

IMMER IN GUTEN HÄNDEN HS IMMOBILIENBERATUNG -Ihre zertifizierten Immobilienprofis



Geschäftsführung: Christian Sporbert (li) u. Hagen Herholdt

„Erbe, Trennung oder Umzug - Ein Hausverkauf ist immer ein komplexes Unterfangen mit individuellen Problemstellungen. Wir sorgen dafür, dass unsere Auftraggeber niemals den Überblick verlieren und sich am Ende unserer Zusammenarbeit ihren Wunschkäufer aussuchen können.“, berichtet Christian Sporbert.

Als geprüfter Immobilien-Mediator ist er der Fachmann zur Schlichtung bei Erbengemeinschaften und Trennungsimmobilen.

Ohnehin wird Expertise bei HS Immobilienberatung großgeschrieben: Nicht nur dank ihres betriebs- und immobilienwirtschaftlichen Hintergrunds, sondern auch mit Zertifizierungen zur Immobilienbewertung von DEKRA und der Sprengnetter-Akademie.

Hagen Herholdt, der zweite Geschäftsführer des Unternehmens, ist Sachverständiger/Spezialist für die Bewertung von Immobilien und Mitglied im Gutachterausschuss des Landes Sachsen-Anhalt, während Sporbert ehrenamtlich im Prüfungsausschuss der IHK Halle-Dessau aktiv ist.

„In unserem mehrköpfigen Team ist jeder Experte auf seinem Gebiet und engagiert sich täglich für den maximalen Erfolg unserer Auftraggeber.“ berichtet Hagen Herholdt stolz. Unreife Interessenten, die einem Zeit und Nerven rauben? Nicht bei HS Immobilienberatung.

Das Unternehmen erreicht durch eine umfassende Marketing-Strategie für Hausverkäufer regelmäßig mehrere tausend Kaufinteressenten für seine Mandanten. Dies ist durch optimierte hochwertige Zielgruppenwerbung möglich. Auch in Krisenzeiten vorbereitet: „Schon vor Jahren hatten wir die Vision, Immobilien rund um die Uhr begehbar zu machen.“ So ermöglicht HS Immobilienberatung schon seit 2014 kontaktlose Besichtigungen durch digitale Darstellungen der Immobilien/Objekte in hochwertigen 3D-Modellen. Durch die Verwendung dieser 3D-Besichti-

gungen qualifiziert das Unternehmen Interessenten bereits vor.

Die virtuellen Besichtigungen sind auch bei Bau-Profis und Banken gern gesehen. Gerade jetzt, wo diese selbst nicht an Hausbegehungen teilnehmen können, verschaffen sie sich so ein reales Bild der Immobilie, ohne beim Eigentümer persönlich vorstellig werden zu müssen. Diese Arbeit machen sich die Immobilienprofis für jedes ihrer 50 bis 55 Häuser, die sie im Jahr vor allem im Saale- und Burgenlandkreis sowie in Mansfeld-Südharz verkaufen.

Den Hauptvorteil der modernen Technologie sieht die HS Immobilienberatung beim Eigentümer, der verkaufen möchte: „Unsere Aufgabe ist es, dem Verkäufer die Möglichkeit zu schaffen, sich seinen Wunschkäufer auszusuchen. Dabei geht es nicht immer um den höchsten Preis, manche wollen ihr Haus auch in guten Händen wissen.“

Auf dem Weg zum Wunschkäufer gehe es darum, all jene, die nicht als Käufer infrage kommen zu disqualifizieren. Dabei hilft das virtuelle Modell.

Vor-Ort-Termine finden dann nur noch mit denjenigen statt, die schon durch das 3D-Modell gegangen sind und noch ernsthaftes Interesse haben. Dies Effizienz des Hausverkaufs wird durch ein klar strukturiertes Vermarktungssystem optimiert, d.h. wenig Besichtigungstermine und dennoch maximales Ergebnis.

„Wir geben in der Vermarktung immer Vollgas und versuchen, maximalen Druck auf den Kessel zu bringen. Dafür setzen wir auf eine professionelle Objektaufnahme, die eingehende Beratung und Begleitung des Kunden bei Angebotspreisermittlung, Besichtigungstermin und der Käuferauswahl sowie eine transparente Kommunikation, auch mit den Interessenten“, erläutert Herholdt die Strategie. Zur Rundumbetreuung gehört auch die Begleitung des Immobilienverkäufers zum Notartermin und die gemeinsame Objektübergabe. Durch Teilnahmen am Bundeskongress der mittelständischen Wirtschaft oder dem jährlichen Immobilien-Profi-Meeting sowie Beiträgen zu aktuellen Themen aus der Branche stellen die beiden Makler ihre Kompetenz unter Beweis.

Die herausragende Arbeitsweise der HS Immobilienberatung, gepaart mit persönlicher Fachkompetenz der Mitarbeiter, hat mittlerweile auch überregionale Türen geöffnet. Aktuelle Verkaufs-Referenzen in Niedersachsen, Bayern, Thüringen und Brandenburg zeigen das.

Eine besondere Verwurzelung mit der Region Halle-Leipzig zeigt HS Immobilienberatung durch die eigens ins Leben gerufene Spendenaktion.

Unter dem Motto „Gemeinsam Gutes tun“ spendet das Unternehmen von jedem Hausverkauf aus den eigenen Erlösen für wohltätige Zwecke.

Das Spendenziel bestimmt stets der Auftraggeber. Mit den Standorten in Leipzig, Merseburg und Mansfeld-Südharz stellt kurze Wege im mitteldeutschen Raum für Kunden und die eigenen Mitarbeiter sicher.

Kontakt:

Büro Leipzig: 0341 / 98 99 72 22

Büro Merseburg: 03461 / 30 40 11

Büro Klostermansfeld: 034772 / 89 98 98

Web: www.hs-ib.de

E-Mail: info@hs-ib.de

hs
HS Immobilienberatung
Wir sorgen dafür, dass Sie niemals den Überblick verlieren und sich Ihren Wunschkäufer aussuchen können.

www.hs-ib.de | info@hs-ib.de
034772-899898 | 03461-304011 | 0341-98997222

Wertermittlung vom Sachverständigen
Online 3D Modell
Planbares Vermarktungskonzept