

HAFERKAMP

IMMOBILIEN SEIT 1966



Wir sind Ihr Partner
für Anlageimmobilien.

Zinshäuser, Investment & Projekte.







HAFERKAMP BUSINESS CLUB

MEHR INFOS AUF SEITE 18

Herzlich Willkommen bei Haferkamp Immobilien!

Immobilien sind eine beliebte Anlageklasse, da ihre Wertentwicklung von den Kapitalmärkten überwiegend entkoppelt ist. Bei Haferkamp Immobilien fragen viele Kaufinteressenten gezielt nach Renditeobjekten – insbesondere Wohn- und Geschäftshäuser sind äußerst begehrte Kapitalanlagen.

Eigentümer, die sich für einen Verkauf entscheiden, erzielen durch uns sehr gute Preise – aber wann lohnt sich ein Verkauf, wann ein Ankauf?

Um die richtige Entscheidung zu treffen, benötigen Sie einen kompetenten Partner an Ihrer Seite. Einen Partner, der Erfahrung hat, der seriöse Käufer kennt und den Markt versteht.

Mit mehr als 45 Jahren fundierter Markterfahrung und über 40 Mitarbeitern an drei Standorten in und um Hamburg sind wir die „erste Wahl“ für das Immobiliengeschäft.

Jens-Hendrik Haferkamp



Inhalt

- 4 Unternehmensporträt
- 6 Übersicht
- 8 Zinshäuser
- 10 Gewerbeimmobilien
- 12 Investment 50+
- 14 Projektvertrieb
- 18 Haferkamp Business Club



Wir haben Erfahrung auf den lokalen Immobilienmarkt.

Langjährige Hamburger Erfolgsgeschichte.

Zahlen & Fakten

- Über 45 Jahre Erfahrung
- 40 motivierte Mitarbeiter an drei Standorten
- Monatlich mehr als 2.000 konkrete Immobilienanfragen
- Persönlichen Kontakt zu finanzkräftigen Kunden
- Kooperation mit namhaften Rechtsanwälten, Notaren, Steuerberatern, Architekten, Energieberatern und Bau-trägern

Durch unsere langjährige Präsenz und Tätigkeit in der Hansestadt Hamburg sowie Umgebung konnten wir unsere Marktkenntnisse gezielt weiterentwickeln und sind in der Lage, mit einem qualifizierten Expertenteam in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft zu dienen.

Spezialisiert auf die Metropolregion Hamburg konzentrieren sich bei Haferkamp Immobilien über 40 Mitarbeiter an drei Standorten in Hamburg und Seevetal auf den Verkauf, die Vermietung und Bewertung von Wohn- und Gewerbeimmobilien, Grundstücken und Anlageobjekten.

Unser Netzwerk besteht aus vermögenden Privatanlegern bis hin zu Großinvestoren und institutionellen Gesellschaften. Wir arbeiten banken- sowie franchiseunabhängig.



Unsere Kompetenzfelder.



BEWERTUNG

- Immobilien erfahren im Laufe der Zeit einen erheblichen Wertzuwachs. Unsere Fachleute gewichten eine Vielzahl von Faktoren (z. B. bauliche Substanz, rechtliche Rahmenbedingungen sowie Veränderungen im Umfeld) und bestimmen den aktuellen Wert der Immobilie.



VERKAUF

- Global denken, lokal handeln – diesem Grundsatz folgen unsere Verkaufsprofis in den Niederlassungen. Vor Ort kennen wir uns bestens aus, wissen um die Stärken und regionalen Besonderheiten. Als renommierter Makler sind wir in Kontakt mit zahlreichen solventen Interessenten.



VERMIETUNG

- Unsere Vermietungsexperten prüfen das Potenzial Ihres Mietobjektes, schätzen den marktgerechten Mietpreis für Ihre Wohnungs- oder Gewerbeobjekte professionell ein und vermitteln schnell den passenden Mieter.

Wir bieten ausgezeichneten Service.

- Die Redaktion der Zeitschrift „Euro am Sonntag“ bewertete uns im Juli 2013 in der Kategorie „Immobilienmakler regional Hamburg“ mit der Note „Sehr gut“.
- Die renommierte Fachzeitschrift „Immobilienmanager“ setzte uns in ihrem Makler-Ranking 2013 im Bereich „Vermietung Wohnimmobilien“ auf Platz 5.
- Das Deutsche Institut für Service-Qualität verlieh uns 2010 die Auszeichnung „Bester Immobilienmakler in Hamburg“.
- Europas größtes Immobilien-Magazin „Bellevue“ zeichnet uns bereits seit Jahren mit dem Qualitätssiegel „Bellevue Best Property Agents & Developers“ aus.

2010
Ausgezeichnet vom
Deutschen Institut
für Servicequalität





Wir kennen den Hamburger Investment-Immobilienmarkt.

Kompetenz für mehr Rendite aus gutem Grund.

Vertrauen Sie unseren guten Kontakten!



Haferkamp Immobilien hat während der langjährigen Tätigkeit in und um Hamburg einen äußerst finanzstarken und umfangreichen Kundenstamm im Bereich der Investment-Immobilien aufgebaut. Unsere Struktur, mit der wir seit mehreren Jahren für unsere Kunden deutschlandweit unterwegs sind, ist speziell für den Bereich der Kapitalanlage konzipiert.

Unsere Aufgabengebiete sind die klassischen Zinshäuser, Wohn- und Geschäftshäuser, Gewerbeimmobilien, Investment-Immobilien 50+ und unserer Projektvertrieb für Neubauten.

In Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Netzwerken ruht unser Fokus ausschließlich auf dem Käufer- und Verkäuferbereich, um unsere hohe Qualität zu vermitteln.

Unser Ziel: Individuell jedem Kunden über exklusive Präsentationen seine Möglichkeiten der Kapitalanlage aufzuzeigen. Hierfür unterscheiden wir zwischen privaten Kapitalanlegern, privaten Investoren und institutionellen Unternehmen als Investoren auf Käufer- sowie Verkäuferseite.



Zinshäuser

ab Seite 8

- Individuelle Beratung von Verkäufern und Käufern
- Ertragsoptimierungen von Zinshäusern
- Kaufanalysen
- Standortanalysen (Mikro/Makro)
- 10-Jahres-Prognose sowie Renditeberechnung
- Bildung EXIT-Strategien
- Eins-a-Lagen bis optimierte Randlagen
- After-Sale-Kontaktpflege

Gewerbe

ab Seite 10

- Individuelle Beratung von Verkäufern und Käufern
- Büro-, Laden- und Gewerbeflächen
- Individuelle Objektanalysen
- Standortanalysen (Mikro/Makro)
- Konzept – Strategieerarbeitung
- Marktbeobachtung und Kaufkraftanalysen
- Bildung EXIT-Strategien
- Eins-a-Lagen bis optimierte Randlagen
- After-Sale-Kontaktpflege

Investment 50+

ab Seite 12

- Deutschlandweit
- Investments ab Volumen von 5 Mio. €
- Checkliste 50+
- Individuelle Verkäufer- u. Käuferberatung
- Prognoseberechnungen vor/nach Zinsbindungsfristen
- Objektanalyseresearch
- Standortanalysen (Mikro/Makro)
- Due-Diligence-Überprüfungen
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege

Projektvertrieb

ab Seite 14

- Bauträgervertrieb jeglicher Objektarten
- Individuelle Verkäufer- u. Käuferberatung
- Kosten-/Gewinnkalkulation
- Konzeptplanung/Nutzung Netzwerke für Architekten, Bauingenieure, Bauträger, Rechtsanwälte, Steuer- u. Energieberater
- Zielgruppenorientiertes Marketing durch Strategiebildung
- Prognoseberechnung des Bauvorhabens
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege

Wir vermitteln Ihr Zinshaus diskret.

Optimale Ausschöpfung des
vorhandenen Wertpotenzials.



Jan Ameis, Zinshausexperte:

„Wir entwickeln mit Ihnen individuelle Anlagestrategien und spüren geeignete Objekte auf, die dann intensiv geprüft werden. Fachwissen und höchste Sorgfalt bei der Objektanalyse zeichnen unsere Arbeit aus.“

Seit vielen Jahrzehnten fokussiert Haferkamp Immobilien den Kauf und Verkauf von Zinshäusern in und um Hamburg. Erfahrung, Fachwissen, ein umfangreiches Asset-Management sowie die Erkennung der gesamten Wertschöpfungskette einer Immobilie kennzeichnet Haferkamp Immobilien für Käufer und Verkäufer als ersten Ansprechpartner.

Eine hohe kommunikative Zusammenarbeit unserer einzelnen Fachabteilungen steigert die Rendite Ihres Zinshauses. Durch die bereichsübergreifende Vernetzung unserer Kompetenzen erzielen wir die richtigen Verkaufs- und Einkaufspreise. Darüber hinaus legen wir detaillierte Analyseberechnungen zugrunde, die weit über generelle Mietpreisoptimierungen gehen.

Unser Know how – Ihr Gewinn.

Unsere Kompetenzfelder.





Unser Leistungsspektrum.

Für Käufer:

- Suchprofil-Erstellung durch Anlageanalyse
- Chancen- und Risikoanalysen-Erstellung
- Analyse der Vermögenswerte
- Regelmäßige Reports über aktuelle Angebote und Marktlagen
- Für jedes passende Objekt eine hochwertige Verkaufsofferte
- Prognoseberechnung für Ihr neues Objekt
- Komplette Objektunterlagen zur Prüfung
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege

Für Verkäufer:

- Professionelle Analyse und Wertermittlung
- Berücksichtigung Standortanalyse (Mikro/Makro)
- Optimierungsmöglichkeiten zur Kaufpreissteigerung
- Offerierung des Objektes an ausgewählte Kunden
- Gestaltung des Verkaufsprozesses
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege



Gute Lage:

18- bis 25-fache Jahresmiete

Die Nachfrage übersteigt das Angebot an Zinshäusern. Die Folge sind hohe Preise für Objekte, die über eine gute Qualität und hohes Mietsteigerungspotenzial verfügen.

Mittlere Lage:

16- bis 18-fache Jahresmiete

Mangels Angebot und höherer Preise in bevorzugten Stadtteilen verlagert sich das Interesse auf mittlere Lagen. Aufgrund dieser verstärkten Nachfrage wächst die Erwartung nach steigenden Mieten.

Einfache Lage:

12- bis 16-fache Jahresmiete

Zinshäuser mit geringen Quadratmeter-Preisen und höheren Mietrenditen sind insbesondere für institutionelle Anleger und Fondgesellschaften von Interesse.



Wir sind Ihr Partner bei der Vermarktung von Gewerbeflächen.

Präsentation von Verkauf- oder Kaufszenarien.

Vertrauen Sie
auf Erfahrung
für Ihren Erfolg!

Beim Verkauf oder Kauf einer Gewerbeimmobilie stellt sich für viele Interessenten und Verkäufer die Frage: Worauf kommt es an?

Die Gewerbeimmobilie weist einen sehr hohen Grad an Komplexität auf. Wir sind Ihr Partner mit hoher Kompetenz, wenn es um die individuelle Beratung für Verkauf oder Kauf geht. Für klassische Einzelhandelsflächen, Bürohäuser, Logistik- und Hotelflächen führen wir Objekt- und Standortanalysen durch. Sie profitieren von unterschiedlichen Szenarien der Verkauf- oder Kaufprozesse durch eine optimale Strategie für Ihre Immobilie.

Die Bündelung fachlicher Ressourcen, abteilungsübergreifend erarbeitete Konzepte und Strategien sowie gezielte Marktbeobachtung – daraus ergeben sich für uns Möglichkeiten, die Eins-a-Lage bis zur optimierten Randlage zu bedienen. Ziel ist es, Ihnen den optimalen Standort, das renditestarke Investment und den solventen Investor zu bieten.

Unsere Kompetenzfelder.





Unsere Leistungen
geben wir Ihnen
schriftlich!



Unser Leistungsspektrum.

Für Verkäufer:

- Objektanalyse
- Standortanalyse (Mikro/Makro)
- Optimierungsbedarf aufzeigen
- Konzept – Strategieerarbeitung
- Steigerung Ihres Verkaufspreises
- Analyse der Käufer-Zielgruppen
- Netzwerk-Nutzung zur kurzfristigen Abwicklung
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege

Für Käufer:

- Analyseberechnung zur Erstellung Ihres Suchprofils
- Chancen- und Risikoanalyse
- Darstellung aller Potenziale
- Ermittlung des Cash-Flows
- Genaue Standortanalyse
- Prognoseberechnung
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Kontaktpflege



Wir beraten Investmentklasse 50+.

Research Reports als Grundlage für Ihre Entscheidung.

Investment 50+ beinhaltet Wohn-/Geschäftshäuser, Zinshäuser, Wohnparks und Bürohäuser ab einem Gesamtverkaufspreis ab 5 Millionen Euro, die in dem gesamten Bundesgebiet liegen können.

Aus unserer Erfahrung mit Eigentümern von Investmentobjekten und -projekten besteht der Bedarf, eine Analyse zu erstellen, um mehrere optimierte EXIT-Strategien zu konzipieren. In den Bereichen der Mikro-/Makroanalyse sowie der Due-Diligence-Überprüfung erstellt Haferkamp Immobilien Research Reports und Prognoseberechnungen. Diese stellen die wichtigsten Basispunkte zur Anlage und weiteren Vorgehensweise für Kunden beim Kauf sowie Verkauf dar.

Investments beinhalten individuelle Konzepte für Käufer und Verkäufer sowie die vollständige Abwicklung des Prozesses – mit dem Ziel Ihrer Kundenzufriedenheit.

Wichtig ist uns: Transparenz für unsere Kunden. Dieses bedeutet eine detaillierte Stellungnahme plus Vorstellungspräsentation der möglichen Szenarien.

Unsere Kompetenzfelder.





**Andreas Haufs,
Investment-Spezialist:**

„In dem Bereich Investment 50+-Immobilien betreiben wir die Revitalisierung von Ärzte- und Apothekerhäusern, Einkaufsstrassen sowie Hotels/Pensionen.“

Unser Leistungsspektrum.

- Grundstücksakquise/-projektierung
- Immobilien-Research
- Standortanalyse (Mikro/Makro)
- Objektbewertung
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Ermittlung marktgerechter Miet-/Verkaufspreise
- Prognoseberechnung vor und nach Zinsbindungsfrist
- Projektentwicklungsberatung = Projektausführung
- Entwicklung zielgruppenorientierter Marketingstrategien
- Erstellung projektbezogener Vertriebskonzepte
- Vertriebssteuerung und individuelles Kundenmanagement
- Bildung des Asset-Managements
- Vertriebsreporting und Erfolgskontrolle
- Bildung EXIT-Strategien
- After-Sale-Support

Die hier aufgeführten Punkte sind ein Auszug aus unserem Leistungsspektrum im Bereich Investment 50+. Bei Interesse wenden Sie sich gern direkt an uns.

Erfolg durch Ausschöpfen des gesamtmöglichen Potenzials.



Wir vertreiben Ihre Projekte in allen Größenordnungen.

Vermarktung auf Basis professioneller Analyse.



Neubau-Projektierung in Hamburg

Die Stadt Hamburg benötigt repräsentativen Studien zufolge ca. 60.000 bis 80.000 Wohnungen per sofort. Derzeit werden ca. 6.000 Wohnungen jedes Jahr gebaut. Bis zum Jahr 2030 werden laut Studie der Destatis (Deutsches Bundesamt für Statistik) weitere 100.000 Wohnungen benötigt.

Sie sind als Bauträger tätig und planen die Errichtung von Neubauprojekten? Wir begleiten Sie gern von der ersten Idee für Ihr Projekt bis zum Verkauf der letzten Einheit. Während der Grundstücksakquise und der Planungsphase helfen wir dabei sicherzustellen, dass Ihre Vorstellung optimal zur Nachfrage am ausgewählten Standort passt. Mithilfe unserer optimierten Mikro-/Makro-Analyse ermöglichen wir Ihnen ein sicheres Konzept.

Die Vermarktung von Neubau-Wohnprojekten verlangt nach ganzheitlichen Strategien, die das gängige Beratungsmaß eines klassischen Maklers weit übertreffen. Mit spezialisiertem Fachwissen, umfangreichen Marktkenntnissen sowie ausgewählten regionalen Kontakten tragen wir dazu bei, die Chancen Ihres Investments zu beurteilen und dessen Risiken von Beginn an zu minimieren.

Zu den vermittlungsorientierten Bestandteilen Ihres Projektes zählen die zu generierenden aufmerksamkeitsstarken Marketingmaßnahmen sowie das Ziel, eine selektive Aufmerksamkeit beim Kunden zu gewinnen. Ebenfalls sind erfolgsversprechende Vertriebskonzepte, die auf eine zeitnahe Vermarktung abzielen, wesentlicher Bestandteil.

Unsere hausinterne Marketingabteilung plant mit Ihnen und in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebsteams die optimale Strategie für Ihr Neubauprojekt.

**Auf das spezialisierte Fachwissen
unserer Experten können Sie bauen.**



Unser Leistungsspektrum.

Für Verkäufer:

- Analyse der Liegenschaft
- Fertig aufbereitete Vermarktungsvorschläge/-konzepte
- Standortanalyse (Mikro/Makro)
- Netzwerk-Nutzung zu Architekten, Bauträgern, Bauämtern, Energieberatern, Versorgungsunternehmen
- Kosten-/Gewinnkalkulation
- Bildung EXIT-Strategien
- Hausinterner Vertrieb (Vermietung, Verkauf)

Für Käufer:

- Konzeptvorstellung
- Analyse der Liegenschaft
- Standortanalyse (Mikro/Makro)
- Prognoseberechnung
- Begleitung des Kaufprozesses
- After-Sale-Kontaktpflege

Projektierung.

- Alle Bauarten ETW/EFH/DH/RH/MFH
- Vollständige Wertausschöpfung
- Bauträgervertrieb
- Begleitung Bauprojekte
- Konzepterstellung
- Bauträgerpartner für alle Bauarten
- Planung der Erschließung
- Konzeptausarbeitung Bauträger nach HOAI
- Vermarktung der Bauprojekte
- Bildung und Umsetzung EXIT-Strategien



Der Mix macht's!

Direkt vor Ort, in den Medien oder durch aussagekräftige Projektunterlagen – wir vermarkten Ihr Projekt professionell. Die einzelnen Maßnahmen stimmen wir im Vorfeld genau mit Ihnen ab. Sprechen Sie uns an!



**Wir positionieren Ihr Projekt
gewinnbringend am Markt.**

Mit effektiver Marketingstrategie zum Erfolg.



Internet-Präsenz.

Wir stellen Ihr Projekt in allen relevanten Portalen online – präsentieren zielgruppengerecht und werbewirksam.

Ein Neubauprojekt gleicht für uns von Haferkamp Immobilien einer Fahrt vom Start bis zum Ziel. Jeder Punkt beinhaltet eine weitere Station bzw. einen Meilenstein in der Planung, Errichtung und dem Verkauf Ihrer Neubau-Immobilie. Wir begleiten Sie in jeder einzelnen Phase Ihres Projektes und unterstützen Sie bei jedem Halt auf Ihrer Strecke. Jedes Projekt unterscheidet sich im Detail, wobei jeder Neubau von der Grundstückssuche bis zur fertigen Schlüsselübergabe sehr individuell einen eigenen „Fahrplan“ erhält. Der unten dargestellte Fahrplan ist ein Beispiel für die Gestaltung einer eine Neubau-Projektierung.

Ihr Plan





■ **Marktanalyse und Zielgruppendefinition**

Auf Basis von Objekt-, Standort- und Wettbewerbsanalysen liefern wir eine detaillierte Marktpreisanalyse und weisen das Potenzial bei Kauf oder Miete der Wohneinheiten aus. Nach Definition der Ziel- und Anspruchsgruppen stimmen wir mit Ihnen den Marketingplan ab und entwickeln bei Bedarf Objektstory, Logos und Objektnamen.

■ **Koordination von Projektmarketing und Vermarktung**

Wir erstellen hochwertige Präsentationsunterlagen: Zum Standard gehören Exposé, Broschüre und Präsentationsfilm, welcher die Online-Präsenz in allen Portalen attraktiv ergänzt. Flankierend setzen wir auf kontinuierliche Pressearbeit, Print-Anzeigen und zielgerichtete Social-Media-Präsenz, um das neue Wohnquartier bekannt zu machen. Außenwerbung am Objekt, Plakate und Schilder ergänzen die Ansprache potenzieller Käufer/Mieter neben der Veranstaltung von Open-House-Events oder Direct Mailings in der Nachbarschaft.

■ **Von der Kauf-/Mietofferte bis zum Vertragsabschluss**

Von der öffentlichen Besichtigung bis zu individuellen Einzelgesprächen über Ausstattungsdetails oder Sonderwünsche übernimmt unser eingespieltes Team die komplette Vermarktung bis zum Abschluss (Kauf/Miete). Natürlich halten wir Sie auf dem Laufenden und geben Ihnen ein umfassendes Reporting nach Ihren Kriterien.



Drucksachen.

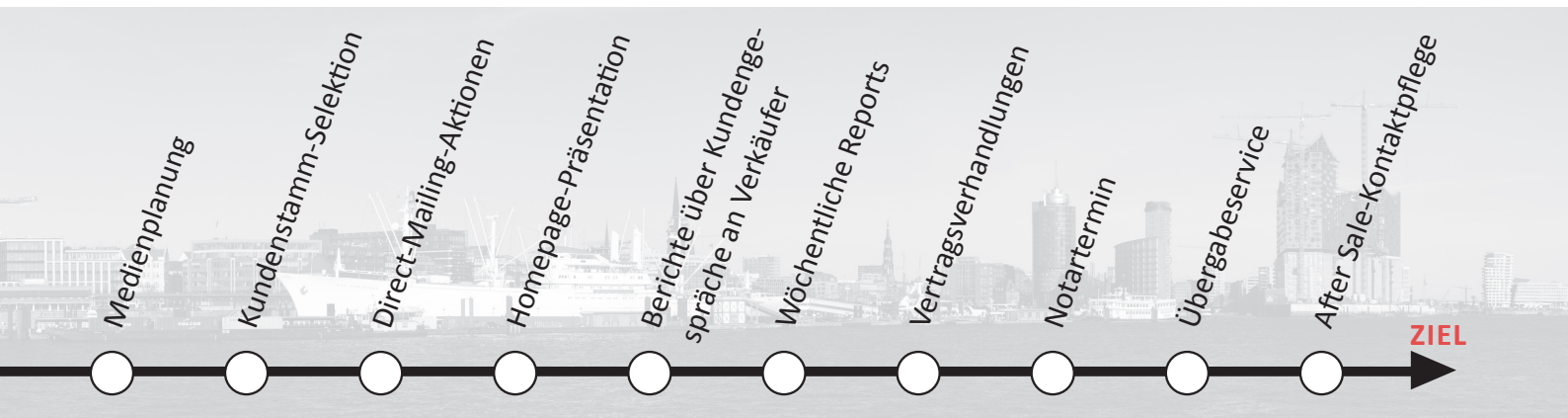
Wir gestalten inhouse zielgruppenspezifische Broschüren oder Flyer, sprechen die Inhalte explizit mit Ihnen ab.



Außenwerbung.

Baustellen-Bandenwerbung, Leuchtkästen, Planen oder Schilder – wir machen auf Ihr Projekt aufmerksam.

Unsere Marketingprofis stellen Ihr Objekt ins rechte Licht.



Wir sind die Spezialisten für Ihr Investment-Projekt.

Die Idee vom Haferkamp Business Club.



Dem Haferkamp Business Club können ausschließlich Personen beitreten, die einen Kauf oder Verkauf über uns realisiert haben. Sie bekommen unsere Angebote über Anlage- und Gewerbeimmobilien exklusiv vor Verkaufsstart angeboten und profitieren zusätzlich von unserem Netzwerk, um einen erfolgreichen Kauf oder Verkauf zu generieren.

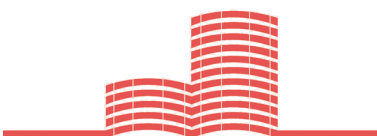
Ihre Ansprechpartner.

Jan Ameis, Jens-Hendrik Haferkamp, Andreas Haufs und Olga Edel (von links) sind spezialisiert auf Investment-Immobilien.

Unsere Ziele.

- Langfristige Kunden
- Werte heben, Cashflow erzeugen
- Jede Lage birgt Rendite-Chancen
- Mietoptimierungen entdecken
- Immobilien mit Gewinn veräußern

Sprechen Sie uns sehr gern an!

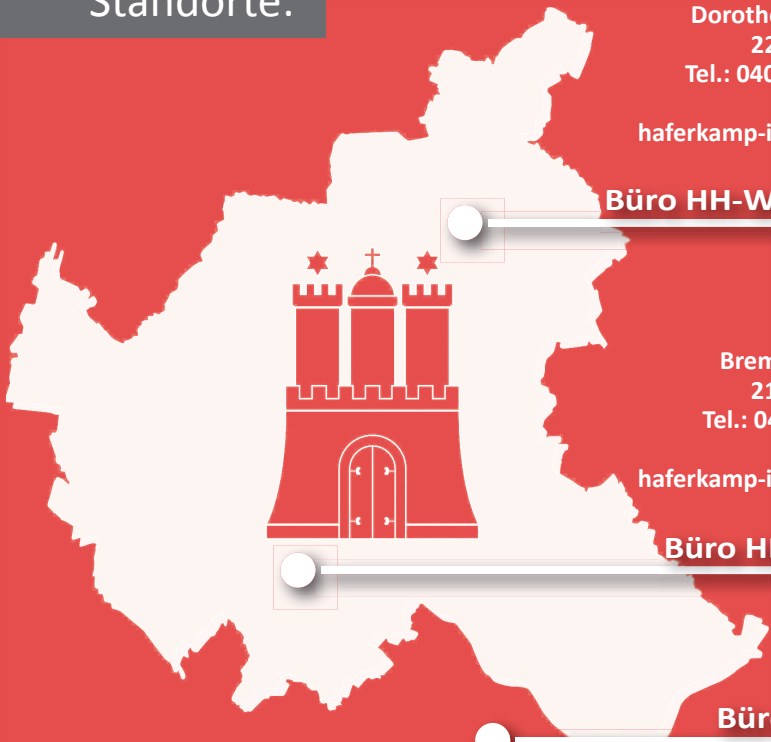


HAFERKAMP BUSINESS CLUB

- Haferkamp Business Club für Anleger, Verkäufer, Bauträger etc.
- 100 % Diskretion
- Keine Bewerbung nach außen



Standorte:



Dorotheenstraße 161
22299 Hamburg
Tel.: 040 / 30 20 20 50
winterhude@
haferkamp-immobilien.de

Büro HH-Winterhude

Bremer Straße 181
21073 Hamburg
Tel.: 040 / 766 500-0
info@
haferkamp-immobilien.de

Büro HH-Harburg

Büro Seevetal
Kirchstr. 2
21218 Seevetal
Tel.: 04105 / 598 598
seevetal@
haferkamp-immobilien.de



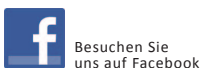
Wir sind in Ihrer Nähe.

**Haferkamp Immobilien GmbH
Unternehmenszentrale**

Bremer Straße 181
21073 Hamburg
Tel.: 040 / 766 500-0
Fax: 040 / 766 500-9
info@haferkamp-immobilien.de
www.haferkamp-immobilien.de

Öffnungszeiten:

Von Montag bis Freitag
von 9:00 bis 19:00 Uhr und
Samstag von 9:00 bis 16:00 Uhr



www.haferkamp-immobilien.de