

HAFERKAMP

— IMMOBILIEN SEIT 1966



Neubauprojekte
professionell vermarkten

Verkauf und Vermietung

HAFERKAMP
— NEUBAU



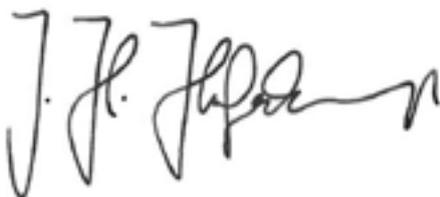
Herzlich willkommen bei Haferkamp Immobilien!

Welche Standorte werden nachgefragt? Welcher Produktmix sollte favorisiert werden? Wie sieht die Zielgruppe aus? Wie muss sich die Ausstattung von der Konkurrenz abheben? Welche Marketing- und Vertriebskanäle sind am effizientesten? Viele Fragen müssen bei jedem Projekt neu beleuchtet und die richtigen Antworten gefunden werden. Nur wenn alles zusammenpasst, kann ein Projekt erfolgreich entwickelt und vermarktet werden.

Wir haben uns auf die Entwicklung und Vermarktung von Neubaumaßnahmen in Hamburg spezialisiert. Durch diese Fokussierung konnten wir ein einzigartiges Netzwerk aufbauen.

Die marktgerechte und kundenorientierte Projektentwicklung ist eine der wichtigsten Grundlagen für den späteren Vermarktungserfolg. Die Umsetzung der relevanten Marketinginstrumente in Verbindung mit einem geschulten Vertriebsteam realisiert den gewünschten gemeinsamen Erfolg. Nur daran wollen wir uns messen lassen.

**„Ihr Spezialist für die Entwicklung und Vermarktung
von Neubau-Immobilien.“**



Jens-Hendrik Haferkamp



Inhalt

■ Unternehmensportrait	4
■ Analyse + Beratung	6
■ Vermarktung	10
■ Vertrieb	14
■ Referenzen	20

Seit 1966 steht der Name Haferkamp für erfolgreiche Immobilienvermittlung in den Bereichen Neubau und Bestand. Wir sind die Profis für den Verkauf, die Vermietung und die Bewertung von Immobilien-Projekten in allen Größenordnungen.



Ihr Projekt ist bei uns in besten Händen

Ihr Partner für
Verkauf, Vermietung und
Bewertung seit 1966

Als traditionsreiches, unabhängiges Familienunternehmen sind wir bei der Beratung von Käufern und Verkäufern, Investoren, Projektentwicklern, 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 Marktwertermittlung über die Immobilienvermittlung bis hin zur gewinnbringenden Vermarktung von Neubauprojekten im Bereich Vermietung und Verkauf. Kooperationspartner sind anerkannte Verbände der Immobilienbranche – wie IVD oder der Grundeigentümergeverband in Hamburg.



Immobilien vermitteln mit System

Kundennähe – das bedeutet für uns, mit Rat und Tat vor Ort zu sein. Neben unserer Unternehmenszentrale in der Bremer Straße 181 in Hamburg-Harburg und unseren Niederlassungen in Seevetal und Winterhude unterhält Haferkamp Immobilien ein stetig wachsendes Netzwerk erfahrener Immobilienexperten. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden von höchster Orts- und Marktkenntnis profitieren und einen kompetenten Ansprechpartner in nächster Nähe finden. Der besondere Vorteil: Jeder unserer Partner handelt nach den für alle verbindlichen Haferkamp-Standards. So erhalten unsere Kunden überall die Qualität, für die der Name Haferkamp steht und bekannt ist.

Spezialgebiete

Unternehmenszentrale

- Verkauf Wohnen
- Vermietung Wohnen
- Vermietung Gewerbe
- Verkauf Investment
- Verkauf/Vermietung Neubau

Filialen / Agenturpartner

- Verkauf Wohnen



Gut vernetzt für mehr Kundennähe

Lage, Grundrissplanung, Ausstattung und Infrastruktur sind für den Erfolg eines Neubauprojekts entscheidend. Damit Ihr Kapital sicher investiert ist, empfiehlt sich vorab eine detaillierte Marktanalyse und Beratung durch unsere Experten.



Auf dem Wissen bauen, was der Markt will



Die Entwicklung und Vermarktung eines Neubauprojekts bedarf einer sorgfältigen Planung. Nur wer die Heterogenität der Hamburger Teilmärkte und den Bedarf der Zielgruppen vor Ort kennt, wird erfolgreich sein. Als echte Kenner des Hamburger Immobilienmarkts beraten wir Projektentwickler und Investoren hinsichtlich Wohnungsgrößen, Ausstattung, Lage und Nutzungskonzept. Wer das passende Wohnungsangebot mit dem richtigen Preis-Leistungsverhältnis für den Standort bereithält, ist am Ende dem Wettbewerb im umkämpften Hamburger Markt einen Schritt voraus.

Unser Know-how in Kombination mit der richtigen Marketingstrategie und unterstützt von einem starken, gut geschulten Vertriebsteam sorgt für eine professionelle Vermarktung innerhalb des festgelegten Zeitrahmens. Der Projekterfolg ist somit garantiert.



Gut beraten in der Grundstücksfrage

Der wirtschaftliche Erfolg von Wohnprojekten beginnt mit der Akquise von entwicklungs- und vermarktungsfähigen Grundstücken. Ob Reihenhaus oder Wohnpark, Miet- oder Kaufobjekte – das schönste Bauvorhaben erweist sich als unrentabel, wenn es ungünstig liegt oder nicht dem Bedarf entsprechend bebaut wird. Zu jedem Grundstücksangebot bzw. Projekt liefern wir Ihnen deshalb eine aktuelle Markteinschätzung, die Sie bei Ihrer Kosten-Gewinn-Kalkulation unterstützt und eine zuverlässige Vermarktungsprognose erlaubt.

Aufgrund unserer langjährigen Marktpräsenz kennen wir Markt und Möglichkeiten in der Metropolregion Hamburg genau. Von uns erhalten Sie umfassende Informationen zu Infra- und Bevölkerungsstruktur, künftigen Planungen (sofern bekannt) und zur Entwicklung der Wohnraumnachfrage am jeweiligen Standort.

Da Haferkamp Immobilien dezentral organisiert und durch ortskundige Mitarbeiter überregional vertreten ist, können Sie sicher sein, lokales Wissen aus erster Hand zu erhalten.

Als Partner von Haferkamp erhalten Sie attraktive Grundstücksangebote, welche die vorab festgelegten Qualitätskriterien erfüllen. Da wir über exzellente Orts- und Marktkenntnisse verfügen, sind wir bestens über den Bedarf Ihrer Zielgruppe informiert. Für Sie bedeutet das: ein minimales Risiko beim Grundstückserwerb und beste Aussichten, dass Ihr Projekt alle Anforderungen im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit erfüllt.

Mit Markt- und Standortanalysen zu profunden Vermarktungsprognosen



Zielgruppen + Trends

Als Maklerunternehmen mit langjähriger Erfahrung und Partner vieler Investoren und Projektentwickler sind wir bestens mit den Erwartungen der unterschiedlichen Zielgruppen und der Betreuung von Projekten in allen Größen vertraut. Regelmäßige Umfragen bei unseren Kunden geben Auskunft über die neuesten Trends und gewährleisten eine marktgerechte Beratung. Ob eine Misch- oder reine Wohnnutzung von Vorteil ist, 2- oder 3-Zimmer-Wohnungen gefragt sind oder welche Miet- oder Kaufpreishöhe angemessen ist, lässt sich mit entsprechender Orts- und Marktkenntnis leicht beantworten. Auf diese Weise ist es möglich, die Rentabilität eines Projektes zu prognostizieren. Vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch und informieren Sie sich vorab über die Vermarktungschancen und Risiken Ihres Bauvorhabens.

Grundriss + Ausstattung

Ob ein Projekt ein Erfolg wird, hängt zu einem großen Teil davon ab, ob die Wohnungsgrößen der aktuellen Nachfrage entsprechen. Ein kleiner Fehler in der Planung kann Sie die Wirtschaftlichkeit Ihres Projektes kosten. Deshalb empfiehlt sich vorab die Rücksprache mit einem unserer Experten.

Als aufmerksame Makler wissen unsere Mitarbeiter, welche Wohnungstypen gefragt sind und welche Ausstattung erwartet wird. Bereits im Planungsvorfeld erhalten unsere Kunden wertvolle Hinweise zu einer bedarfsgerechten Ausstattung und Grundrissgestaltung ihres Projekts. Sind beispielsweise 4-Zimmer-Wohnungen vorgesehen, kann ein Blick auf ein Soziogramm schnell zu dem Ergebnis führen, dass in der besagten Lage 1-Zimmer-Wohnungen heiß begehrt und deshalb rentabler sind.

KONZEPTIONSLEISTUNGEN

Machbarkeitsstudien

- Analyse der Grundstückslage
- Standortanalyse
 - Mikroanalyse
 - Makroanalyse
- Vermarktungsprognose

Grundstücksfindung

- Grundstücke für Bauvorhaben jeder Größenordnung
- gute Kontakte zu Grundstückseigentümern

Projektkonzeption

- Expertisen für alle Bauarten und Projektgrößen
- Beratung hinsichtlich der Nutzung und Erschließung
- Beratung bei der Gestaltung von Wohnungsgrößen, Grundrissen und Ausstattung



Mit optimierten Plänen erfolgreicher

Ihre Planung steht bereits? Für uns die perfekte Grundlage für eine umfassende Analyse Ihres Projektes. Für Sie bietet sich jetzt noch die Möglichkeit, Ihr Objekt an den Bedarf und die Marktlage anzupassen. Oft genügen kleine Modifikationen, um eine Immobilie für die

Zielgruppe noch attraktiver zu gestalten und so einen noch höheren Preis zu erzielen. Gern setzen wir uns mit Ihren Planern zusammen, um den Projekterfolg zu maximieren. Sichern Sie sich diesen Wettbewerbsvorteil durch ein Beratungsgespräch mit unseren Experten!

OPTIMIERUNGSLEISTUNGEN

Konzeptanalyse

- Standortanalyse
- Bedarfsanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Trendanalyse
- Miet-/Kaufpreiseinschätzung

Optimierungen

- Grundrissanpassung
- Ausstattungsberatung
- Ansprechpartner für Planer
- Unterstützung bei der Planung der Parksituation



Ein professionelles Marketing maximiert Ihren Erfolg. Unsere Inhouse-Marketing-Abteilung garantiert die zeitnahe und vor allem stringente Umsetzung eines wirkungsvollen, zielgruppengerechten Maßnahmenfächers von hohem Wiedererkennungswert. So macht sich Ihr Projekt schnell einen Namen.



Dem Wettbewerb eine gute Idee voraus



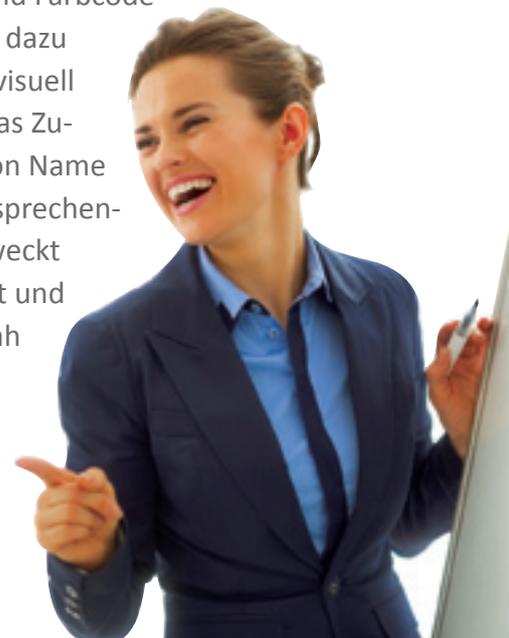
Um Ihr Neubauvorhaben aus der Masse des Hamburger Wohnungsmarkts hervorzuheben, braucht es ein schlüssiges Gesamtkonzept, das die Highlights der Projektentwicklung für die anvisierte Zielgruppe in den Fokus stellt. Eine klare Abgrenzung zum Wettbewerb liefert überzeugende Argumente für Kauf oder Miete. Von der Namensfindung über die Bewerbung on- und offline bis hin zu Socialmedia und Pressearbeit: Unsere Inhouse-Marketing-Profis zeigen Ihnen das gesamte Spektrum möglicher Maßnahmen auf und erarbeiten ein treffsicheres Konzept. Wir unterstützen Sie nicht nur mit Ideen, sondern übernehmen auf Wunsch die gesamte Umsetzung der Kampagne. Das Einzige, was Sie tun müssen, ist, sich über die große Resonanz zu freuen, die Sie dank unserer professionellen Begleitung erhalten.



Konzepte für zielgenaues Marketing

Ob Vermietung oder Verkauf: Für eine zeitnahe Vermarktung ist ein konzertierter Werbeauftritt unverzichtbar. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine unverwechselbare Projektidentität, die aus einem einfachen Bauvorhaben eine erste Adresse macht. Um die Vorstellungskraft von Interessenten zu beflügeln, entwickeln wir eine Story rund um Ihr Projekt, die begeistert und medial verwertet werden kann. Hierzu gehört auch die Kreation eines klangvollen Namens, der die Geschichte und die Besonderheiten des Ortes transportiert. Wird beispielsweise ein Neubau-Quartier um einen geschützten Birkenhain geplant, liegt es nahe, dies in den Namen einfließen zu lassen, um somit die Vorzüge der

Anlage hervorzuheben. *Birkenhöfe* – ein solcher Name weckt Emotionen, bleibt im Kopf und schafft rund um die Marke eine attraktive Welt, die Begehrlichkeit erzeugt. Ein eigenes Logo, ein Schriftzug und Farbcode tragen überdies dazu bei, Ihr Projekt visuell zu verankern. Das Zusammenspiel von Name und grafisch ansprechendem Branding weckt Aufmerksamkeit und sichert so zeitnah den anvisierten Gewinn.



Unverwechselbar: die Corporate Identity



Perfekter Projektauftritt – geschickt inszeniert

Immobilien-Portale

Ihr Neuprojekt wird auf allen bekannten Immobilienportalen präsentiert. Zu unseren Online-Exposés gehören Profi-Fotos, ein anschaulicher Text sowie eine lückenlose Darstellung relevanter Fakten. So erhöhen Sie nicht nur die Reichweite, sondern auch das Interesse an Ihrem Angebot.

Exposés

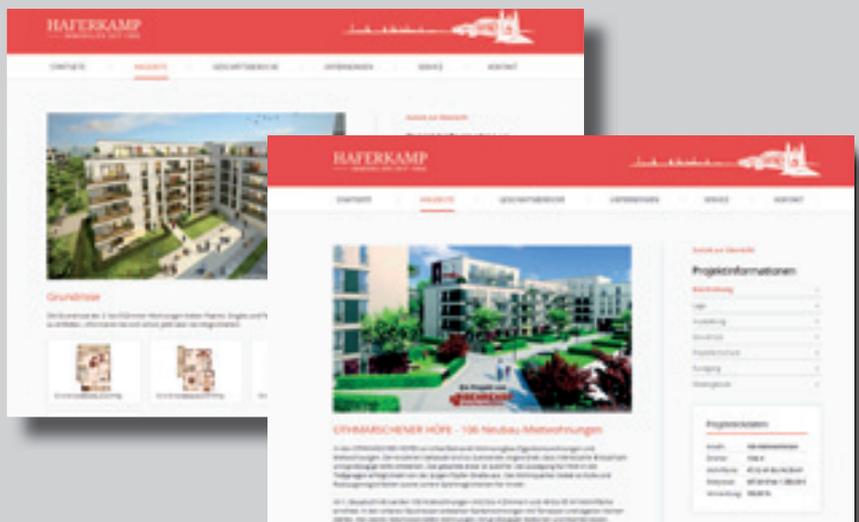
Profi-Fotos, gut aufbereitete Grundrisse und ausführliche Texte mit vollständigen Daten – ein Exposé gleicht einer Visitenkarte. Sorgfältig und informativ gestaltet wird es zum Türöffner für das erste Verkaufsgespräch.

360° Grad-Touren

Der virtuelle Rundgang gibt Interessenten vorab die Möglichkeit, sich mit Ihrer Immobilie auseinanderzusetzen. Am Tag der Besichtigung erscheinen nur bestens informierte Kunden, die gezielt Fragen stellen und die Entscheidung für Ihre Immobilie längst getroffen haben.

Ihr Projekt von seinen besten Seiten

Ihr Projekt erhält eine Homepage mit eigener Domain, die in die Haferkamp-Website eingebettet ist. Sie liefert nicht nur Bildmaterial und wesentliche Projektmerkmale, sondern zeigt auch die Anzahl der freien Wohneinheiten an.





Hochglanz-Broschüren

Professionell gestaltete Hochglanzbroschüren betonen die Stärken Ihres Neubauprojektes und geben Interessenten die Möglichkeit, sich in Ruhe mit Ihrem Angebot zu beschäftigen. Oft fallen Entscheidungen schon beim ersten Durchblättern der Projektbroschüre.

Flyer-Aktion in der Nachbarschaft

Besonders ältere Zielgruppen reagieren nachweislich auf Printwerbung. Beste Erfahrungen haben wir mit an die Nachbarschaft adressierten Flyern gemacht. Da häufig ein enger Bezug zum Wohnviertel besteht, ist die Resonanz dieser Klientel groß.



Weitreichend: Werbeaktivitäten Print / Online

Direct-Mailings

Die Anzahl unserer Kunden, die auf eine komfortable Neubauwohnung warten, ist groß. Aus unserer umfassenden Online-Datenbank filtern wir die Bewerber heraus, deren Suchprofil mit Ihrer Offerte übereinstimmt. Der Vorteil: Ihre Immobilie wird noch schneller vermarktet.

Plakate

Punktuell eingesetzte Plakate an frequentierten Orten sind eine wirkungsvolle Maßnahme, das Interesse zu erhöhen. Unsere Marketing-Abteilung lotet die für Ihre Zielgruppe strategisch günstigsten Orte aus und entwickelt einen sinnvollen Zeitplan für eine Plakatierung.

Aushänge

Wir sind gut vernetzt innerhalb Deutschland, pflegen Kontakte zur zahlreichen großen Unternehmen, in deren Depandancen wir unsere Offerten vor Ort aushängen.



Anzeigen

Unser Mediaplan berücksichtigt die Lesefreudigkeit älterer Zielgruppen. Um Ihr Objekt über einen festgelegten Zeitraum immer wieder ins Gedächtnis zu bringen, schalten wir Anzeigen in regionalen Medien.



Gut eingerichtet: Der erste Eindruck zählt.

Nicht immer beflügeln leere Räume die Fantasie. Um Interessenten die Entscheidung leicht zu machen, gibt es die Möglichkeit, eine geschmackvoll und modern eingerichtete Musterwohnung zu besichtigen, die das Wohngefühl vermittelt und zu eigenen Planungen inspiriert. Da wir über gute Kontakte zu renommierten Homestaging-Agenturen verfügen, ist Ihnen eine nach Ihren Wünschen gestaltete Musterwohnung sicher.

Willkommen vor Ort: beste Vorbereitungen

Open House

Mit einem Glas Sekt in der Hand macht jede Besichtigung mehr Freude. Regelmäßig laden wir deshalb zu Open House-Partys ein, bei denen in entspannter Atmosphäre Interessenten die Möglichkeit haben, sich umzusehen und Fragen zu stellen. Auch relevante Stationen im Bauprozess werden mit entsprechenden Feierlichkeiten begleitet. So inszenieren wir natürlich auch die Grundsteinlegung, feiern das Richtfest und die Schlüsselübergabe – und zwar so, dass die Presse allen Anlass hat, über Ihr Projekt zu berichten.



für Besucher

Baustellen-Ausstattung

Was auch immer Interessenten benötigen, um sich ein umfassendes Bild vor Ort zu machen: Wir stellen es bereit – vom Infomaterial über den Bauhelm für eine Baustellen-Besichtigung bis hin zur Sitzcke für ein entspanntes Gespräch, bei dem wir Grundrisse und Ausstattungsmöglichkeiten gern erläutern.



Bauschild

Erzielen Sie Interesse im Vorbeigehen. Ein hochwertig gestaltetes und produziertes Bauschild entfaltet selbst auf die Entfernung hin seine Wirkung und versorgt die Passanten mit grundlegenden Informationen und Kontaktdaten.



Social Media

Eine einfache Maßnahme mit großer Wirkung ist das Einrichten eines Facebook- und Twitter-profils. Es gibt Ihnen Gelegenheit, aktuelle News in kürzester Zeit zu verbreiten. Neuigkeiten wie spontane Open House-Partys werden so zum Selbstläufer, der einen großen Interessentenkreis aktiviert.

Pressearbeit

Machen Sie Ihr Projekt zum relevanten Thema. Mit regelmäßigen Pressemitteilungen an regionale Medien und einem gezielten Themen-Management wecken Sie das Interesse der Journalisten. Das Ergebnis ist eine kontinuierliche Berichterstattung, die Ihr Neubauvorhaben in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses rückt und eine hohe Nachfrage generiert.

Radiospots

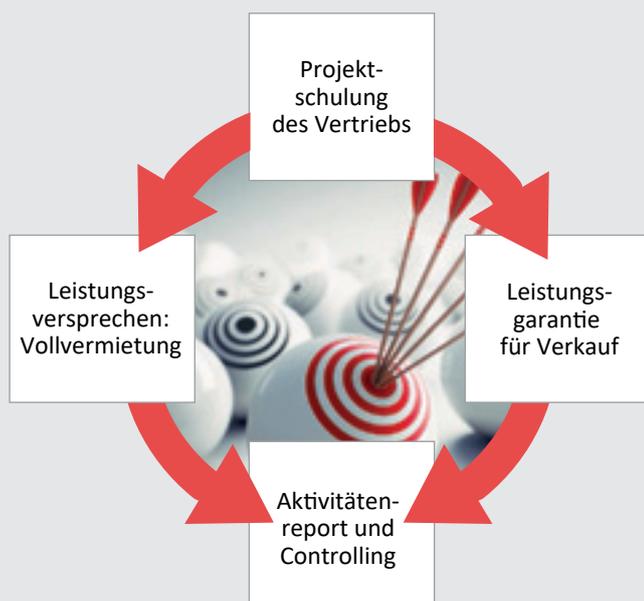
Ein gut gemachter Funkspot lässt nicht nur aufhören, sondern verankert sich im Gedächtnis. Zu den richtigen Zeiten gesendet, kann er die Nachfrage anregen und den Kreis ernsthafter Interessenten vergrößern. Gern kümmert sich unser Marketing-Team um die Umsetzung.

**Multi-Channel-Marketing:
auf allen Kanälen präsent**

Ganz gleich, ob Kauf oder Miete – mit Haferkamp als Partner können Sie sicher sein, dass Ihr Neubauvorhaben ein wirtschaftlicher Erfolg wird. Das Marketing generiert die Nachfrage und das gut geschulte Vertriebsteam verspricht eine professionelle Beratung.



Treffende Argumente – sicherer Abschluss



Mit Marktkennntnis, Manpower und individuellen Vertriebskonzepten sorgt Haferkamp für die erfolgreiche Vermarktung Ihres Neubauprojekts. Profitieren auch Sie von dem hochwirksamen Mix aus Werbung, Direktansprache und persönlicher Beratung. Begleitet werden Sie von einem Team echter Vermarktungsprofis, die hochengagiert, kompetent und jederzeit ansprechbar sind. Entscheiden Sie sich für eine schnelle, multimediale Vermarktung Ihres Neubauprojekts zu den geltenden Marktpreisen im anvisierten Zeitraum.



Vertriebswege für Vorzeigeprojekte

Schulungen

Um Ihr Wohnquartier mitreißend zu präsentieren, nehmen unsere Mitarbeiter vor dem Vertriebsstart an projektbezogenen Schulungen teil. Bestens über technische Details, Ausstattung und Wohnumfeld informiert, startet unser Team den Vermarktungsprozess.

Besichtigung (auch am Wochenende)

Schon während der Bauzeit haben Interessenten Gelegenheit, ihr künftiges Domizil zu begutachten. Unsere Mitarbeiter überzeugen mit umfassender Beratung vor Ort. Besichtigungstermine am Wochenende sind selbstverständlich und garantieren so eine noch schnellere Vermarktung.

Vermarktungszeitplan

Ein detaillierter Zeitplan gibt Auskunft über unser Vermarktungskonzept. Eine klare Definition des Vorvermarktungsbeginns, des Starts der offiziellen Vermarktung sowie des Stands zum Zeitpunkt der Bezugfertigstellung machen unsere Leistung messbar.

Reporting & Controlling

Über unseren Online-Aktivitäten-Report sind jederzeit alle Informationen über den aktuellen Vertriebsprozess einsehbar. In turnusmäßig stattfindenden Reporting-Runden geben wir detailliertes Feedback zum Vermarktungsstand und stimmen weitere Maßnahmen und Strategien gemeinsam ab.



Unsere Leistungsgarantie: Verkaufserfolg durch maximale Verhandlungskompetenz

Verhandlungsgeschick, Fingerspitzengefühl und Kenntnisse der Marktlage: Mit uns an Ihrer Seite gestalten Sie den Verkaufsprozess nach Ihren Vorstellungen und erzielen das gewünschte Ergebnis. Geschult darin, die Vorzüge Ihrer Immobilie darzulegen, Gegenargumente zu entkräften und auf Fragen von Interessenten klare Antworten parat zu haben, werden unsere Verkaufspromis auf dem schnellsten Weg den Interessentenwettbewerb zu Ihrem Vorteil befeuern und maximale Preise generieren.

Unser Leistungsversprechen: eine 100-prozentige Vermietung zur Bezugsfertigstellung

Dank unserer systematischen Arbeitsweise ist eine Vollvermietung zum Zeitpunkt der Bezugsfertigstellung keine Absichtserklärung, sondern eine verbindliche Zusage. Ein eingespieltes Team aus qualifizierten Immobilienexperten treibt die Vermarktung gezielt voran – jederzeit für Kunden im Detail nachprüfbar. Die Vermarktung startet schon lange vor Fertigstellung des ersten Bauabschnitts. So stellen wir sicher, dass sich ein Teil Ihrer Investitionen schon auszahlt, ehe das Gesamtprojekt abgeschlossen ist.

Ob Vermietung oder Verkauf: Exzellente Leistung ist Ihnen sicher!

Wir geben alles – und das auch schriftlich

VERMARKTUNGSLEISTUNGEN

- Aufzeigen von Optimierungsmöglichkeiten zur Kauf- und Mietpreissteigerung
- Beratung bei der Ausstattung
- Direktansprache von Interessenten
- Gestaltung des Vermarktungsprozesses (Kauf und Miete)
- effizientes Interessenten-Management
- Durchführung von Besichtigungen (Individualtermine, Public-Visiting)
- Open House-Events
- Screening potenzieller Interessenten
- Transparenz durch Online-Aktivitäten-Reporting
- Baustellen-Wochenendbesetzung
- schriftliche Leistungsgarantie
- Vertragsgestaltung und Verhandlungsbegleitung
- Durchführung von Vertragsunterzeichnungen

ZUSATZLEISTUNGEN VERMIETUNG

- Ansprache von Relocation-Agenturen
- Exposé- und Schaufenster-Anzeigen
- Bildung von EXIT-Strategien

ZUSATZLEISTUNG VERKAUF

- Unterstützung bei Finanzierungsfragen



HAFERKAMP
IMMOBILIEN SEIT 1966

Leistungsgarantie

Objektbeschreibung (ET, Anschrift, Objektart): _____

Aufgabe	
Unterlagen beschaffen (Eigentümer / Grundbuchamt)	
Objektbilder u. -daten aufbereiten	
virtuellen Rundgang (360° Tour) erstellen	
Eintrag beim Amt für Vermessung anfordern	
Flächenmessung beauftragen	
Vorbereitung der Grundrisspläne durch Fachfirmen	
Online-Zugang einrichten (Aktivitäten-Report)	
Exposé erstellen	
Musterexposé an ET versenden	
Mitarbeiterpräsentation und Interessentenauswahl	
Ansprache von vorgemerkten Kaufinteressenten	
Einstellung Internetportale	
haferkamp-immobilien.de	
lvd24.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)	
Printanzeige(n) _____	
Flyer/ Nachbarschaft	
1. Öffentliche Besichtigung	
Terminveröffentlichung in allen Internetportalen	
Nachricht an alle aktuellen Kaufinteressenten	
Printanzeige(n) _____	
Information an ET (nach Besichtigung)	

Ort, Datum _____

Haferkamp arbeitet seit vielen Jahren mit den Großen der Immobilienbranche zusammen. Unser Vertrieb ist erfolgreich – dank guter Beratung im Vorfeld, realistischer Miet- und Kaufpreiseinschätzungen, exzellentem Marketing und natürlich dank unseres gut geschulten Teams.

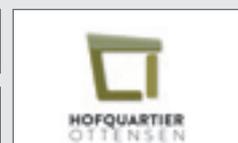


Referenzobjekte bekannter Investoren

Erfahrung aus zahlreichen Erfolgsprojekten

100 Prozent Einsatz, 100 Prozent Leistung und 100 Prozent Sicherheit, dass alle Wohneinheiten innerhalb eines gemeinsam definierten Zeitrahmens vermietet oder verkauft sind. Im Fall von Vermietungen heißt das: noch vor Bezugsfertigstellung. Profitieren Sie von unserer Fachkompetenz und vertrauen Sie unserer langjährigen Erfahrung in der Entwicklung individueller Vermarktungsstrategien, die eins garantieren: Erfolg.

Namhafte Investoren beauftragten uns mit der Vermarktung Ihrer Neubauprojekte, z. B.:





PHOENIX HOMES
 Wohneinheiten: 140
 Stadtteil: HH-Binnenhafen
 Bauträger: REVITALIS AG



WOHNQUARTIER NEUE HÖFE
 Wohneinheiten: 77
 Stadtteil: HH-Bahrenfeld
 Bauträger: Behrendt Immobilien



MISCHOBJEKT
 Wohn- und Gewerbeeinheiten: 27 + 8
 Stadtteil: HH-Hamm
 Bauträger: Kersig Immobilien



WOHNQUARTIER
 Wohneinheiten: 16
 Stadtteil: HH-Wilstorf
 Bauträger: Bruhns Gruppe



HOFQUARTIER
 Wohneinheiten: 81
 Stadtteil: HH-Ottensen
 Bauträger: Behrendt Immobilien



WOHNQUARTIER
 Wohneinheiten: 12
 Stadtteil: HH-Binnenhafen
 Bauträger: Cassens Stiftung



OTHMARSCHER HÖFE I + II
 Wohneinheiten: 106 + 72
 Stadtteil: HH-Othmarschen
 Bauträger: Behrendt Immobilien



Kundenbewertungen

Mit einem professionellen Partner sind Sie beim Verkauf und der Vermietung von Neubau-Immobilien auf der sicheren Seite. Der Name Haferkamp steht in diesem Bereich für nachweislich gute Servicequalität. Auf unabhängigen Bewertungsportalen wie **maklerempfehlung.de** finden Miet-, Kaufinteressenten wie auch Investoren ausschließlich lobende Worte für Haferkamp Immobilien und weisen uns hier aufgrund der exzellenten Servicequalität aktuell als ★★★★★-Dienstleister aus.

Pressespiegel

- **Bellevue:** Europas größtes Immobilien-Magazin zeichnet uns seit Jahren mit dem Qualitätssiegel „Bellevue Best Property Agents & Developers“ aus.
- **Capital:** Im Bereich Verkauf von Wohnimmobilien zählt das Wirtschaftsmagazin (Ausgabe 10/2016) Haferkamp zu den Top-Maklern in Hamburg.
- **Immobilienmanager:** 2013 erstmals Platz 5 bei der Vermietung von Wohnimmobilien im bundensweiten Vergleich der renommierten Fachzeitschrift.
- **€uro am Sonntag:** Das Finanzmagazin bewertet Haferkamp 2013 in der Kategorie „Immobilienmakler regional Hamburg“ mit der Note „Sehr gut“.



Kundenstimmen



„Mit der Vermarktung unseres Neubauprojektes in der Carl-Petersen-Straße waren wir sehr zufrieden. Zum einem, weil das Ergebnis deutlich besser war als prognostiziert, zum anderen weil wirklich für sämtliche Wohnungen und Arztpraxen sehr kenntnisreich Mieter gefunden wurden.“

Thomas Kersig, Gesellschafter Kersig GmbH & Co. KG, Kiel



Immobilien vermitteln mit System

Ihr Makler für die Vermarktung von Neubauten



Haferkamp Immobilien GmbH
Unternehmenszentrale
Bremer Straße 181
21073 Hamburg

Telefon 040 / 766 500-0
info@haferkamp-immobilien.de

Stand: 1/2017



Besuchen Sie
uns auf Facebook

www.haferkamp-neubau.de