



Wann lohnt sich der Verkauf eines Renditeobjekts?

Haferkamp Immobilien ist spezialisiert auf Anlageimmobilien in Hamburg

Immobilien sind in Deutschland eine beliebte Anlageform. Die aktuell niedrige Zinslage führt zu einer erhöhten Nachfrage und damit zu steigenden Immobilienpreisen. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf? Haferkamp Immobilien ist seit fünf Jahrzehnten auf den Hamburger Investmentmarkt spezialisiert und berät Eigentümer umfassend beim Verkauf ihrer Zinshäuser.

Viele Anleger und Investoren fragen sich, wie lange die Preise noch steigen und wann der beste Zeitpunkt für einen Verkauf gekommen ist. Wer zu lange wartet, muss mit Verlusten rechnen. Aus diesem Grund rät Haferkamp Immobilien Eigentümern von Zinshäusern, Gewerbeimmobilien oder hochpreisigen Wohn- und Geschäftshäusern, sich frühzeitig mit dem Risiko fallender Preise auseinanderzusetzen und den Wert der Immobilie professionell analysieren zu lassen.

Um eine sichere Aussage über den aktuellen Immobilienwert treffen zu können, erstellen die Experten von Haferkamp eine detaillierte Marktanalyse, wobei sie Mikro- und Makrostandortfaktoren miteinbeziehen. Die Stärken des Objekts werden ebenso berücksichtigt wie regionale Besonderheiten, die für die Zielgruppe relevant sind. Ziel ist stets eine Optimierung des Kaufpreises. "Durch eine individuell erarbeitete Vermarktungsstrategie und eine große Zahl solventer Kundenerzielen wir erfahrungsgemäß sehr gute Preise.", erklärt Jens-Hendrik Haferkamp, Geschäftsführer des gleichnamigen Maklerunternehmens. Die Leistungen reichen von der Wertermittlung über die Gestaltung des Verkaufsprozesses und die Bildung von EXIT-Strategien bis hin zur After-Sales-Kontaktpflege.

Für Kunden, die bereits einen Kauf oder Verkauf über Haferkamp Immobilien realisiert haben, bietet eine Mitgliedschaft im Business-Club zusätzlich exklusive Vorteile. "Wir informieren Mitglieder über aktuelle Angebote für Anlage- oder Gewerbeimmobilien bereits bevor diese offiziell zum Verkauf angeboten werden", äußert sich Jens-Hendrik Haferkamp über das Konzept. "Das Netzwerk besteht aus vermögenden Privatanlegern, Großinvestoren und institutionellen Gesellschaften und bietet daher optimale Voraussetzungen für einen zuverlässigen und schnellen Kauf oder Verkauf."

Kunden im Investmentbereich setzen auf Haferkamp Immobilien als kompetenten Partner für Zinshäuser, Gewerbeimmobilien, Objekte der Investmentklasse 50+ sowie für den Projektvertrieb von Neubauten. "Unsere Kunden schätzen besonders, dass wir über langjährige Erfahrung verfügen, seriöse und finanzkräftige Käufer kennen und als Ortsansässige den Markt der Metropolregion Hamburg verstehen", weiß Jens-Hendrik Haferkamp aus den vielen Gesprächen mit seinen Stammkunden zu berichten. Für die besondere Qualität und die umfassenden Leistungen bei allen Immobiliengeschäften wurde Haferkamp Immobilien bereits mehrfach von renommierten Fachzeitschriften ausgezeichnet.

Auf <http://www.haferkamp-immobilien.de> sind weitere nützliche Informationen auch zu Themen wie Haus verkaufen Hamburg , Immobilienbewertung Hamburg , Immobilienpreise Hamburg und mehr zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Haferkamp Immobilien GmbH

Herr Jens-Hendrik Haferkamp
Bremer Str. 181
21073 Hamburg

haferkamp-immobilien.de
info@haferkamp-immobilien.de

Haferkamp Immobilien bietet eines der größten Immobilienangebote in Hamburg und der gesamten Region. Seit 1966 überzeugen wir als inhabergeführtes Unternehmen durch erfolgreiche Immobilienvermarktungen und eine schriftliche Leistungsgarantie. Haferkamp Immobilien besitzt drei Filialen in Hamburg und wird überregional durch kompetente Netzwerk-Partner vertreten. Um Eigentümern einen passgenauen Service zu bieten, vereint Haferkamp die Geschäftsbereiche Wohnen, Miete, Commercial, Investment und Neubau unter einem Dach. Durch die enge Vernetzung der Kompetenzen bietet Haferkamp bereichsübergreifende, auf die Wünsche der Kunden abgestimmte Vermarktungsmöglichkeiten, die von individuellen Vermarktungsstrategien begleitet werden. Eigentümer profitieren von erstklassigem fachlichen Know-how, innovativem Prozessmanagement, transparenter Leistungsdokumentation und einem Netzwerk starker Partner. Der größte Vorteil für Haferkamp-Kunden ist ein im Großraum Hamburg bislang einzigartiges Matching-Tool, das die Interessen von Anbietern und Bewerbern abgleicht und optimal verbindet.