

Wertschöpfung  
statt Leerstand

Da lässt sich  
mehr draus machen.

# Es gibt Situationen, in denen man einen erfahrenen Profi mit besonderer Immobilien- und Marktkenntnis braucht.

## Die wertschöpfende Komponente.

Ob Vermietung oder Verkauf, die Nachfrage ist derzeit hoch wie nie. Hier bringt eine freie Immobilie zwar meist noch mehr als eine bewohnte; doch eine vernachlässigte Immobilie verfällt und verliert an Wert. Zur Werterhaltung bedarf es stets eines gewissen finanziellen Aufwands, der ggf. finanziert werden muss, damit das Vermögen nicht schwindet. Außerdem signalisiert offensichtlicher Leerstand eine Art Hilflosigkeit oder gar eine Notlage. Dies kann vermieden werden.

## Die soziale Komponente.

Mit der Immobilie Neues zu gestalten und einer Nachfolgeneration Lebensraum zu geben, kann eine beglückende Idee sein. Gerade in Ballungsräumen und Zeiten von Wohnraumnot. Als Immobilienexperten sorgen wir uns auch aus beruflicher Sicht um leeren Wohnraum und möchten vernünftig helfen.

## Die gesetzliche Komponente.

Nicht nur in besseren Lagen riskiert man Ordnungsgelder, falls Wohnraum längere Zeit nicht seiner Bestimmung zugeführt wird. Auch steuerliche und betriebliche Kosten wachsen stetig. Dies bezieht sich auf das Gebäude, die Innenräume und die Außenflächen. Damit Ihnen diese Kosten schlimmstenfalls nicht über den Kopf wachsen, möchten wir Sie in dieser Situation begleiten. Dafür bieten wir ein systematisches Konzept, das behutsam auf Ihre Situation abgestimmt wird und Sie von weiteren/wachsenden Kosten freihält. Wie diese Vorgehensweise in drei Schritten aussehen kann, möchten wir Ihnen gerne näherbringen.

## Uns geht es um viel mehr, als nur einen schnellen Abschluss zu forcieren.

### 1. Schritt: bauliche Maßnahmen ermitteln

Welche Dinge sind baulich in Ordnung zu bringen, wo sollte im Bereich Interieur und Exterieur Hand angelegt werden? Und vor allem, wie hoch ist der Aufwand und wie lässt sich das, ohne Risiken einzugehen, gut finanzieren? Kosten versus zukünftige Einnahmen und Wertsteigerung – bei Immobilien meist eine Rechnung, die aufgeht.

### 2. Schritt: Perspektiven aufzeigen

Was soll, was muss, was kann: Eine zerstrittene Erbengemeinschaft, eine blockierende Hypothekbelastung oder eine gewisse Ratlosigkeit kann man immer aus dem Weg räumen, wenn allen „Betroffenen“ die passenden Lösungen präsentiert werden. Ob dies in einer Vermietung, einer Verpachtung oder im Verkauf mündet, ergibt sich aus der individuellen Situation bzw. Ihren ganz persönlichen Vorstellungen.

### 3. Schritt: sinnvolle Vermarktung entwickeln

Der Situation entsprechend ist es manchmal von Vorteil, neben der Lösung gleich den passenden Abschluss parat zu haben. Was in anderen Konstellationen aber auch ein Nachteil sein kann. Die Vorgehensweise wägen wir behutsam ab, damit alle Beteiligten profitieren können.

## Ein Immobilienspezialist in den Elbvororten sollte diese auch gut kennen.

### Wir lieben Immobilien.

Ganz besonders die der Elbvororte, in denen wir leben und seit über 20 Jahren arbeiten. Hier kennen wir die Menschen, die Geschäfte, die Stadtteilbesonderheiten und natürlich auch die Preisentwicklung der Immobilien.

Auch wenn es heute nicht mehr relevant zu sein scheint, wir nehmen uns im Vorfeld immer genügend Zeit, um die Persönlichkeiten kennen zu lernen. So machen wir das seit Jahren und wir werden auch weiterhin nicht nur den Details der Immobilien die größte Beachtung schenken.

### Wertschätzung. Respekt. Und Freude.

Aus Tradition sind wir klein und fein, verzichten auf massenträchtige Online- und Werbemechanismen und setzen auf höchst persönliche, individuelle und diskrete Objektvermarktung. Ob kleine Wohnung oder große Villa, Immobilien sind so verschieden wie die Menschen, die darin leben. Auch allein für ein gutes Gespräch stehen wir gerne zur Verfügung.

## Zu Fuß erlebt man mehr.

In unserem ersten Buch zum 20. Jubiläum geht es zwar nicht um Mobilien (Autos) oder Immobilien, sondern um die so schätzenswerten besonderen Grünflächen in den Elbvororten. Doch die genaue Kenntnis des Umfeldes der Wohn- und Geschäftshäuser hier ist unsere Stärke.

Stichwort unsichtbare Faktoren: Was zum Wohlfühlen beiträgt, sind auch die Dinge, die man nicht direkt sieht, aber im Unterbewusstsein wahrnimmt. Und eigentlich kann man nur zu Fuß einen echten Gesamteindruck (Licht, Schatten,

Farben, Düfte, Gerüche, Geräusche, Luftströme, Temperaturen, Feuchtigkeit oder Trockenheit und sogar Bodenbeschaffenheit) erhalten. Denn worauf es uns ankommt, ist nicht nur die Originalität, sondern auch die Aura und ein positives Gefühl. Ohne ein Objekt persönlich besichtigt zu haben, ohne die Menschen in der Immobilie erlebt zu haben und ohne Spaziergang in der Umgebung bieten wir kein Objekt an. So wird ein Verkauf bzw. Kauf nicht zum Abenteuer, sondern zu einem positiven Erlebnis.





# Immobilien vermarkten in den Elbvororten: lieber leise und erfolgreich.

**XX**  
*Jahre*  
**FOERSTERHILMS**  
Immobilien an der Elbe.



Als diskreter Partner wissen wir um persönliche Lebensphasen, Situationen und Möglichkeiten. Unsere Einstellung: Wer zu laut, zu oft und zu offensiv die Masse anspricht, wird seiner Aufgabe als Immobilienberater nicht gerecht. Und wer einen guten Abschluss statt den 100sten Interessenten bevorzugt, mit dem kommen wir gerne ins Gespräch.

Stüllbergstrasse 4, 22587 Hamburg, **T 040 866243 0**, [info@foersterhilms.de](mailto:info@foersterhilms.de)