Aufmerksamkeit erzielen ...

Das Druckhaus Wüst in Driftsethe ist die größte Druckerei im Landkreis Cuxhaven. Für unsere Kunden sind wir als mittelständischer Familienbetrieb seit mehr als 40 Jahren tätig. In Fragen der Qualität, des Preises und des Service macht uns niemand etwas vor. Technik auf dem neuesten Stand und qualifizierte Mitarbeiter machen uns zu Ihrer Wahl, wenn es um die Produktion Ihrer Unternehmens-Kommunikation geht. Zuverlässigkeit und Termintreue sind selbstverständlich.

Arbeiten Sie bereits mit einer Werbeagentur zusammen, können wir diese unterstützen. Unsere Grafik-Abteilung ist sehr leistungsfähig und lässt keine Wünsche offen. Über die Konzeption zur Gestaltung bis hin zum Finishing Ihrer Drucksachen erhalten Sie bei uns alles aus einer Hand:

- Geschäftsdrucksachen (Briefbogen, Visitenkarten, etc.)
- Falzflyer, Flyer, Handzettel
- Broschüren, Preislisten, Kataloge
- Bücher, Bildbände
- Schreibtischunterlagen, Blöcke
- Mailings inklusive Postversand
- Motiv-Kalender (auch in Kleinstauflagen)
- Logo-Gestaltung, Corporate Design
- Fahrzeugbeschriftung, Stempel
- Professionelle Bildbearbeitung
- Webseiten-Gestaltung und -Pflege

Steigern Sie mit unseren Druckerzeugnissen erfolgreich Ihre Bekanntheit oder informieren Sie über neue Produkte oder Leistungen. Wir passen Ihre Werbemaßnahme Ihren Bedürfnissen und Ihrem Budget an.

Wir freuen uns auf Sie ...

Druckhaus Wüst
Die Kreativdruckerei

Weißenberger Str. 12 · 27628 Hagen im Brem. · Tel. 0 47 46/94 64-0 · Fax 94 64-94 · www.druckhaus-wuest.de

www.immoboerse-nordwest.de

Jahrgang 11 | 2018 | GRATIS

Immobörse NORDWEST 4

EIN MAGAZIN DER IMMOBILIENBÖRSE NORDWEST GBR

- Einfamilienhäuser
- Reihenhäuser
- Bauernhäuser
- Grundstücke
- Eigentumswohnungen
- Freizeitobjekte
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbe-/Industrieobjekte (Kauf/Miete)
- Mietobjekte

Achim, EUR 449.000,00 Seite 7

Bremerhaven, EUR 435.700,00 Seite 7

Bremen-Oberneuland, EUR 790.000,00 Seite 9

Bremen, EUR 978.000,00 Seite 12

Lilie... Seite 5

RDM Lieber gleich zum RDM-Makler

SONDERDRUCK
Ungruh Immobilien

10 Makler ein Auftrag – das große Immobilien-An... ...ser-Dreieck!

Wir nutzen unsere Erfahrung für Ihren Erfolg

Der Immobilienmarkt

Der Entschluss steht fest: Die Immobilie soll verkauft werden. Doch zwischen dem Entschluss und einem strategischen Verkauf steht ein Berg von Fragen.

Isa Ungruh und ihr Team von Ungruh Immobilien haben sich darauf spezialisiert, Ihren Hausverkauf so reibungslos und angenehm wie möglich zu gestalten.

- eine professionelle Präsentation steigert den Erlös um bis zu 10 %
- das Gesamtkonzept schafft eine Ruhezone zwischen Verkäufer und der Vermarktung
- vom Kisten packen über Schönheitsreparaturen bis hin zum Notarvertrag bleibt so alles in einer Hand; ein reibungsloser Ablauf ist gesichert.

Wie viel muss, wie viel kann die Immobilie einbringen? Wo, wann und wie finden sich seriöse Kaufinteressenten? Wie wird der besondere Wert des Hauses sichtbar? „Die Gefahr liegt darin, mit einer Immobilie an den Markt zu gehen, ohne das Optimum auszuschöpfen“, sagt Isa Ungruh, Marketingexpertin und ausgebildete Immobilienmaklerin. Aber auch ein zu hoher Preis ist als Start gefährlich, deshalb ist eine passende Immobilienbewertung der ideale Ausgangspunkt.

Ausgehend vom bestehenden Erscheinungsbild gilt es, verstecktes Potenzial in Wohnräumen zu entdecken und diese Stärken zur Geltung bringen – das ist das Erfolgskonzept der Bremer Diplom-Betriebswirtin. Als Immobilien-Expertin mit professioneller Distanz zum Objekt weiß sie, was zu tun ist, damit schon der erste Eindruck zum Kaufanreiz wird.

”Ein Haus bewirbt sich beim Käufer.“

Die Extrameile macht den Unterschied

Jedes Büro hat zusätzlich zum kompetenten Kerngeschäft eine Spezialisierung. Bei Isa Ungruh ist es die Vorbereitung der Immobilie auf den Verkauf, das Räumen und Präsentieren.

Für Eigentümer, die meist keine Verkaufsprofis sind, ist der Prozess bis zum idealen Verkauf kaum zu überblicken. Deshalb bieten wir Profis von Ungruh Immobilien unseren Neukunden schrittweise Beratung und Immobilien-Entwicklung nach individueller Absprache. Nach einem ersten richtungweisenden Telefonat erhalten Hausbesitzer eine Checkliste als Leitfaden für die weitere Planung. Im Anschluss starten wir die Zusammenarbeit mit einer persönlichen Hausbegehung und -bewertung, um erste Ideen zu entwickeln und das konkrete Ziel abzustimmen.

Nach dem Treffen entwerfen wir einen genauen Zeitplan und erstellen ein Ausgangsangebot. Ergeben sich im Laufe des Prozesses weitere Aufgaben, die die Kunden delegieren möchten, sind weitere Serviceleistungen jederzeit zusätzlich wählbar.

Über das Kerngeschäft des Immobilienverkaufs hinaus entsteht somit ein Gesamtkonzept, damit es nur eine Ansprechperson für alles gibt, der Sie vertrauen können. Das beginnt mit der ersten Einschätzung. Was können wir tun, um ihre Immobilie von ihrer besten Seite zu präsentieren? Reicht Aufräumen? Wirkt der Garten als Unterstützung zum Haus? Wer kann diese Arbeit leisten?

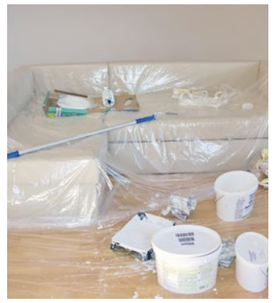
Wir wissen um die umfangreiche Vorbereitung einer Immobilie für den Verkauf. Die großen Themen, die wir nicht aus dem Blick verlieren sind meist:

- Haushaltsauflösung
- Renovierungsarbeiten
- laufende Pflege der Immobilie und Garten,

damit das Haus oder die Wohnung auch attraktiv angeboten werden kann. So bleibt vom Kisten packen bis zum Notarvertrag alles in einer Hand.

Mit viel Ruhe und Effizienz werden notwendige Schritte durchgeführt, mit so viel Absprache wie Sie es sich wünschen.

„Oft zahlen sich schon ganz kleine handwerkliche Dinge aus.“



Die Situation

Die private Immobilienwirtschaft ist geprägt von Lebensumständen: Verkauf und Kauf eines schönen Hauses oder einer Eigentumswohnung geschieht selten im luftleeren Raum sondern wird durch veränderte Lebenssituationen interessant.

Auf der Käuferseite stehen vielleicht berufliche Veränderungen bevor oder die Familiengröße ändert sich. Für die Verkäufer ist die Immobilie oft zu groß geworden oder passt nicht mehr zum Leben, so dass zwei Umbrüche zusammen treffen. Für alle Beteiligten ist das eine hochkomplexe Situation, in der ruhige und zielorientierte Unterstützung sehr willkommen ist. Wir bieten Ihnen eine professionelle Leistung:

Unterstützung im Kerngeschäft bei Verkauf und Kauf einer Immobilie durch fundierte Preisermittlung, Immobilienbewertung und Verhandlungsabwicklung. Ebenso ist es von großem Vorteil, wenn es eine kompetente Anlaufstelle gibt, eine Art Ruhezone zwischen Interessenten und Verkäufern. So können alle Fragen, Anmerkungen, Veränderungswünsche etc. mit der persönlichen Maklerin geklärt werden und treffen die Verkäufer nicht direkt. Das bringt viel Struktur in die Situation und beruhigt in den Ablauf.

„In unübersichtlichen Zeiten große Themen abgeben – wer will das nicht?“

Der Verkauf

Die Verkaufsphase ist der Hauptteil der Zusammenarbeit. Damit hier alles rund läuft, bedarf es einer gründlichen Vorbereitung.

Damit der Verkauf zügig und diskret erfolgen kann, kümmert sich das Team von Ungruh Immobilien im Vorfeld um die Zusammenstellung der relevanten Daten und Unterlagen: Bauunterlagen, Schnitte, Marktanalysen, Bewertung usw.

Daraufhin kann die hochwertige Erstellung von Anzeigen in Printmedien, auf der eigenen Webseite und auf Internetportalen wie Immonet, Immowelt und Immobilienscout erfolgen – auf Wunsch immer in enger Abstimmung mit den Kunden. Natürlich werden zeitnah Besichtigungen organisiert und wichtige Fragen zum Immobilienmarkt beantwortet. So steht bei uns klar im Zentrum, dass unsere Kunden ihre Immobilie punktgenau und ruhig zu einem fairen Preis vermittelt bekommen.

Förderlich ist dabei natürlich die langjährige Erfahrung, aber auch die fundierten Voraussetzungen: so ist Isa Ungruh nicht nur Diplom-Betriebswirtin mit Schwerpunkt Marketing und hat einen MBA in Finanzen absolviert, sondern sie ist darüber hinaus ausgebildete Immobilienmaklerin.

Für den Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie haben die Maklerinnen von Ungruh Immobilien die richtigen Kompetenzen für Sie.

„Der Blick eines Profis kann den Verkaufserlös um bis zu zehn Prozent steigern.“

Das Team

Die Maklerinnen von Ungruh Immobilien sehen sich als Vermittlerinnen. Nach einer gründlichen Vorbereitung wird eine Einigung erzielt, die für alle Beteiligten ein Erfolg ist.

Das in Schwachhausen ansässige Frauenteam geht genau auf die individuellen Vorstellungen und Wünsche der Kunden ein. Die hohe Abschlussquote, die aufgrund der guten und intensiven Vorbereitung und Vermittlungsarbeit zwischen Anbieter und Interessent erzielt werden kann, spricht für sich.

Isa Ungruh, MBA

Bildnachweise: Jan-Rathke · Anthony Shaw / Fotolia · flashpics / Fotolia · spuno / Fotolia · Susanne Gütter / Fotolia · Svemi / FotoliaFo Fotolia