

Immobilien-Welt

METROPOLREGION HAMBURG

HAMBURGS HAFENCITY BRILLIERT NICHT NUR MIT DER BAHNBRECHENDEN ARCHITEKTUR DER ELBPILHARMONIE. AUCH EINE GANZE REIHE VON WOHN- UND BÜROGEBÄUDEN SETZEN GESTALTERISCHE AKZENTE. UND BIETEN DEN BESCHÄFTIGTEN UND BEWOHNERN DIE ALLERBESTEN AUSSICHTEN.

SCHLÜSSELWORT

BERATUNG STATT REINER ABVERKAUF



Oliver Moll
Moll & Moll Zinshaus GmbH

Gang und Gäbe ist: Anstelle eines Maklers wird ein Berater auf Honorarbasis engagiert, der den gesamten Verkaufsprozess strukturiert. Er unterstützt beispielsweise bei der Preisfindung, bereitet Verkaufs- und Werbeunterlagen vor, führt Objektbesichtigungen durch, gibt Hilfestellung bei der Bewertung von Geboten und prüft Notarverträge. Im Vergleich zu einem Makler, der aufgrund seiner Arbeit auf Provisionsbasis an einem möglichst zügigen Verkauf des Objektes interessiert ist, kann der Berater sich dabei deutlich mehr Zeit für seine Arbeit nehmen. Das senkt auch das Risiko von unangenehmen Überraschungen. Ein Klassiker, der leider immer wieder vorkommt: Beim Notarbesuch wird schon zur Unterschrift des Kaufvertrages angesetzt und plötzlich stellt man fest, dass es noch ein Wegerecht gibt, das bisher völlig vernachlässigt wurde. Eine ärgerliche, aber eigentlich leicht vermeidbare Situation. Der Berater als einseitiger Interessenvertreter auf Honorarbasis wird aufgrund seines breiten Angebots das Zukunftsmodell der Branche sein. Und da in diesem System auch Käufer professionelle Berater an ihrer Seite haben, die direkt mit dem Berater auf Verkäuferseite verhandeln, wird es zu einer erheblichen Professionalisierung des Berufsstandes kommen – für mehr Leistung und weniger Enttäuschungen.
»www.mollundmoll.de

Hohe Erwartungen und Enttäuschungen liegen oft nah beieinander – auch bei Immobilien. Der Großteil der Hausbesitzer in Deutschland sind Laien, die wenig bis gar keine Erfahrung mit dem Verkauf von Objekten haben. Soll eine Immobilie veräußert werden, verlassen sie sich deshalb meist auf einen Makler, der ihnen in dieser Ausnahmesituation mit Rat und Tat zur Seite stehen soll. Das Problem: Viele Eigentümer sind sich gar nicht bewusst, dass sie eigentlich keinen Makler brauchen, sondern einen Dienstleister, der sie bei allen Fragen und Unsicherheiten rund um den Verkauf unterstützt. Denn die einzige Leistung, für die ein Makler laut Gesetz bezahlt wird, ist die Vermittlung. Die oft erwarteten Zusatzleistungen gehören nicht zu seinen offiziellen Aufgaben. Deshalb setzt sich langsam, aber sicher bei privaten Verkäufen ein Alternativ-Modell durch, das im professionellen Immobiliengeschäft bereits



NEUES FLAGGSCHIFF

WOHNEN MIT PANORAMABLICK

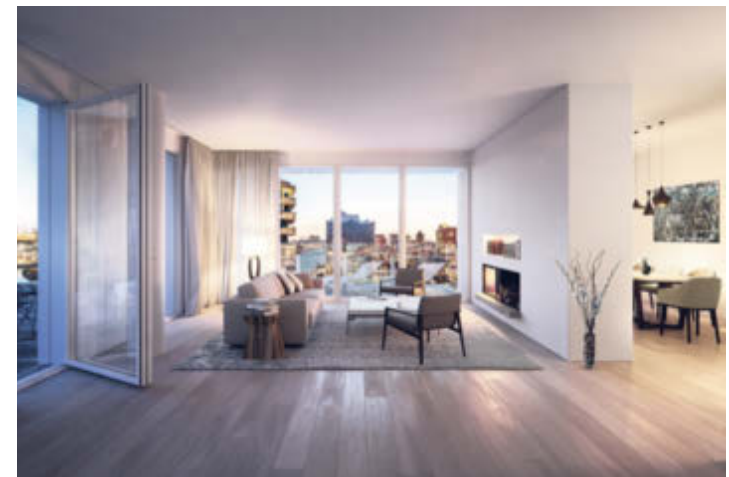
Es gibt Wasserlagen und besondere Wasserlagen.

Dieses ist eine. Denn das STRANDHAUS by Richard Meier bietet den Blick auf die Stadt, die Elbe, den Hafen und die Elbphilharmonie. Es ist das Flaggschiff des Strandkai-Quartiers und eine Topadresse für Eigentumswohnungen in Hamburg. 95 Prozent der Objekte mit einer Gesamtwohnfläche von 8270 m² sind folglich schon verkauft. Jetzt sind nur noch vier

Einheiten zu haben – und ein Penthouse. Die Objekte bieten von ca. 104 m² bis ca. 315 m² Wohnfläche und kosten von ca. 1,65 bis 3,09 Millionen Euro. Für das Penthouse gilt: Preis auf Anfrage.

Die Wohnungen in dem blütenweißen Gebäude sind nicht nur exquisit ausgestattet, sie bieten auch eine großzügige Tiefgarage, große Abstellräume im Keller und persönliche Weinklimaschränke (optional), Ladestationen für E-Autos-/Fahrräder (optional), einen Waschplatz für Hunde, Outdoor-ausrüstungen etc., einen privaten Fitnessbereich mit Weitblick in der Endetage sowie einen umfangreichen Concierge-Service.

Und natürlich ist auch die Haustechnik vom Feinsten mit einem optionalen Smart Home Konzept mit (zum Teil vorgerüstetem) KNX-Bussystem, Steuerung von Heizung, Licht und Sonnenschutz, Videogegensprechanlage, USB-Steckdosen in Wohn- und Schlafräumen und Glasfaserverkabelung. Das STRANDHAUS by Richard Meier ist Teil des gemeinsamen Neubauvorhabens der Quan-



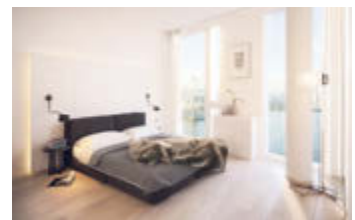
tum Immobilien AG und der Engel & Völkers AG, das aus drei Teilen besteht – aus einem Bürogebäude, in das im Laufe dieses Jahres Engel & Völkers mit seiner Unternehmenszentrale einzieht, einem Bereich mit Mietwohnungen und eben dem exklusiven Eigentumswohnungsbereich. Christian Völkers beschrieb das Konzept: „Das Strandhaus ist ein herausragendes Projekt, das die HafenCity

bereichert. Es bietet Hafentradition und Wohnmoderne.“ Und Philip Bonhoeffer, Geschäftsführender Gesellschafter Engel & Völkers Hamburg, sagt: „Das Wohnen in hochwertigen Neubauprojekten erfährt eine ungebrochen hohe Nachfrage. Besonders in sehr urbanen La-



gen geht der Trend zum Wohnen in exklusiven Hochhäusern. Die Elbphilharmonie und das STRANDHAUS in der HafenCity erfüllen diese Kriterien, sind einzigartige Baukunstwerke und zeichnen sich zudem durch spektakuläre, unverbaubare Ausblicke aus.“

»www.strandhaus.hamburg.



letten und darüber einer kleinen Gästewohnung. Das Unter- und das erste Obergeschoss der Mühle sind bislang nicht ausgebaut und noch mit den historischen Mühlengerätschaften ausgestattet. Bei einem Ausbau müsste der Denkmalschutz eingeschaltet werden. Das zweite und dritte Obergeschoss bieten rund 212 m² Wohnfläche. Glanzlicht für die Bewohner ist der zum Mühlensee hinreichende Balkon mit Wintergarten im zweiten Obergeschoss. Der gesamte Wohnbereich ist mit Parkett ausgelegt. Darunter liegt die Fußbodenheizung. Wegen des Denkmalschutzes ist ein Energiepass nicht erforderlich. Bei Baumaßnahmen gibt es ggf. Zuschüsse und Denkmal-AfA. Das Objekt kostet 1,45 Millionen Euro und wird vermarktet durch **Dominic Graf Bernstorff, Landhaus Immobilien, Telefon 040/229 67 93**

OBJEKT DER WOCHE

Ein See vor der Tür, ein Bach vor dem Haus und dennoch nur 40 Autominuten nach Kiel und 30 zum Hamburger Flughafen – diese denkmalgeschützte Wassermühle von etwa 1868 steht zum Verkauf. Ein romantisches Liebhaberobjekt bei Kaltenkirchen, das vor rund 20 Jahren nach langem Leerstand von seinem jetzigen Eigentümer für Wohnzwecke umgewidmet wurde. Der Mühlbach führt noch heute durch das Gebäude mit insgesamt vier Ebenen. Am westlichen Außengiebel gibt es einen angebauten Aufzug, sodass alle Wohnebenen bequem zu erreichen sind. Das rund 2800 m² große Hausgrundstück liegt sehr ruhig abseits der örtlichen Durchfahrtsstraße. Auf der dem Mühlensee abgewandten nördlichen Seite des Gebäudes befindet sich ein zweigeschossiger Anbau mit einem vollwertigen Büro und Toi-



Redaktion: Dr. Gisela Schütte · Anzeigen: Verlagsvertretung Stefanie Baltruschat · Tel. 040/70 70 89-00 · info@buero-baltruschat.de

19./20.05.2018

040-350 80 20 grossmann-berger.de **Grossmann & Berger macht. Gute Aussichten für Hamburgs Immobilienmarkt.** Grossmann & Berger

UNSERE BAUHERREN SIND VISIONÄRE

- Kundennähe: unser Credo
- Zuverlässigkeit: unsere Stärke
- Unsere Kompetenz: Ihr Vorteil
- Transparenz: Einfach gut beraten

HGK GmbH
Neuer Wall 10, 20354 Hamburg
Tel. 040-369 486 96 · www.hgk-hamburg.de

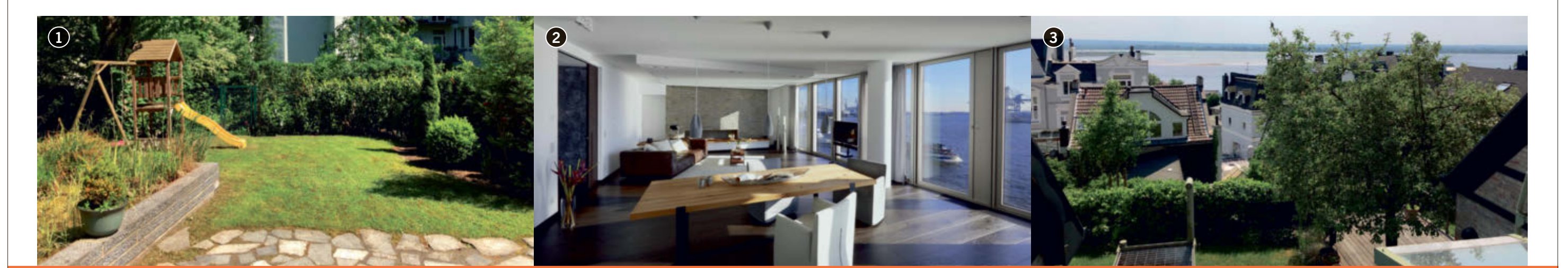
HGK
WIR BAUEN EXKLUSIVE HÄUSER

WIR SCHAFFEN WERTE

- innovative Architektur
- individuelle Hausplanung
- Festpreisgarantie
- Bauzeitgarantie
- Mollwitz-Qualität

Mollwitz Massivbau GmbH
Schleusenredder 17a · 22397 Hamburg
Tel. 040 645 395 0 · www.mollwitz.de

Mollwitz
—Massivbau—



ZUHAUSE IN BESTEN LAGEN

DAHLER & COMPANY
IMMOBILIEN

www.dahlercompany.de

1 // Winterhude - Familienfreundl. Gartenwhg. im Herzen von Winterhude, Bj. 2008, ca. 177 m² Wfl., 3,5 Zi. zzgl. Hobby-/Fitnessraum, Eichenparkett, ca. 52 m² gr. Wohn-/Essbereich, exkl. Bäder, hochw. Küche, FBH, TG-Stellplatz mögl., B, 46,9 kWh/(m²a), Kl. F, KWK-Fossil, KP: EUR 1.200.000,-

Büro Alster-Ost
Telefon: 040.87 87 87-0

2 // Altona Altstadt - Luxuriöse Design-Whg. mit Hafenpanorama direkt an der Elbe, Bj. 2012, 4. OG, ca. 183 m² Wfl., 2-3 Zi., großzügiger Wohn-/Essbereich, 2 stilvolle Bäder, hochw. Tischlereinbauten, Concierge-Service, ca. 20 m² Süd-/Westloggia, B, 68 kWh/(m²a), Kl. B, FW, KP: EUR 1.980.000,-

Büro Hafencity
Telefon: 040.70 38 38 40

3 // Blankenese - Idyllisches Elbblick-Ensemble, Baujahr 1975, ca. 143 m² im Haupthaus und ca. 31 m² Wohnfläche im Gästehaus, 6 Zimmer, Wintergarten, liebevoll angelegtes ca. 600 m² Süd-Grundstück, 2 Garagen, Gasheizung 2015, B, 70 kWh/(m²a), Klasse B, KP: EUR 2.500.000,-

Büro Blankenese
Telefon: 040.86 68 000-0

Die vom Käufer im Falle eines Ankaufs zu zahlende Maklerprovision beträgt 6,25 % inkl. der gesetzl. MwSt. bezogen auf den Kaufpreis.