Verkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist ein großer Schritt, der gut überlegt und professionell begleitet sein will. Ehe die Vermarktung startet, haben Sie deshalb Gelegenheit, Ihre persönlichen Ziele mit einem unserer Experten zu besprechen, der Ihnen während des gesamten Verkaufsprozesses zur Seite steht.

Ist die Zeit schon reif für einen Verkauf? Oder ist eine Teilvermietung die optimalere Lösung? Dank der unterschiedlichen Kompetenzbereiche, die Haferkamp unter einem Dach vereint, lässt sich Fachwissen zu Ihrem Vorteil vernetzen und eine individuelle Strategie erarbeiten.

Ist die Entscheidung für den Verkauf gefallen, stellt sich die Frage nach dem „Wie“. Neben dem klassischen Verkauf zeigen wir Ihnen gern Alternativen auf. So können Sie im Bieterverfahren möglicherweise einen noch besseren Preis erzielen oder sich über das Modell der Leibrente ein lebenslanges, zusätzliches Einkommen sichern.



Marktanalyse

■ Profitieren Sie von den Marktkenntnissen unserer Experten, die es bestens verstehen, Ausstattungsmerkmale und Besonderheiten einzuschätzen. Auf dieser Basis wird klar die Zielgruppe für Ihr Angebot definiert und der optimale Verkaufspreis festgelegt.



Immo-Styling

■ Nur was konkurrenzfähig ist, wird auch verkauft. Vorschläge, wie Sie Ihre Immobilie käuferfreundlich herrichten können oder der Service einer Home-staging-Agentur, erhöhen Ihren Verkaufserlös und erleichtern die Verkaufsverhandlungen.



Marketing

■ Ob Exposéerstellung, zielgruppenorientierte Anzeigen oder die Präsentation Ihres Verkaufsobjektes in allen bekannten Online-Portalen: Professionell geplante Aktionen bringen die erwünschten Rückläufe. So finden Sie schnell den richtigen Käufer.

Der perfekte Käufer wartet schon.

Kern unserer Verkaufsleistung ist eine umfangreiche Datenbank, die dank der großen Nachfrage nach Immobilien stetig wächst. Da aller Wahrscheinlichkeit nach schon viele Interessenten auf ein Objekt wie das Ihre warten, verkürzt sich der Vermarktungszeitraum für Ihre Immobilie signifikant und der anvisierte Preis wird infolge des Käufer-Wettbewerbs erreicht.

Verkaufsfördernd: Unser Matching-System

Mit Hilfe eines von uns entwickelten, in Norddeutschland bislang einzigartigen Matchingsystems finden Kaufinteressenten und Eigentümer auf dem schnellsten Weg zusammen. Da jede Seite die Gelegenheit hat, präzise Suchprofile einzurichten, ist ein schneller Abgleich individueller Wünsche möglich, und die Vertragspartner werden sich innerhalb kürzester Zeit handelseinig.

Immobilienverkauf mit Haferkamp – aus gutem Grund ...



Käuferfindung

■ Gut koordinierte Besichtigungstermine und ein sorgfältiges Vorfiltern der Kaufinteressenten beschleunigen den Verkauf. Mit uns als Ansprechpartner für Interessenten können Sie sicher sein, dass alle Fragen beantwortet und Einwände entkräftet werden.



Verhandlung

■ Überlassen Sie die Vertragsverhandlungen einem Profi, der diese Kunst beherrscht. Die richtigen Techniken sind die beste Voraussetzung, um das Maximum für Sie herauszuholen. Daneben zählt natürlich eine sorgfältige Vorbereitung.



Vertragsabschluss

■ Rechtliche Sicherheit gewinnen Sie, wenn Sie die Prüfung des notariellen Vertrags sowie die Wohnungs- bzw. Hausübergabe uns überlassen. So können Sie sicher sein, dass Ihre Wünsche berücksichtigt werden und alles seine Ordnung hat.



Eine Marktanalyse ist viel wert

Bestpreise erzielen mit professioneller Unterstützung

Interessenten schauen sich viele Objekte an, ehe sie eine Kaufentscheidung treffen. Sie wissen daher genau, welche Qualitätsstandards (Lage, Ausstattung, Bausubstanz) sie für ihr Geld erwarten können. Unsere ortskundigen Experten analysieren die Stärken und Schwächen Ihres Verkaufsobjektes und helfen Ihnen, einen realistischen Verkaufspreis festzusetzen, der im anvisierten Verkaufszeitraum erzielt werden kann.



Wertermittlung vom Fachmann

Genaue Marktkennntnis ist uns wichtig. Deshalb legen wir Wert auf Experten vor Ort, die sich bestens mit der Marktlage in Ihrem Gebiet auskennen.

Hierbei ist Fingerspitzengefühl und Marktkennntnis gefragt. Ist der Kaufpreis zu niedrig, bedeutet dieses Verlust. Ist er zu hoch, erhöht sich die Vermarktungsdauer mit dem Ergebnis eines kontinuierlichen Preisverfalls. Für eine schnelle Vermarktung zu besten Konditionen empfiehlt es sich daher, dem Preisvorschlag eines Profis zu vertrauen.

Auch als Eigentümer einer Immobilie jenseits von Hamburgs Grenzen sind Sie mit Haferkamp Immobilien bestens beraten, denn unser weit verzweigtes Agentur-Netzwerk gewährleistet auch überregional eine sichere Einschätzung der Marktlage.

Mit Verkaufsförderung schnell erfolgreich

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Kompetente Ansprechpartner für die Kaufinteressenten und ein angenehmes Besichtigungsszenario sind von entscheidender Bedeutung für den Verkaufserlös und den weiteren Verhandlungsverlauf. Wir wissen, welche Fragen Interessenten stellen. Deshalb brauchen wir vor dem Verkaufsstart so viele Informationen wie möglich, um die Vorzüge Ihres Objektes überzeugend darstellen zu können und Kundeneinwände sofort zu entkräften.



Käuferfreundlich präsentieren

Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte. Aus diesem Grund ist eine ansprechende Präsentation von entscheidender Bedeutung für den Verkaufserlös und den weiteren Verhandlungsverlauf.

Unsere Kompetenzfelder:

■ Optimierung des Besichtigungsszenarios

Kleine Änderungen machen oft einen großen Unterschied – schließlich erscheint man zu einem Vorstellungsgespräch auch gut gekleidet und gepflegt. Gestalten Sie mit Hilfe unserer Vorschläge Ihre Immobilie attraktiver. Bei Leerstand oder anderen Verkaufshemmnissen leistet eine Homestaging-Agentur gute Dienste. Deren Beratungsleistung ist meist kostengünstiger als die Option, den Preis Ihrer Immobilie zu senken.

■ Beschaffung fehlender Unterlagen

Nicht immer haben Sie alle Unterlagen greifbar, die für den Verkauf heute zwingend vorausgesetzt werden. Zeitaufwendige Behördengänge sind die Folge. Wir übernehmen diese Aufgaben routiniert, gehen für Sie zum Bauamt (Auszüge aus dem Baulastenverzeichnis, Grundrisse, Wohnflächen- und Statikberechnungen, Infos über Bebauungspläne), stellen Anfragen beim Kampf-mittelräumdienst und holen aktuelle Grundbuchauszüge ein.

■ Vermittlung von Energieberatern

Jede Immobilie, die heute verkauft wird, muss laut Gesetz über einen Energieausweis verfügen. Wir arbeiten mit unabhängigen Energieberatern zusammen, die Ihre Immobilie auf Energieeffizienz prüfen und den Nachweis ausstellen.



Objektunterlagen

Wir helfen Ihnen, alle erforderlichen Unterlagen zusammenzustellen. Wenn doch noch ein Nachweis fehlt, vermitteln wir Ihnen den richtigen Spezialisten.

Garantiert erstklassig: das Leistungsangebot von Haferkamp Immobilien

Verkaufserfolg durch Service-Vielfalt



Aktivitätenreport

Mit unserem innovativen Online-Service können Sie sich jederzeit und beliebig oft über den Verkaufsfortschritt informieren. Sie melden sich einfach mit Ihren Benutzerdaten in unserem System an und erhalten automatisch Einblick.

Kaufinteressenten nutzen nicht immer die gleichen Medien. Bevorzugt der eine die Zeitung, surft der andere lieber im Internet. Unsere Aufgabe ist es, einen Vermarktungsplan zu entwickeln, der diese Unterschiede berücksichtigt und auf Ihre Zielgruppe abgestimmt ist. Welche Maßnahmen im Einzelnen ergriffen werden können, entnehmen Sie bitte unserer Leistungsgarantie.

Von der Beschaffung der Unterlagen über die professionelle, gezielte Vermarktung bis hin zum Notartermin ist jeder Schritt aufgeführt – eine gute Basis, um eine individuelle Marketing-Strategie für Ihr Objekt zu entwerfen. Eine Zusammenstellung weniger Einzelmaßnahmen ist dabei ebenso möglich wie die Full-Service-Variante. Lassen Sie uns in einem Gespräch ausloten, welcher Weg der für Sie richtige ist.

Schauen Sie uns bei der Arbeit zu

Wir halten nichts zurück und informieren Sie regelmäßig, offen und zeitnah über den aktuellen Stand Ihres Verkaufs. Verfolgen Sie über unseren Aktivitäten-Report, den wir für alle Auftraggeber freischalten, auf dem Online-Weg, wie viele Leute sich für Ihre Immobilie interessieren und welche Werbemaßnahmen von unserem Team eingeleitet wurden.

Unser Leistungsspektrum

- Sorgen Sie für einen perfekten ersten Eindruck – mit repräsentativen Verkaufsunterlagen
Durch ein informatives Exposé mit professionellen Fotos, aufgearbeiteten Grundrissen und informativen Texten sorgen Sie für Aufmerksamkeit.
- Profitieren Sie von der Geschwindigkeit des Internets – durch professionelles Online-Marketing
Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen: Ihr Angebot wird verkaufswirksam auf unserer Homepage und allen Immobilienportalen präsentiert (z. B. Immonet, Immobilienscout, Immowelt).
- Seien Sie überall präsent – mit Aushängen in Schaukästen
In unseren Büroschaukästen und bei Banken findet Ihr Angebot viele Interessenten.
- Vermarkten Sie Ihr Objekt im Vorbeigehen – mit Verkaufsschildern am Objekt
Mit auffälligen Verkaufsschildern machen wir vorbeikommende Passanten auf Ihr Angebot aufmerksam.
- Profitieren Sie von Tausenden von Kontakten – dank unserer Direktansprache
Bei uns rufen viele Kaufinteressenten an, die nicht gleich fündig werden. Wir machen diese mit Ihrer Verkaufsofferte bekannt.
- Ermöglichen Sie eine Vorab-Besichtigung – mit unserem 360°-Rundgang
So können Sie sicher sein, dass nur qualifizierte Interessenten zum Besichtigungstermin erscheinen.
- Nutzen Sie den Multiplikatoreffekt – durch Nachbarschaftswerbung
100 Flyer reichen, und die Nachricht über den Verkauf landet dort, wo das Interesse und die Kaufbereitschaft groß sind: bei Ihren Nachbarn und deren Freunden, Verwandten und Bekannten.

HAFERKAMP
IMMOBILIEN SEIT 1966

Leistungsgarantie

Objektbeschreibung (ET, Anschrift, Objektart): _____ Objekt-Betreiber: _____
Objekt-Nr.: _____

Aufgabe	geplant am	wird erledigt
Unterlagen beschaffen (Eigentümer / Grundbuchamt)		
Objektbilder u. -daten aufbereiten		
virtuellen Rundgang (360° Tour) erstellen		
Flurkarte beim Amt für Vermessung anfordern		
Energieausweis beschaffen		
Aufbereitung der Grundrisse durch Fachfirmen		
Datenaufbereitung Immobiliensoftware		
Online-Zugang einrichten (Aktivitäten-Report)		
Exposé erstellen		
Musterexposé an ET versenden		
Mitarbeiterpräsentation und Interessentenwahl		
Ansprache von vorgemerkten Kaufinteressenten		
Einstellung Internetportale		
haferkamp-immobilien.de		
immonet.de		
immowelt.de		
immobilien.de		
immopool.de		
immobilienscout24.de		
sonstiges Portal:		
Marketingmaßnahmen / Kooperationen		
Bankaushänge		
Aushänge in Schaukästen inkl. QR-Code		
24h-Verkäufer (Verkaufsschild)		
Instantpreise(n): _____		
Nachbarschaft		
öffentliche Besichtigung		
Ankündigung in allen Internetportalen		
Ankündigung an alle aktuellen Kaufinteressenten		
Printanzeigen(n): _____		
Information an ET (nach Besichtigung)		

Ort, Datum _____





Wir verkaufen Ihre Immobilie

Mit Sicherheit schnell und zum besten Preis

Aus der Fülle unserer Werbeaktivitäten generieren wir viele Anfragen zu Ihrem Verkaufsangebot. Interessenten können uns permanent erreichen und profitieren von der guten Organisation und Abstimmung der Besichtigungstermine. Zudem haben Immobilien Touristen, die sich nur mal kurz in Ihrem Zuhause umschauen wollen, keine Chance. Um die Vermarktung zu beschleunigen, werden Vorzüge Ihrer Immobilie herausgestellt und etwaige Kundeneinwände durch geschicktes Argumentieren abgeschwächt. Aber unsere größte Stärke liegt noch woanders: Als Makler sind wir neutraler Ansprechpartner – für beide Seiten. Wir vermitteln geschickt zwischen Käufer und Verkäufer, räumen Hindernisse aus dem Weg und bringen die Transaktion erfolgreich zum Abschluss.

Vertrauen Sie
unserer Erfahrung

Unser Leistungsspektrum



- Resonanz-Bearbeitung (Exposé-Versand, Anfragen etc.)
- Selektion der qualifizierten Kaufinteressenten
- Koordination und Durchführung von Besichtigungen
- Nachfassen bei Interessenten inkl. Einwandbearbeitung
- Einsatz von bewährten Verhandlungstechniken für den maximalen Verkaufspreis
- Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers
- Vermittlung einer bankenunabhängigen Finanzierungsberatung von Käufern
- Vorbereitung und Begleitung des Notartermins



Unser Service nach dem Verkauf

Wir führen Wohnungs- bzw. Hausübergaben durch, lesen Zählerstände ab und fertigen ein rechtlich einwandfreies Übergabeprotokoll an.



Zufriedene Kunden sind unsere beste Referenz

Nachweislich gute Servicequalität

Mit einem professionellen Partner sind Sie beim Verkauf Ihrer Wohnimmobilie auf der sicheren Seite. Unabhängige Bewertungsportale wie **maklerempfehlung.de** dienen heute als wichtige objektive Entscheidungshilfe, die dem potenziellen Auftraggeber den Weg zu einem qualifizierten und seriösen Makler weist. Kunden zeichneten Haferkamp Immobilien hier aufgrund der exzellenten Servicequalität aktuell als ★★★★★-Dienstleister aus und fanden ausschließlich lobende Worte für das Engagement des Haferkamp Teams. Machen Sie selbst den Qualitätscheck!

Ausgezeichnete Arbeit

2010
Ausgezeichnet vom
Deutschen Institut
für Servicequalität



- Nach der jüngsten Erhebung der Zeitschrift FOCUS-SPEZIAL zählt Haferkamp Immobilien auch 2016 erneut wieder zu Deutschlands besten Immobilienmaklern.
- Auch das Wirtschaftsmagazin Capital verlieh Haferkamp 2016 die Bestnote. Die 5 Sterne gab es bereits 2015 – ausgezeichnet als einer der 4 Top-Makler in Hamburg im Bereich Verkauf von Wohnimmobilien.
- Das Finanzmagazin „Euro am Sonntag“ bewertete Haferkamp im Juli 2013 in der Kategorie „Immobilienmakler regional Hamburg“ mit der Note „Sehr gut“.
- Das Deutsche Institut für Service-Qualität verlieh Haferkamp 2010 die begehrte Auszeichnung „Bester Immobilienmakler in Hamburg“.
- Europas größtes Immobilien-Magazin „Bellevue“ zeichnet Haferkamp bereits seit Jahren mit dem Qualitätssiegel „Bellevue Best Property Agents & Developers“ aus.



Die Vermittlung war stets super

Schon bei der ersten Besichtigung stand die Maklerin für jede Frage offen zur Verfügung. Benötigte Unterlagen für die Bank usw. wurden immer kurzfristig zur Verfügung gestellt. Auch nach dem Notartermin steht uns die Maklerin mit Rat und Tat zur Verfügung. Es war für uns eine große Unterstützung für diesen großen Schritt in unsere Zukunft als Eigentümer. TOP!"

Jeannine L., Januar 2017



Wir wurden rundum sehr gut betreut

... alles war sehr gut organisiert durch die sehr freundlichen und hilfsbereiten Ansprechpartner – ein wirklich toller Service von Anfang bis Ende. Unser besonderer Dank geht an Frau Hop. Wir können die Firma Haferkamp sehr empfehlen."

Helmut H., Dezember 2016



Kompetent, freundlich und absolut empfehlenswert

Ich habe mich bestens aufgehoben gefühlt. Beratung, Service, Termine – alles verlief problemlos."

Kathrin D., Februar 2017

Immobilien vermitteln mit System

Ihr Makler für Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien



Haferkamp Immobilien GmbH
Unternehmenszentrale
Bremer Straße 181
21073 Hamburg

Telefon 0800 / 766 500-1
info@haferkamp-wohnen.de



Besuchen Sie
uns auf Facebook

www.haferkamp-wohnen.de