

Unser Service für Verkäufer.













Seit über 60 Jahren:

Immobilien aus gutem Hause

Verkauf von Wohnimmobilien.
Unsere langjährige Marktkompetenz und das umfassende Fachwissen aller Mitarbeiter setzen wir für unsere Kunden ein. Unser Familienunternehmen besteht seit über 60 Jahren und mittlerweile sind Immobilien schon die Leidenschaft der dritten

Generation. Neue Impulse ergänzen sich bei uns optimal mit den Erfahrungen der vergangenen Jahrzehnte.

Dass Menschen ein Zuhause finden, in dem sie sich wohlfühlen, ist unsere tägliche Motivation. Für jede individuelle Immobilie den passenden Kunden zu finden – das ist unser Anliegen.



Teamstärke eines Familienunternehmens: 2. und 3. Generation von Witthöft Immobilien

Mit vier Schritten zum Verkauf

1 Marktanalyse und Objekteinschätzung

Ein Immobilienverkauf ist immer Vertrauenssache. Für eine kurze Vermarktungsdauer und die Erzielung des gewünschten Verkaufserlöses braucht es verschiedene Voraussetzungen: So ist eine genaue Kenntnis des Teilmarktes, in welchem das Objekt angeboten wird, ebenso erforderlich, wie die passende Einpreisung der Immobilie. Nach eingehender Besichtigung und Abgleich des Objektes

mit weiteren verfügbaren Angeboten schätzen wir den Marktpreis Ihrer Immobilie ein. Dabei berücksichtigen wir etwaige Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmale, die sich auf den Angebotspreis auswirken. So erhalten Sie als Verkäufer von uns eine treffsichere Marktpreiseinschätzung, auf deren Grundlage eine schnelle und reibungslose Vermarktung gewährleistet ist.

2 Stilsichere Objektaufnahmen

Der erste Moment einer Begegnung ist entscheidend. Professionelle und stilsichere Aufnahmen Ihrer Immobilie wecken schon vor der ersten Besichtigung Interesse und Verlangen. Das Resultat ist eine höhere Anzahl von Besichtigungen, was wiederum die Verkaufschancen steigert. Wir setzen Ihre Immobilie von Anfang an ins rechte Licht, denn unsere Erfahrung zeigt, dass gerade beim Immobilienkauf der positive visuelle Eindruck für eine Kaufentscheidung ausschlaggebend ist.





3 Erstellung des Verkaufsexposés

Vielleicht konkurriert Ihre Immobilie mit anderen Objekten, die zum Verkauf stehen? Potentielle Kaufinteressenten möchten die Objektdaten zur Verfügung gestellt bekommen und das in Form eines aussagekräftigen Exposés. Wir erstellen dieses mit allen notwendigen Informationen wie Lage des Objektes, Größe, Grundrissen und Fotos.

Da trotz zunehmender Digitalisierung eine große Anzahl von Kunden gern ein Exposé in Papierform in den Händen halten möchte, versenden wir dieses nicht nur in digitaler Form, sondern auch als hochwertige Ausdrucke. So können sich Interessenten in aller Ruhe mit den Besonderheiten Ihrer Immobilie auseinandersetzen.

4 Vermarktung/Verkauf

Damit Ihr Immobilienangebot einer möglichst großen Zielgruppe zugänglich ist, nutzen wir alle sinnvollen Verkaufskanäle und -aktivitäten. Neben der klassischen Vermarktung in Zeitung und regionalen Magazinen platzieren wir Ihr Objekt auch in den gängigen Internetportalen sowie auf unserer eigenen, stark frequentierten Website. Alle Interessenten in unserer Kundendatei, deren Suchkriterien zu Ihrem Objekt passen, erhalten Vorabinformationen.

Wir nutzen darüber hinaus die Auslagen unserer Immobilienshops, um Ihre Immobilie zu präsentieren und beantworten dort auch gern persönlich die Fragen möglicher Interessenten. Bei Bedarf und auf Wunsch bringen wir am Objekt selbst auch Verkaufshinweise an. Durch die Vielzahl und die Möglichkeiten der uns zur Verfügung stehenden Instrumente können wir unseren Kunden eine kürzestmögliche Vermarktungszeit mit optimalen Ergebnissen garantieren.

Unsere Leistungen für Verkäufer im Überblick

Nutzen Sie unser bewährtes Leistungsangebot für den optimalen Verkauf Ihrer Immobilie:

- Seriöse, kostenlose und schriftliche Marktwerteinschätzung auf Basis der aktuellen Preisentwicklung
- Immobiliencheck und Optimierungsempfehlungen zur besseren Vermarktung
- Erarbeitung eines aussagekräftigen Exposés
- Professionelle **Fotos** Ihrer Immobilie
- Überarbeitung sämtlicher Grundrisse
- Exposéversand an gelistete Interessenten aus unserer umfangreichen Datenbank
- Inserate: alle g\u00e4ngigen Internetportale, Witth\u00f6ft-Homepage, Tageszeitungen, Vermietungsschild (nach vorheriger Absprache)

- Optimale Präsentation Ihrer Immobilie in einem virtuellen 360°-Rundgang
- Ausschließlich Einzelbesichtigungen
- Besichtigungstermine auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten
- Vorauswahl geeigneter Interessenten
- Bonitätsprüfung des Kaufinteressenten
- Überprüfung des Kaufvertrags sowie Begleitung des Notartermins
- Erstklassiger Kontakt zu allen Hamburger Notaren
- Begleitung der Objektübergabe sowie Erstellung eines Übergabeprotokolls

Wichtig ist uns die Transparenz für den Eigentümer während unserer gesamten Verkaufsaktivitäten.







Referenzen

Wohnungen/Einfamilienhäuser in Hamburg



Eigentumswohnung in Volksdorf



Einfamilienhaus in Wellingsbüttel



Eigentumswohnung in Sasel



Einfamilienhaus in Sasel



Einfamilienhaus in Ohlstedt



Einfamilienhaus in Ammersbek



Einfamilienhaus in Bergstedt



Neubau-Eigentumswohnung in Wellingsbüttel



Einfamilienhaus in Ohlstedt



 $oldsymbol{Nils}$ Witthöft – Dipl. Kaufmann

 ${\bf Claudia\ Witth\"oft}-{\bf Immobilien fachwirt in}$

Rüdiger Witthöft – Immobilienkaufmann

Carsten Gütschow – Dipl. Sachverständiger

Wir beraten Sie gern – kompetent und unabhängig!







