

# Verschenken Sie kein Geld beim Immobilienverkauf!

Jede Immobilie hat ihren fairen,  
marktgerechten und besten Preis!

Herausgeber: Thorsten Hausmann

2. Auflage



**WHS Hausmann®**  
**Immobilien Beratung**  
Familienunternehmen seit 1954

» Die Unternehmerfamilie Hausmann möchte Sympathie entwickeln und glaubhaft nach außen tragen. Sie möchte den Spirit und die Kultur des seit 1954 bestehenden Familienunternehmens mit traditionellen Wertvorstellungen leben und dies die Menschen und Kunden täglich erleben lassen! «



Thorsten Hausmann



Hildegart Hausmann



Tjersti Hausmann



Tanja Hausmann



Dorte Hausmann

**Für ein Beratungsgespräch freuen wir uns über Ihren Anruf:**

**(040) 529 600 48**

Ihr fairer Partner für Verkauf, Vermietung und Verwaltung von Immobilien!

Herausgeber: Thorsten Hausmann

# Verschenken Sie kein Geld beim Immobilienverkauf!

Jede Immobilie hat ihren fairen,  
marktgerechten und besten Preis!

## **Inhalt**

Vorwort .....	5
<b>Der richtige Verkaufspreis .....</b>	<b>6</b>
<b>Die Vorbereitungsphase – Beschaffung der Verkaufsunterlagen .....</b>	<b>12</b>
Der Energieausweis .....	13
Die Flurkarte .....	14
Der Grundbuchauszug .....	15
Baupläne .....	16
Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung .....	17
Baulastenverzeichnis .....	18
Protokolle der Eigentümerversammlungen .....	19
Auszüge aus dem Kampfmittelbelastungskataster .....	20
Altlasthinweiskataster .....	21
Prüfung der Hochwasserrisikokarten .....	22
Baumkataster .....	23
Grundsteuerbescheid, Versicherungsschein, Bewirtschaftungskosten .....	24
Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung, Instandhaltungsrücklage u. Mietverträge .....	25
<b>Die Verkaufspräsentation – Das Exposé .....</b>	<b>26</b>
Grundrisse .....	26
Texte .....	27
Das richtige Foto .....	28
360°-/3D-Rundgänge .....	29
Luftaufnahmen .....	30
Virtuelles oder digitales Homestaging .....	31
Klassisches Homestaging .....	32
<b>Die Vermarktung .....</b>	<b>34</b>
In den Printmedien .....	34
Über Immobilien-Portale .....	36
Suchkunden .....	37
Die Makler-Website .....	38

Präsentation vor Ort.....	40
Präsentation in der Nachbarschaft .....	41
Gutachtertermin der finanzierenden Bank .....	42
Das Geldwäschegesetz / Versteckte oder verschwiegene Mängel .....	43
Tipps vom Experten .....	44
<b>Die sechs erfolgreichen Verkaufswege .....</b>	<b>47</b>
Der klassische Maklerverkauf .....	48
Persönliche Interessenvertretung .....	49
Verkauf mit befristeter Rückanmietung .....	50
Das Hausmann-Wohnrechtmodell .....	51
Die freiwillige Immobilienauktion .....	52
Das digitale Gebotsverfahren .....	53
<b>Leitfaden für Sie als Verkäufer .....</b>	<b>54</b>
Kundenempfehlungen .....	56
Empfehlen Sie uns! .....	57
Netzwerk .....	58
Verbände .....	59
Der Herausgeber .....	61
Hausmann Immobilien seit drei Generationen .....	62
Impressum .....	64

**Gender-Hinweis:** Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



## Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

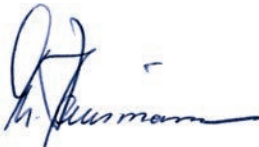
wer seine Immobilie verkauft, hat viel zu beachten und muss teure Fehler vermeiden. Nur wer gut informiert ist, kann die richtigen Entscheidungen treffen.

Um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, kommt es auf die richtige Marktpreiseinschätzung an!

Um marktrelevante Preise für Immobilien zu ermitteln, muss man den Markt kennen – und zwar sehr genau und über viele Jahre hinweg. Das braucht Erfahrung und Expertenwissen. Die Hausmann Immobilien Beratung ist Experte und gibt dieses Wissen gern weiter.

Als ortsansässiger Makler sind wir Teil des lokalen Marktes. Unser Team kennt jede Straße, jedes Grundstück, und wir können eine punktgenaue Marktpreiseinschätzung der zu verkaufenden Immobilie abgeben. Lassen Sie sich beraten!

Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen und biete Ihnen selbstverständlich ein persönliches Beratungsgespräch an.



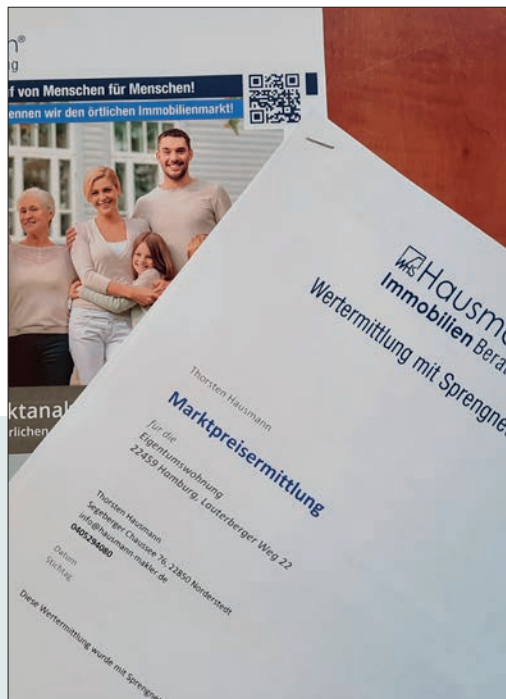
Thorsten Hausmann  
Hausmann Immobilien

 Hausmann®  
Immobilien Beratung

# Der richtige Verkaufspreis

Der Wunsch nach einer eigenen Immobilie ist ungebrochen. Die Nachfrage ist abhängig von den aktuellen Rahmenbedingungen. Diese können stark schwankend sein.

Zu jeder Zeit ergibt sich der Kaufpreis aus Angebot und Nachfrage. Jede Immobilie ist individuell und lässt sich zu einem marktgerechten und fairen Kaufpreis veräußern.



Marktwertgutachten für die Hausmann-Kunden



Die Vorstellungen vom richtigen Kaufpreis sind bei Verkäufern und Käufern unterschiedlich:

**Jeder Verkäufer möchte seine Immobilie zu einem guten Preis verkaufen, und jeder Käufer möchte für die zu kaufende Immobilie nicht zu viel bezahlen!**

An dieser Stelle ist es wichtig, den besten Preis einer Immobilie zu kennen, damit diese erfolgreich verkauft wird. Wie finden Verkäufer genau diesen richtigen Verkaufspreis?

Tanja Hausmann führt dazu aus:

„Um dem Verkäufer einen richtigen Kaufpreis zu empfehlen, besichtige ich die Immobilie vom Keller bis zum Dach.

Ich lasse mir von den Verkäufern über Investitionen der letzten Jahre berichten, insbesondere über bereits getätigte oder notwendige Modernisierungsmaßnahmen im Rahmen der energetischen Sanierung.

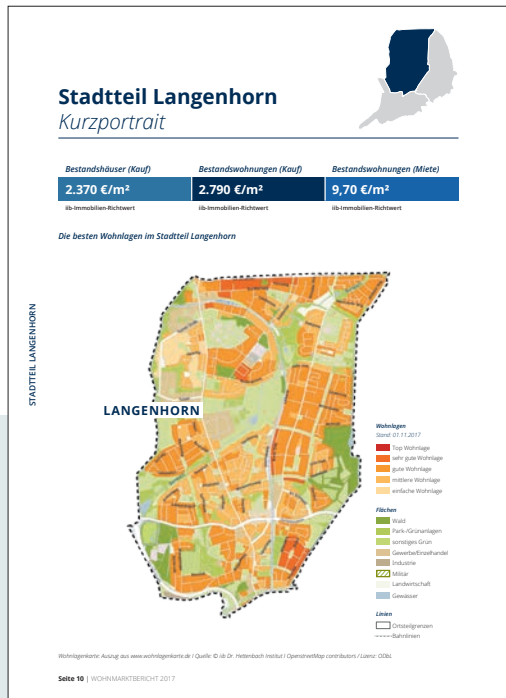
Dazu bewerte ich die Lage und das soziale Umfeld, wie Schulen, Kitas und Einkaufsmöglichkeiten. Ganz wichtig sind die Verkehrsverbindungen mit Bus oder Bahn.

All dies berücksichtige ich in meiner Wertermittlung. Die entsprechende Ausbildung habe ich als zertifizierte "Geprüfte Marktwert-Maklerin" bei Sprengnetter absolviert.

Um meine Preisempfehlung abzusichern, fließen alle diese Informationen in zwei Marktwertgutachten ein; das eine nach iib Institut Dr. Peter Hettenschbach, das andere nach Sprengnetter (Das Unternehmen legt die Fakten des Deutschen Instituts für Normung e.V. zugrunde, die der DIN-Normenausschuss Bauwesen für die Wertermittlung vorgibt).“

Diese beiden Gutachten bekommt der Verkäufer in Kurzform an die Hand, so dass er die Erkenntnisse transparent nachvollziehen kann. Schließlich treffen sich die Hausmann-Experten mit dem Eigentümer zum Beratungsgespräch und ergänzen die Marktwertgutachten durch ihre langjährigen Erfahrungen.

## Das Ergebnis ist ein realistischer Marktpreis: Der Verkaufspreis



Der lokale Experte  
kennt das Umfeld

Ein erster Richtwert lässt sich über die Website des Familienunternehmens herausfinden. Die Analyse stützt sich auf die Erkenntnisse des renommierten Marktforschungs- und Preisfindungsinstitutes iib von Dr. Peter Hettenbach.

Berücksichtigt werden die tatsächlich erzielten Verkaufspreise, die der Gutachterausschuss für die Bodenrichtwerte der jeweiligen Region in den vergangenen 24 Monaten zusammengetragen hat.



<https://www.hausmann-makler.de/service/was-ist-ihre-immobilie-wert/>



Die Hausmann-Partner für den richtigen Marktpreis



# Zertifizierte Expertise für den richtigen Verkaufspreis!



## Der beste Partner für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie sind wir, denn wir kennen den lokalen Markt.

Tanja Hausmann, als „Geprüfte MarktWert-Maklerin“ zertifiziert, besichtigt die Immobilie vom Keller bis zum Dach, lässt sich Belege über die Investitionen der letzten Jahre vorlegen und ermittelt die Kosten, die für eine Modernisierung, wie zum Beispiel die energetische Sanierung, anfallen werden. Außerdem informiert sie sich über das Umfeld. Wo gibt es Schulen, Kitas, Einkaufsmöglichkeiten? Wie ist die Verbindung mit Bus und Bahn? All diese Erkenntnisse fließen in das Marktwertgutachten ein.

## Gerne sind wir Ihre persönliche Immobilienberatung!

## Wünschen Sie eine persönliche Beratung oder eine qualifizierte Marktwerteinschätzung?

Wenden Sie sich gern an Tanja Hausmann: (040) 529 600 48

## Die Vorbereitungsphase – Beschaffung der Verkaufsunterlagen

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie setzt sich aus vielen Bausteinen zusammen. Der Verkäufer braucht Zeit und Energie, um die nötigen Unterlagen zu beschaffen. Sie müssen nicht nur komplett vorliegen, sondern vor allem auch den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.



# Der Energieausweis

Unverzichtbar ist ein aktueller Energieausweis, der nicht älter als zehn Jahre sein darf. Es gibt zwei Formen des Energieausweises: einen Bedarfs- und einen Verbrauchsausweis. Der Verbrauchsausweis ist meist günstiger, aber weniger aussagekräftig als der Bedarfsausweis, da die Daten mit geringerem Aufwand erhoben werden.

Die wichtigsten Kenndaten wie der Energiebedarf bzw. Energieverbrauch und der Energieträger (z. B. Gas, Öl, Pellets oder Wärmepumpe) müssen schon in der Immobilienanzeige angegeben werden. Dies gilt auch für das im Ausweis aufgeführte Baujahr des Gebäudes.

**Ohne einen gültigen Energieausweis ist ein Verkauf praktisch nicht möglich. Wer seine Verkaufsdaten ohne diesen Nachweis veröffentlicht, muss bis zu 50.000 Euro Strafe zahlen!**

**ENERGIEAUSWEIS** für Wohngebäude  
gemäß des § 7a W. Gebäudeenergiegesetz (GEG) vom 1. August 2020

Erforderer Energieverbrauch des Gebäudes: **Registrierenummer:** 111-2022-003812-3

**Energieverbrauch**  
Trägergruppenkategorie: 1/2 (1/2) (Eigentum 50% / Miet 50%)

**Energieverbrauch dieses Gebäudes (Erfolgsgröße in Immobilienanzeigen)**

Trägergruppe	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme
Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme	Wärme

**Vergleichswerte Endenergie<sup>1)</sup>**

Die nachfolgend aufgeführten Vergleichswerte beziehen sich auf Gebäude, die nach dem 1. August 2020 gebaut wurden und die nach dem 1. August 2020 in Betrieb genommen wurden. Die Werte sind in der Tabelle angegeben. Die Werte sind in der Tabelle angegeben. Die Werte sind in der Tabelle angegeben.

**Bemerkungen zum Verfahren:**

Die Angaben zur Ermittlung des Energieverbrauchs beruhen auf dem vom Eigentümer des Gebäudes zur Verfügung gestellten Daten. Die Angaben sind in der Tabelle angegeben. Die Angaben sind in der Tabelle angegeben.

Energieausweis

# Die Flurkarte

Die Flurkarte wird auch Liegenschafts- oder Katasterkarte genannt. Sie wird vom Käufer und seinem Finanzierer zwingend verlangt.

Die Flurkarte darf nicht älter als drei Monate sein. Diese ist beim zuständigen Katasteramt erhältlich.



Flurkarte



# Der Grundbuchauszug

Ohne Grundbuchauszug, der höchstens sechs Monate alt sein darf, kann der Notar den Kaufvertrag nicht beurkunden, und die Banken geben keine Finanzierungszusage.

Dieses Dokument können Verkäufer online bestellen oder beim Grundbuchamt anfordern.

Amtsgericht		Norderstedt		Grundbuch von		Bestandsverzeichnis	
Blatt- nr.	Blöcke nr.	Gemarkung (Ortsteil/Blatt- nr.)	Flur- nr.	Karte nr.	Flurstück nr.	Wirtschaftsart und Lage	
						a	b
		1/12 Miteigentumsanteil an dem Grundstück Harksheide	005	70/23	Gebäude- und Freifläche, Sonnenzuweg 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15		
		Harksheide	005	70/24	Gebäude- und Freifläche, Sonnenzuweg 17, 19, 21, 23		

verbunden mit dem Sondereigentum an der in Aufteilungsplan mit Nr. 11 bezeichneten Wohnung sowie dem Sondernutzungsrecht an der mit Nr. XI bezeichneten Grundstücksfläche.

Der Miteigentumsanteil ist insoweit beschränkt, wie ihm Sondereigentumsrechte, eingetragen in den Grundbüchern von Harksheide Blatt 2865 bis 2876, entgegenstehen.

Im übrigen wird wegen des Gegenstandes und des Inhalts des Sondereigentums sowie des

**Amtsgericht Norderstedt**  
**Grundbuch**  
von  
**Harksheide**  
**Wohnungsgrundbuch**

ist zur Fortführung auf EDV neu gefasst worden und dabei an die Stelle des bisherigen treten. In dem Blatt enthaltene Rötungen sind unter Umständen schwarz sichtbar.  
den am 25.01.2012.

Ditmer

Abdruck: 14.04.2023 13:38:21  
Erzeugung vom: 25.01.2012

Seite

Der Grundbuchauszug

# Baupläne

Baupläne benötigen den amtlichen Genehmigungsvermerk. Die Unterlagen im DIN-A1-Format werden allerdings nicht zugeschickt, sondern müssen beim Bauamt eingesehen und abfotografiert oder kopiert werden.

Dafür vergibt die Behörde einen Termin; ein Zeitfenster, das oft knapp bemessen ist. Die Wartezeit beträgt bis zu drei Monate. Passt das Datum nicht, gilt es, einen neuen Termin zu vereinbaren und wieder zu warten.


<b>FREIE UND HANSE:</b> Bauaufsichtsbehörde :		1903 Blatt Größe <b>740</b> mm		3	42
Baubehörde Bauordnungsamt -BOA 221- Stadthausbrücke 8 2000 Hamburg 36		Den <u>11.11.1990</u> Ort <u>Hamburg</u> , Landstr. <u>46</u> Anzahl <u>5 91 05 - 214</u> Seiten <u>Drehzahl - 27</u> Sachverhalte		<b>FREIE UND HANSESTADT HAMBURG</b> Bezirk <u>Hamburg</u> Quartier <u>Publiushüttel</u> Baugrubenabteilung	
<b>Öffentlicher Bauherr:</b> Deutsche Bundespost Oberpostdirektion Hamburg Referat 252 B-2 Oberseezing 30 2000 Hamburg 60		<b>BAUGENEHMIGUNGSBESCHEID</b> Nr. <u>324</u> / <u>12</u>			
<b>Baubesitzer:</b> Duleberg 1 AUSWEISUNG: GE		Nach § 59 der Hamburgischen Bauordnung (HBO) vom 10. Dezember 1988 wird aufbehalten: private Rechte Dritter, die Zustimmung nicht auf dem vorbestimmten Grundstück hat; das Bestehen und Bestehenvermögen verstanden. Sonstige Anm. <u>3/2,2</u>			
<b>Bauliche Anlage:</b> Umbau und Sanierung dienstgebäudes		„400 Fflv-Garage zu errichten.“			
<b>ERLÄUTERUNGSBESCHEID NR. 1</b> (zum Zustimmungsbescheid) über die Änderung der Nr. 005.01 (Zustimmungsbescheid) vom 15.04.1990		Die Vorlagen: keine sind geprüft.			
Die nachfolgenden Entscheidungen, und Auflagen, Hinweise und grünen sind zu beachten und einzuhalten. Die Nr. 005 wird hiermit aufgehoben.		I.			
		1. Eintrag Eintragungsbescheid ist über geringfügigen Bauvermerk mit dem Beginn der Bauarbeiten auf den Bauplan und Eintragungsbescheid zu machen. Die genehmigten Baupläne sind mit dem Bauplan zusammengefasst und dem Bauplan beizugeben. 2. Jede Bauvermerk ist dem genehmigten Bauvermerk beizugeben. Baugenehmigung Diese Baugenehmigung ist von Beginn der Arbeiten anzuwenden. 3. Jede Änderung der Baugenehmigung ist mit dem Bauplan und dem Bauplan zusammengefasst und dem Bauplan beizugeben. Die Baugenehmigung ist mit dem Bauplan zusammengefasst und dem Bauplan beizugeben. Die Baugenehmigung ist mit dem Bauplan zusammengefasst und dem Bauplan beizugeben.			

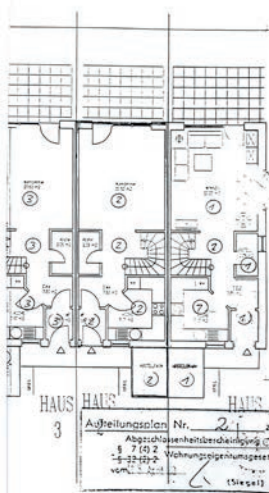
Genehmigte Baupläne

# Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung

Wird eine Eigentumswohnung verkauft, muss der Verkäufer die Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung im Original vorlegen. Die Abgeschlossenheits-erklärung stellt zeichnerisch dar, welche Räume zur Wohnung gehören. Die Teilungserklärung regelt die Aufteilung des Gebäudes sowie die Rechte und Pflichten des einzelnen Eigentümers.

Die Abgeschlossenheitsbescheinigung muss ebenfalls beim Bauamt/Grundbuchamt kopiert werden. Die Wartezeit für einen Termin beträgt bis zu drei Monate.

<b>FREIE UND HANSESTADT HAMBURG</b>	
Bezirksamt Eimsbüttel Ortsamt Lokstedt Baubehörung -Bauprüfung- Garstedter Weg 9	22451 Hamburg, den 15.04.1998 (h0) Gz.: 17/BA3 / 373 / 98 Techn. Sachverst.: WBR Jupp/WB Telefon: 55 444 240 BN: 9.08. Telefax: 55 444 368 Sprechzeiten: mo - di 09.30 - 11.30 Uhr do 14.00 - 18.00 Uhr fr 09.30 - 11.30 Uhr
<b>Grundstück:</b>	
Straße: Grundbes.-Nr.: Niendorf Demarkung: Niendorf Flurstück-Nr.: 3349,11027,1129 Baublock-Nr.:	
<b>ABGESCHLOSSENHEITSBESCHEINIGUNG</b>	
Die Abgeschlossenheit der Wohnungen und sonstiger Räume nach § 7 Abs. 4 Nr. 2 und § 22 Abs. 2 Nr. 2 des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) vom 13.1.1974 in der geltenden Fassung wird bescheinigt.	
Die in den beiliegenden Aufteilungsplänen Nr. 1 - 45 mit Nr. 1 bis 28 bezeichneten Wohnungen einschließlich der mit den gleichen Nummern gekennzeichneten zugehörigen Abstellräume im Kellergeschoss und Spitzboden	
In den zu errichtenden Gebäuden sind in sich abgeschlossen. Sie entsprechen daher dem Erfordernis des § 3 Abs. 2 WEG - Sonderparagrafen.	
Höppler	
<b>Hinweise:</b> Diese Bescheinigung gilt nur in Verbindung mit den oben angeführten Aufteilungsplänen. Die Abgeschlossenheitsbescheinigung vom 21.02.96 wird hiermit für ungültig erklärt.	
Über die Gebühr ergeht ein gesonderter Bescheid.	



HAUS 3    HAUS 2    HAUS 1  
 Aufteilungsplan Nr. 21 zur  
 Abgeschlossenheitsbescheinigung  
 § 7 (9) 2  
 Wohnungseigentumsgesetz  
 vom 13.1.1974  
 (Siegel)

**ANLAGE ZUR Abgeschlossenheitsbescheinigung**

BAUVORHABEN      Neubau Reihenhausanlage  
 Hamburg-Niendorf

Abgeschlossenheitsbescheinigung

# Baulastenverzeichnis

Um den Wert einer Immobilie zu ermitteln, ist es für den Käufer wichtig, Kenntnis über mögliche Baulasten zu haben.

Auch diese Unterlage wird zwingend vom Finanzierer verlangt.

Den Auszug aus dem Baulastenverzeichnis erhalten Sie beim zuständigen Bauamt. Der Auszug darf nicht älter als sechs Monate sein.



Freie und Hansestadt Hamburg  
Landesbetrieb Geoinformation und Vermessung

Auftragsnummer: [REDACTED]  
13. März 2023

**BESCHEINIGUNG ÜBER EINTRAGUNGEN IN DAS  
BAULASTENVERZEICHNIS**

Per Zeichen: [REDACTED]  
Für das Flurstück [REDACTED]  
der Gemarkung Langerhorn —

und im Baulastenverzeichnis nach § 70 der Hamburgischen Bauordnung (HBAO)  
vom 14. Dezember 2005, keine Belastungen eingetragen.

—

Es wird darauf hingewiesen, dass bereits vor Einführung des Baulastenzeichnisses 1990 landesrechtliche Belastungen oder Beschränkungen wie z.B. Höljeneigenschaften begründet werden konnten. Diese könnten bisher nicht alle in das Baulastenverzeichnis des Landesbetriebes Geoinformation und Vermessung übernommen werden. Auch die nicht in das Verzeichnis eingetragenen Belastungen können sich teilweise aus Unterlagen darüber sind ggf. in der Bau- oder Grundstücksakten bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde zu finden.

Auskünfte hierzu erteilt das Zentrum für Wirtschafts/Ordnung, Bauen und Umwelt:  
Bezirksamt Hamburg-Nord, Fachamt Bauprüfung, Kümmellstraße 6, 20249 Hamburg,  
Tel.: (040) 42804-6905, FAX (040) 42804-8710

Diese Bescheinigung wurde maschinell erstellt und ist ohne Unterschrift gültig.

LDW/AG/ET/0233

Bescheinigung über  
Eintragungen in das  
Baulastenverzeichnis

# Protokolle der Eigentümerversammlungen

Der Verkäufer hat dem Kaufinteressenten unbedingt die Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten 5 Jahre zu übergeben und Einsicht in das Beschlussbuch zu gewähren.

**Und er sollte auch über alle Maßnahmen und Investitionen informieren, die schon besprochen, aber noch nicht beschlossen sind!**

<p style="text-align: center;"><b>Niederschrift 2022/1</b> über die ordentliche Wohnungseigentümerversammlung der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer WEG 961 /</p> <p><b>Versammlungsart:</b> Tunisi Restaurant, Alstrij-Schloßler-Strade 49, 22083 Hamburg</p> <p><b>Versammlungstermin:</b> Dienstag, den 01. November 2022 um 17:30 Uhr</p> <p><b>Eigentümer:</b> 18 Wohnungseigentümer persönlich oder durch Vollmacht vertreten. (Die Anwesenheitsliste ist dem Original der Niederschrift, das sich bei unseren Akten befindet, als Anlage beigefügt.)</p> <p><b>Verwaltung:</b> Herr Strobel als Versammlungsführer</p> <p><b>TOP 1 Begrüßung und Feststellung der Beschlussfähigkeit</b></p> <p>Um 17:37 Uhr eröffnet Herr Strobel die Versammlung und begrüßt die Anwesenden. Es wird festgestellt, dass zu dieser Versammlung ordnungsgemäß geladen wurde und dass die Versammlung gem. § 23 WEG unabhängig von der Anzahl der auf der Eigentümerversammlung anwesenden bzw. durch Vollmacht vertretenen Eigentümer beschlussfähig ist.</p> <p>Dass Stimmrecht besteht sich gem. § 21, Nr. 4 der Teilungserklärung, somit verfügt jede Wohnung über 2 Stimmen.</p> <p>Die Versammlungsleitung weist darauf hin, dass für die nachfolgende Beschlussfassung nach der geltenden Rechtsprechung die Vorlage von mindestens 3 Angeboten vor der Beschlussfassung erforderlich ist.</p> <p>Um die Vorgaben der aktuellen Rechtsprechung zu erfüllen, müsste zunächst die erforderliche Anzahl an Angeboten eingeholt und erst nach Vorlage entsprechender Angebote im Rahmen einer weiteren Versammlung der Wohnungseigentümer eine Abstimmung zu diesem Tagesordnungspunkt erfolgen. Allen das Fehlen eines oder mehrerer Angebote wird ausdrücklich bei einer gegen einen gefällten Beschluss erhobenen Anfechtungsklage zu einer Ungültigkeit des Beschlusses durch das Gericht und einer Kostenbelastung sämtlicher Wohnungseigentümer führen.</p> <p>In Kenntnis dieses Hinweis auf die möglichen Folgen und insbesondere der Gefahr einer entsprechenden Kostenbelastung erheben die anwesenden Wohnungseigentümer durch eine Abstimmung zu den nachfolgenden Tagesordnungspunkten.</p> <p><b>TOP 2 Diskussion und Beschlussfassung über die Genehmigung der Hausgeld-Jahresabrechnung (Nachschlüssel-Anpassung der beschlossenen Vorschüsse) der Jahre 2019, 2020 und 2021 sowie der daraus resultierenden Einzelabrechnungen</b></p> <p>(Die Abrechnungen haben Sie bereits mit Schreiben vom 15.04.2020 und 04.08.2021 mit dem Einladungscheiten erhalten)</p> <p>Die Beauftragung ist von den Besitzen ohne Beanstandungen durchgeführt worden. Es wird folgender Antrag gestellt:</p>	<p><b>TOP 7 Beratung und Beschlussfassung über die Beauftragung eines Fachingenieurs mit der Planung und Erstellung eines Leistungsverzeichnisses für die Sanierung des Daches sowie über die Finanzierung der Maßnahme.</b></p> <p>Hierwilo: Ab 2015 müssen bei einer Dachsanierung gem. dem Hamburger Klimaschutzgesetz Solaranlagen eingebaut werden.</p> <p>Es wird folgender Antrag gestellt:</p> <p>Die Gemeinschaft der Eigentümer beschließt die Beauftragung des Herrn Cario von Bauinstitut Bringe mit der Planung und Erstellung eines Leistungsverzeichnisses sowie der Einholung von Vergleichsangeboten für die Sanierung des Daches.</p> <p>Die Gemeinschaft der Eigentümer wünscht, dass die Dachsanierung vor 2025 durchgeführt wird, da ab Januar 2025 im Zuge von Dachsanierungen Solaranlagen montiert werden müssen.</p> <p>Die Finanzierung für die Leistungen des Bauinstituts Bringe erfolgt aus der Erhaltungsrücklage.</p> <p>Der vorstehende Antrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis mehrheitlich angenommen.</p> <p>13 Ja-Stimmen      0 Nein-Stimmen      0 Enthaltungen.</p> <p><b>TOP 8 Beratung und Beschlussfassung über den Austausch der Hauslangengitter gegen eine neue stilgerechte Hauslangengitter. Die Vergabe der Arbeiten soll nach Vorlagen von drei Vergleichsangeboten im schriftlichen Umlaufverfahren beschlossen werden. Für den Umlaufbeschluss ist eine einfache Mehrheit ausreichend.</b></p> <p>Es wird folgender Antrag gestellt:</p> <p>Die Gemeinschaft der Eigentümer beschließt den Austausch der Hauslangengitter mit dem Überlicht gegen eine neue stilgerechte Hauslangengitter in Weiß und in Kunststoff mit einem Stahlkern. Die Optik der neuen Tür soll ähnlich der neuen Haustür wie im Einsatz 23 sein.</p> <p>Die Gemeinschaft der Eigentümer beschließt zudem, dass gem. § 23 (3) WEG über die Ernte Beauftragung sowie über die Finanzierung bzgl. des Austauschs der Hauslangengitter nach Vorlage der fehlenden Angebote im schriftlichen Umlaufverfahren entschieden werden soll.</p> <p>Hierfür reicht die Zustimmung der Mehrheit der abgegebenen Stimmen in Textform aus.</p> <p>Der vorstehende Antrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis mehrheitlich angenommen.</p> <p>12 Ja-Stimmen      0 Nein-Stimmen      0 Enthaltungen.</p>
--	---



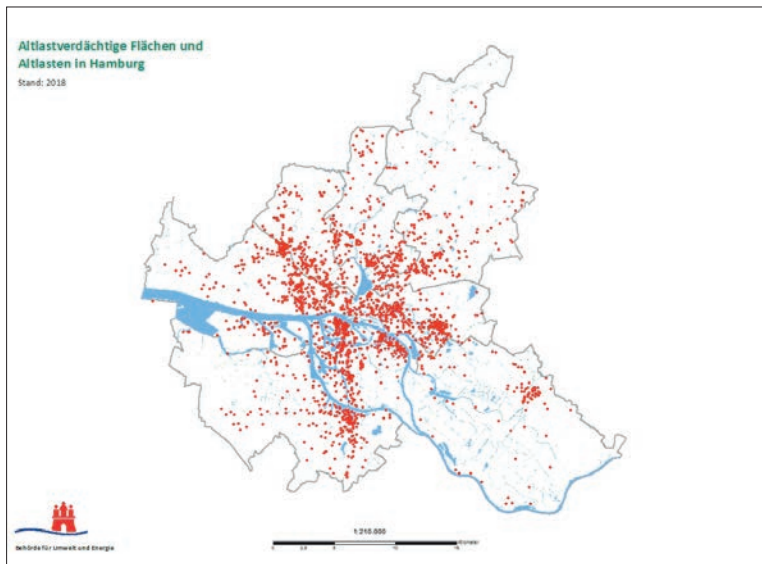
# Altlasthinweiskataster

Einen ersten Überblick gibt es im Internet. Hier sind altlastverdächtige und mit Altlast belastete Flächen dokumentiert.

Das Altlasthinweiskataster ist online einsehbar. Zuständig ist die Behörde für Umwelt und Energie.



<https://www.hamburg.de/kataster/>



Altlastverdachtsflächen in Hamburg

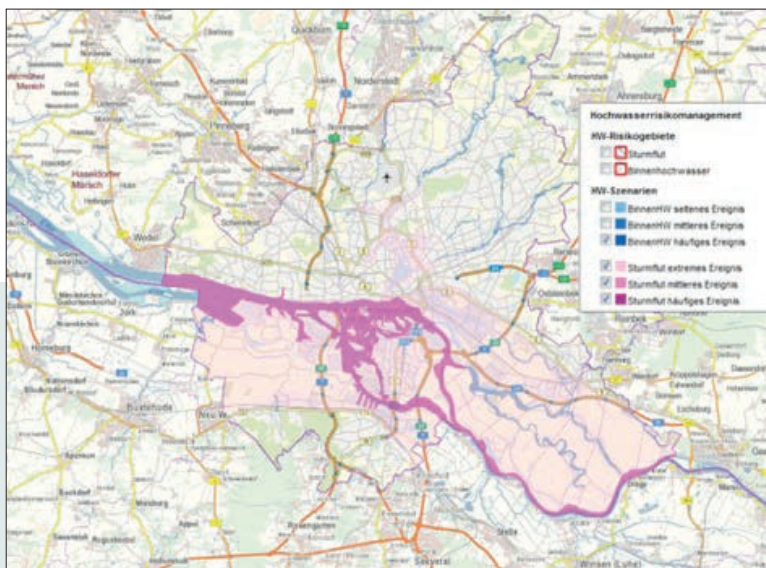
# Prüfung der Hochwasserrisikokarten

Sofern Sie ein Grundstück an der Wasserkante (Ufer) verkaufen, benötigt der Käufer für seine Finanzierung die Auskunft aus der Hochwasserrisikokarte.

Diese ist ebenfalls online einsehbar.



<https://geoportal-hamburg.de/hochwasserrisikomanagement/>



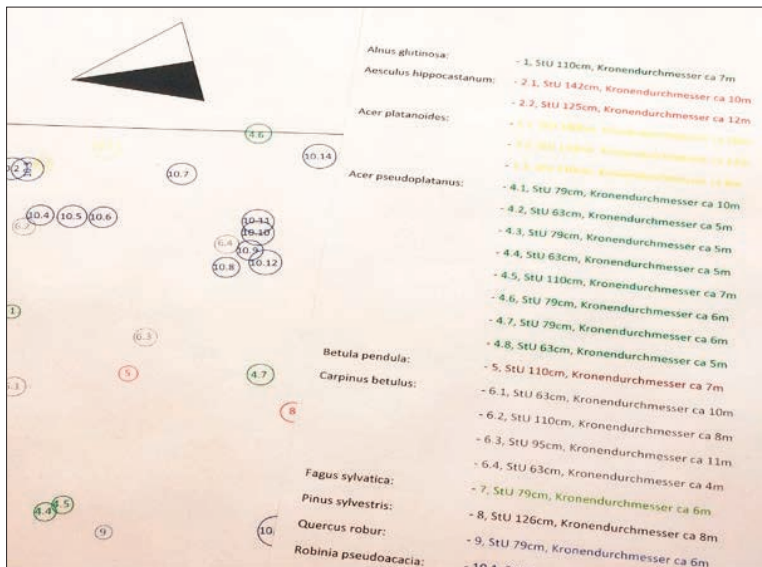
Hochwasserrisikokarte



# Baumkataster

Wer ein Grundstück bebauen möchte, muss beachten, dass Bäume und Hecken unter einem besonderen Schutz stehen.

Welche dies sind, ist in der Baumschutzverordnung sowie im Baumkataster festgeschrieben. Zur Prüfung und Freigabe ist ggf. ein Sachverständiger zu beauftragen.



Baumkataster



# Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung, Instandhaltungsrücklage und Mietverträge

Beim Verkauf einer Eigentumswohnung kommen der aktuelle Wirtschaftsplan, die letzte Jahresabrechnung und die Höhe der Instandhaltungsrücklage hinzu.

Bei einer vermieteten Immobilie werden der aktuelle Mietvertrag, das letzte Mieterhöhungsschreiben, die letzte Nebenkostenabrechnung sowie eine Erklärung über regelmäßige Mietzahlungen bzw. eventuelle Prozesse benötigt.

**Wirtschaftsplan 01.01.2022 - 31.12.2022**

Objekt: WEG Hirschkamp 16-20      Casanocode: WHS-0330-003-002  
 Vertrag: 306/028/002  
 Eigentümer: Wiener Hausmann & Sohn Grundstockiges mbH  
 Datum: 27.09.2022  
 erstellt von: [REDACTED]

XFN	Bezeichnung	Schlüssel	Br Anteil	Alle Anteile	Gesamt	Br Anteil
6049	Aufzugbetriebskosten	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	3.900,00	95,42
4100	Balkongelddien	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	4.700,00	114,99
4120	Wasser/Rohwasser	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	11.200,00	274,62
4143	Allgemeinstrom	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	1.600,00	36,76
6242	Kabel-TV	Wohnseinheiten	1,00	38,00	1.739,05	45,78
6300	Hafpflichtversicherung	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	240,00	5,87
6312	Wohngebäudeversicherung	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	16.600,00	269,34
6473	Haustierdienste	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	21.500,00	526,91
6500	Gartenarbeiten	NE-Anteil Gesamt	25,00	1.000,00	3.000,00	75,00
6630	Dachreparatur	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	350,00	8,66
6680	WPFERGRUND	nr Wohnfläche	62,63	2659,90	250,00	6,12
6749	Haushälterikosten	I. Einzelobjekt	871,73	28911,22	28.453,95	887,34
Zwischensumme					87.433,90	2.248,76
Reparaturkosten		Schlüssel	Br Anteil	Alle Anteile	Gesamt	Br Anteil
5700	Verbindungskosten	Wohnseinheiten	1,00	38,00	12.097,80	318,36
6000	Sonstige Kosten mit TG	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	600,00	15,23
6006	Reparaturkosten	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	18.000,00	456,25
6360	Beraterpflichtversicherung	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	50,00	1,25
6510	Dachreparatur	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	4.000,00	100,33
6881	Zufuhr Mehrzweckweg WEG-Whg	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	11.520,00	292,00
Zwischensumme					28.227,80	538,54
Darlehenszinsen		NE-Anteil o. Garage	Br Anteil	Alle Anteile	Gesamt	Br Anteil
6833	Angelegen Rücklage Haus	NE-Anteil o. Garage	25,00	1.000,00	45.600,00	1.118,75
Zwischensumme					45.600,00	1.118,75
<b>Gesamtkosten: € 152.663,60</b>						
<b>Summe Bruttokosten: € 4.606,65</b>						

**Auf Ihre Einheit entfällt somit eine Zahlung von monatlich € 329,00.**  
 Bitte nehmen Sie diesen Wirtschaftsplan zu Ihren Unterlagen. Wir weisen darauf hin, dass die erneute Zusendung (postalisch oder elektronisch) kostenpflichtig ist.

Möglicherweise im Verband der transeuropäischen Solarenergie-Hilfsorganisation/Memberbund/Verbandsmitglied e.V.  
 Filialangabe im Handelsregister Hamburg HR B 12664 - Geschäftsführer: Ralf Michael, Ulrike Meischner

Wirtschaftsplan





## Das richtige Foto

Setzen Sie Ihre Immobilie mit guten Fotos ins rechte Licht! Bilder sagen mehr als tausend Worte. Professionell erstellte Fotos wirken sich immer verkaufsfördernd aus.



Innenaufnahmen



Außenaufnahmen



## 360°-/3D-Rundgänge

Ein 3D-Rundgang besteht aus mehreren 360°-Panoramabildern, die verknüpft werden, um den Betrachter in eine fiktive Erlebniswelt eintauchen zu lassen. Es entsteht ein virtueller Rundgang, der über eine freie Blicksteuerung mit der Maus oder Tastatur einen Einblick in das Objekt an unterschiedlichen Standorten ermöglicht.

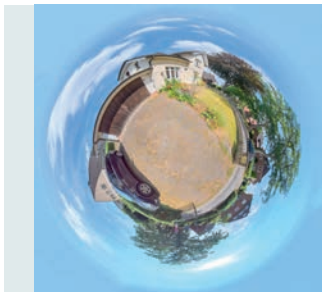
Jede Immobilienvermittlung ist ein Prozess, der von durchschnittlich mindestens 80 % ineffizientem Besichtigungstourismus geprägt ist. Die virtuellen Rundgänge können eine Inaugenscheinnahme der realen Immobilie zwar nicht ersetzen, geben dem Interessenten jedoch die Möglichkeit, durch 360°-Perspektiven einen ersten Eindruck zu gewinnen.



<https://www.hausmann-mediathek.de/videos/immobilienpraesentation/>



360°-Rundgang



3D-Rundgang

Fotos: © Martin Deja

## Luftaufnahmen

Luftaufnahmen einer Immobilie sind ein toller Blickfang im Exposé. Die Aufnahmen aus der Luft geben einen eindrucksvollen Blick auf ein Einfamilienhaus oder die Wohnanlage und werten das Exposé zusätzlich auf.

Es sind besondere Regeln zu beachten.

Profis und Experten wissen, welche Regeln gelten, wenn Luftbilder mit der Drohne aufgenommen werden sollen.



<https://www.hausmann-mediathek.de/videos/immobilienpraesentation/>

Luftaufnahme eines  
Eigenheimes auf Amrum



Foto: © Martin Deja



## Virtuelles oder digitales Homestaging

Mehr als 80 % der Käufer starten ihre Immobiliensuche online. Dieses Verbraucherverhalten unterstreicht die Bedeutung von Bildern in Immobilienangeboten. Die Bilder müssen unmittelbar das Interesse wecken. Ein sofortiger Eindruck ist also entscheidend.

Mit dem digitalen Homestaging können potenzielle Käufer schneller beurteilen, ob die Immobilie in Betracht kommt.



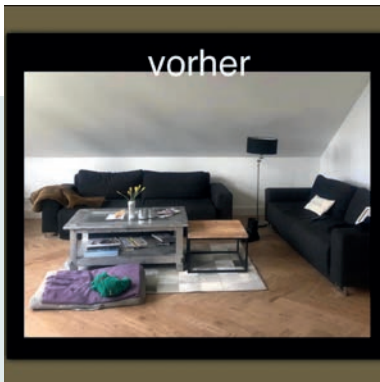
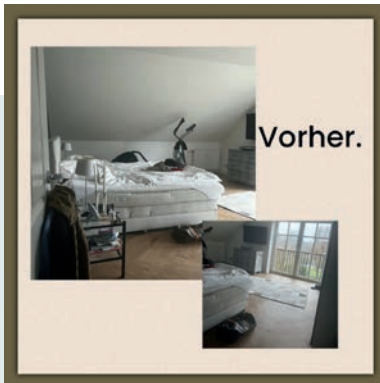
Original-Möblierung

Digitales Homestaging

# Klassisches Homestaging

Conni Köpp erläutert die Vorteile:

Auge, Bauch und Herz zu berühren, ist von entscheidendem Einfluss, bevor der Kopf für ein großes Projekt, eine große Entscheidung oder einen Kauf „Grünes Licht“ geben kann. Aus Sicht des Verkäufers will man überzeugen und aus Sicht des Käufers ein Stück weit überzeugt werden. Es zählt hier natürlich der erste Eindruck, den man vom Verkäufer und seiner Immobilie gewinnt. Und nun kommt „Wohnkosmetik“ von Conni Köpp ins Spiel, die nicht das klassische Homestaging anbietet und ein bereits geräumtes Haus wieder mit Interieur bestückt, sondern das Interesse an einem noch eingerichteten Objekt wecken möchte.



Fotos: © Constanze Köpp

Atmosphäre, Ordnung, Sauberkeit, Frische, Aroma und Einrichtung spielen eine tragende Rolle. Es ist das Gesamtpaket, das ein Gefühl von "Zuhause" vermitteln und "einladend" wirken soll, aber auch abschrecken kann. Es liegt in Ihrer Macht, das Herz des Kaufinteressenten höher schlagen zu lassen.

Zur Person: Conni Köpp ist die Gründerin der "Wohnkosmetik". Sie schafft seit 2006 aus Räumen ein Zuhause. Ihre Spezialität ist das Befreien von Ballast und das Verändern der vorgegebenen Einrichtung zum besten Vorteil und zum Schaffen von Anreizen. Das, was das Objekt begehrenswert macht und den Kaufanreiz erhöhen soll. Oft bleibt keine Zeit für ein umfangreiches Homestaging. Daher holt sie aus den noch bewohnten Zimmern atmosphärisch das Beste heraus.

Gerade wenn es Interessenten an Vorstellungskraft mangelt, wird Conni Köpp mitunter bei Besichtigungen als Einrichtungsexpertin mit zu Rate gezogen, bevor schließlich die Schokoladenseiten des Objekts präsentiert werden. Und sollten Wände doch einmal zu nackt wirken, kommt es vor, dass sie ein Werk ihrer befreundeten und bekannten Künstlerin Jeannine Platz aufhängt, denn Kunst wirkt!

**[www.wohkosmetik.de](http://www.wohkosmetik.de)**

Conni Köpp  
Hamburg-Rotherbaum  
[che@wohkosmetik.de](mailto:che@wohkosmetik.de)  
Tel.: (0160) 916 238 55



# Die Vermarktung

## In den Printmedien

Sind Fotos und Texte übersichtlich und informativ aufbereitet, muss sich der Verkäufer entscheiden, wie und wo er seine Immobilie anbieten möchte.

Mit Printmedien erreichen Sie den lokalen Markt und mögliche Käufer aus der Nachbarschaft.

**WAS Hausmann®**  
Immobilien Beratung



**Idyllisches Wohnen im Doppelhaus-Stil!**

- 3-Zi-ETW in Alvelohe
- ca. 80 m<sup>2</sup> Wfl., BJ 1996, EG
- hochwertige Innenausstattung
- offene EBK, Vollbad mit Fenster
- große Süd/West-Terrasse
- 2 PKW-Außenstellpl., Kellerraum

Courtage 3,57% inkl. MwSt.  
**Angebotspreis: € 295.000,-**  
EA: V, 110 kWh/(m<sup>2</sup>a), Gas, BJ 1996, D

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.  
<https://www.hausmann-makler.de/agbs/>

**Tel.: (040) 529 6000**  
[www.hausmann-makler.de](http://www.hausmann-makler.de)

**WAS Hausmann®**  
Immobilien Beratung



**Wohnen nahe Stadtpark für zwei Generationen!**

- 7-Zi-Bungalow in Norderst.-Harksh.
- ca. 159 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 345 m<sup>2</sup> Grdst.
- BJ 1968, weiße Landhaus-EBK
- überdachte Süd/West-Terrasse
- Vollkeller, Einzelgarage

Courtage 3,57% inkl. MwSt.  
**Angebotspreis: € 410.000,-**  
EA: B, 303 kWh/(m<sup>2</sup>a), Fernw., BJ 1968, H

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.  
<https://www.hausmann-makler.de/agbs/>

**Tel.: (040) 529 6000**  
[www.hausmann-makler.de](http://www.hausmann-makler.de)

**WAS Hausmann®**  
Immobilien Beratung

**Für Sie den fairsten Verkaufspreis zu erzielen, dafür sind wir bekannt. Wir kennen den lokalen Markt!**

Den von uns ermittelten Marktpreis sichern wir zusätzlich durch Bewertungen der Sprengnetter GmbH und des IIB Institut Dr. Hettenbach ab.



Tanja und Dorte Hausmann

**Rufen Sie uns für eine kostenfreie Wertermittlung an!**

**(040) 529 600 48**  
[info@hausmann-makler.de](mailto:info@hausmann-makler.de)  
[www.hausmann-makler.de](http://www.hausmann-makler.de)

Hausmann-Anzeigen in den lokalen Medien

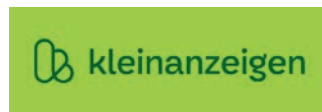


## Über Immobilien-Portale

Heute ist das Internet der herausragende Immobilienmarktplatz. Welches Portal zu Ihrer Immobilie passt, hängt von der Nutzung und der Lage ab.

Es gibt eine Vielzahl von Immobilien-Portalen, die unterschiedliche Käufergruppen ansprechen.

Die Kosten sind je nach Reichweite und Platzierung gestaffelt.



## Suchkunden

Viele potenzielle Kaufinteressenten übertragen dem Makler die qualifizierte Suche nach ihrer Wunschimmobilie.

Erfolgreiche Makler pflegen und aktualisieren ihre Suchkundendatei in regelmäßigen Abständen und halten den persönlichen Kontakt.

Bei Hausmann gibt es dafür die Premium-Suche.



[https://www.hausmann-makler.de/  
premium-suche/](https://www.hausmann-makler.de/premium-suche/)

# Die Makler-Website

Sehr individuell und lokal bezogen ist die Präsentation Ihrer Immobilie auf der Website des örtlichen Maklers.

Hausmann präsentiert den Kaufinteressenten Ihre Immobilie übersichtlich in der Datenbank und mit einem aussagekräftigen Exposé.

The screenshot shows the Hausmann Immobilien website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'Hausmann Immobilien Beratung' and links for 'Über uns', 'Unsere Dienstleistungen', 'Service', and 'Medienbox'. Below the navigation, the page title is '31 Treffer'. The main content area displays four property listings, each with a thumbnail image, a title, and key details.

Objekt ID	Baujahr	Kaufpreis	Käuferprovision	Anzahl Zimmer	Wohnfläche o.a.	Grundstückfläche
1108601	2012	498.000,00 €	+ im Einzelfall 3,67% incl. MwSt.	4	101,00 m <sup>2</sup>	321,00 m <sup>2</sup>
1108604	1998	179.000,00 €	+ im Einzelfall 3,67% incl. MwSt.	2,5	64,17 m <sup>2</sup>	
1108671	1986	349.000,00 €	+ im Einzelfall 3,67% incl. MwSt.	4	82,23 m <sup>2</sup>	221,00 m <sup>2</sup>
1108667	1960	188.000,00 €	+ im Einzelfall 3,67% incl. MwSt.			

So präsentieren wir  
die Objekte in unserer  
Immobilien-Datenbank



040 - 529 80 00 info@hausmann-makler.de Hausmann Immobilien Netzwerk

**Hausmann®**  
Immobilien Beratung

Immobilienangebote Über uns Unsere Dienstleistungen Service Mediat

## Modernes Wohngefühl in Norderstedt-Glashütte!

Zur Übersicht Anfragen

**Objektdaten**

Objekt ID: HIB8851  
 Stand vom: 26.05.2023  
 Nutzungsart: Wohnen, Anlage  
 Vermarktungsart: Kauf  
 Objektart: Haus(Reihendend)  
 Ort: 22851 Norderstedt  
 Verfügbar ab: nach Vereinbarung  
 Wohnfläche ca.: 101,00 m<sup>2</sup>  
 Grundstücksfläche: 321,00 m<sup>2</sup>  
 Anzahl Zimmer: 4  
 Anzahl Schlafzimmer: 3,00  
 Anzahl Badezimmer: 1,00  
 Zustand: Neuwertig  
 Ausstattungskatego... Standard  
 Ausstattung: Balkon/Terrasse: 45d  
 Bad mit Dusche  
 Bad mit Fenster  
 Bad mit Badewanne  
 Baustoffe: Massiv Gas  
 Fliesenboden  
 Laminatboden Dachboden  
 Gläser WC Zentralheizung  
 Kabel/Sat TV Einbauküche  
 Stellplätze: Freiplätze

Kaufpreis: 498.500,00 €  
 Käuferprovision: + im Erfolgsfall 3,57% inkl. MwSt.

**Energiebedarfsausweis**

Art des Energieaus... Verbrauchsausweis  
 Gültig bis: 2033-01-24  
 Baujahr: 2012  
 Befeuerng: Gas  
 Energieverbrauchke... 72,40 kWh/(m<sup>2</sup>a)  
 Wertklasse: B

[← Zurück](#)

**Objektbeschreibung**



**Kontaktperson**

Name: Dorte Hausmann  
 Telefon-Durchwahl: (040) 529 60 00  
 Fax: (040) 529 32 78  
 E-Mail direkt: back-office@hausmann-makler.de

Anfragen

Darstellung einer Offerte im Detail

## Präsentation vor Ort

Bei manchen Immobilien ist das Aufstellen eines Verkaufsgalgens oder eines Verkaufsschildes für die Vermarktung vorteilhaft.

Dies wird mit dem Verkäufer persönlich erörtert und erfolgt ausschließlich nach seiner Freigabe.



Verkaufsgalgen

# Präsentation in der Nachbarschaft

Sehr oft kommen die Käufer aus dem direkten Umfeld. Freunde und Bekannte wünschen sich eine Immobilie in der Nähe. Kinder und Familie möchten bei einander wohnen.

Es empfiehlt sich, das zum Verkauf stehende Objekt in der Nachbarschaft anzubieten.

<p><b>Hausmann Immobilien</b></p> <p>Seit 1954 verwalten, verkaufen und vermieten wir Wohnimmobilien in der Metropolregion Hamburg, in Norderstedt, in Schleswig-Holstein von der Nordsee- bis zur Ostseeküste, im Rhein-Main-Gebiet und in Ostdeutschland.</p>  <p><b>Als Erster im Ziel!</b></p> <p>Sie suchen eine Immobilie? Nutzen Sie unseren Premium-Service! Geben Sie Ihre persönlichen Suchkriterien ein. Sie können diese jederzeit selbst ändern und löschen:</p>  <p><a href="https://www.hausmann-makler.de/premium-suche/">https://www.hausmann-makler.de/premium-suche/</a></p> <p><b>Wir freuen uns auf Ihren Anruf!</b></p> <p><b>Sofortkontakt:</b></p>  <p><b>(040) 529 600 48</b> <a href="http://www.hausmann-immobilien-beratung.de">www.hausmann-immobilien-beratung.de</a> <a href="mailto:info@hausmann-immobilien-beratung.de">info@hausmann-immobilien-beratung.de</a></p>	<p><b>Ihr verlässlicher Partner</b></p> <p>mit 4 Standorten in der Metropolregion Hamburg</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Hausmann Firmenzentrale</b> Segeberger Chaussee 76 22850 Norderstedt Tel.: (040) 529 40 80</li><li>■ <b>Norderstedt</b> Schmuggelstieg 4 22848 Norderstedt</li><li>■ <b>HH-Niendorf</b> Niendorfer Marktplatz 4 22459 Hamburg</li><li>■ <b>HH-Winterhude</b> Peter-Marquard-Straße 3 22303 Hamburg</li></ul> <p>„Der beste Partner für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie sind wir, denn wir kennen den lokalen Markt.“</p> <p>Auch ohne Gutscheine erhalten Sie von uns eine individuelle, kostenfreie Wertermittlung Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung.“</p>   <p>Tanja und Dierke Hausmann</p>	<p><b>WIS Hausmann®</b> <b>Immobilien Beratung</b> Familienunternehmen seit 1954</p>  <p><b>Ist dies Ihre Wunschimmobilie?</b></p> <p>Interessante Kapitalanlage in ruhiger Wohnlage in Henstedt-Ulzburg!</p>  <p>Trögenöik, 24558 Henstedt-Ulzburg</p>
---	--	---

Flyer für die Nachbarschaft

## Gutachtertermin der finanzierenden Bank

Und es geht weiter! Jetzt kommt die Bank ins Spiel, die den Haus- oder Wohnungskauf finanziert. Sie schickt einen Gutachter, der die Immobilie bewertet.

Den Termin gibt die Bank vor. Als Zeitaufwand nennt Thorsten Hausmann zwei bis vier Stunden. Der Verkäufer sollte darauf achten, dass es sich um eine verbindliche Finanzierungszusage für das konkrete Objekt und nicht um ein allgemeines Kreditangebot handelt.



Dies ist KEINE Finanzierungszusage



## Das Geldwäschegesetz

Das Geldwäschegesetz schreibt vor, dass Verkäufer und Käufer beim Notar ihre persönlichen Steueridentifikationsnummern angeben müssen.

Der Notar meldet den Verkauf dem Finanzamt, das dann anhand der Angaben prüft, ob es sich um ein legales Geschäft handelt.




## Versteckte oder verschwiegene Mängel

Vermeiden Sie Schadensersatzansprüche des Käufers aufgrund von versteckten Mängeln! Der Verkäufer muss dem Käufer jede Information, die er hat, weitergeben, auch wenn der Käufer nicht danach gefragt hat.

Weisen Sie als Verkäufer unbedingt auf alle möglicherweise wertmindernden Mängel des Objektes hin, sofern Sie hiervon Kenntnis haben!

## Tipps vom Experten

Wer angesichts der aufwendigen Vorarbeit den Verkauf trotzdem selbst in die Hand nehmen will, kann auf die Checkliste von Hausmann mit wertvollen Tipps zurückgreifen.



**Hausmann®**  
**Immobilien Beratung**  
von Menschen – für Menschen ✓

### Checkliste für den privaten Immobilienverkauf

- Preiseinschätzung/Wertermittlung der zu verkaufenden Immobilie
- Marktwertanalyse der Immobilie (auf Gutachten basierend)
- Genaue Bestandsaufnahme der Immobilie, ggf. Renovierungsmaßnahmen oder Homestaging
- Festlegung des Angebotspreises
- Ermittlung des idealen Verkaufszeitpunktes der Immobilie
- Beratung und Beauftragung eines Energieausweises (nach EnEV 2014)
- Beschaffung und Aktualisierung der Objektunterlagen beim Grundbuch- und Vermessungsamt, wie z.B. Grundbuchauszug, Flurkarte und Teilungserklärung
- Beschaffung von Baulastenverzeichnis und Bauplänen im Bauamt
- Prüfung des Kampfmittelekatasters durch die Behörde für Inneres; hier Auszug aus dem Kampfmittelekatasterverzeichnis
- Aufbereitung der Verkaufsunterlagen
- Professionelle Immobilienfotografie
- Virtueller Rundgang in 360° für das Internet
- Individuelle (grafische) Aufbereitung des Grundrisses
- Erstellung eines detaillierten Exposés
- Moderne Immobilienpräsentation in Internetportalen (z. B. IS24, Immonet, ...)
- Immobilienanzeigen in div. Printmedien/Zeitung
- Terminplanung und Durchführung von Besichtigungen
- Vorauswahl der Interessenten
- Einstieg in Kaufvertragsverhandlungen
- Vorbereitung des Kaufvertrages unter Beachtung rechtlicher Risiken (z. B. Haftung bei falscher Wohnflächenberechnung oder nicht erwähnten Schäden)
- Beurkundung des Kaufvertrages durch den Notar; der Käufer entscheidet über die Wahl des Notars
- Objektübergabe (Zeugenstatus), Erstellung Übergabeprotokoll

Die  
Hausmann-Checkliste

## (040) 529 6000

[info@hausmann-makler.de](mailto:info@hausmann-makler.de)  
[www.hausmann-makler.de](http://www.hausmann-makler.de)

# Das Hausmann-Leistungsversprechen

## Immobilienbewertung

- Genaue Bestandsaufnahme der Immobilie
- Erstellung einer Wertermittlung
- Analyse vergleichbarer Immobilienangebote
- Analyse des örtlichen Immobilienmarktes
- Analyse der Verkaufschancen
- Festlegung des Angebotspreises
- Ermittlung des idealen Verkaufszeitpunktes der Immobilie



## Unterlagenservice

- Beschaffung und Aktualisierung der Objektunterlagen beim Grundbuch- und Vermessungsamt, wie z.B. Grundbuchauszug, Flurkarte und Teilungserklärung
- Sichtung der Protokolle von Eigentümersammlungen, WEG-Unterlagen und Mietverträgen
- Erstellung bzw. Beauftragung eines gültigen Energieausweises
- Auszug/Beschaffung von Objektunterlagen
- Beschaffung von Baulastenverzeichnis und Bauplänen im Bauamt
- Prüfung des Kampfmittelkatasters durch die Behörde für Inneres; hier Auszug aus dem Kampfmittelbelastungskataster
- Prüfung des Baumkatasters

## Marketing und Werbung

- Entwurf und Abstimmung der Marketingstrategie
- Produktion professioneller Fotos
- Erstellung individueller Werbetexte
- Individuelle (grafische) Aufbereitung des Grundrisses
- Erstellung von attraktiven 360°-Rundgängen
- Erstellung eines Exposés (für Druck und online)
- Gestaltung und Verteilung individueller Handzettel
- Onlineanzeigen in den wichtigen und richtigen Onlineportalen
- Zeitungsannoncen in den lokalen und regionalen Tageszeitungen
- Schaufensterwerbung in unseren zentralen Büros

## Qualifizierung von Interessenten und Besichtigungsservice

- Terminplanung und Durchführung von Besichtigungen
- Vorauswahl der Interessenten
- Vorbereitung des Kaufvertrages unter Beachtung rechtlicher Risiken (z.B. Haftung bei falscher Wohnflächenberechnung oder nicht erwähnten Schäden)
- Beurkundung des Kaufvertrages durch den Notar
- Objektübergabe und Erstellung des Übergabeprotokolls

**Gerne sind wir Ihre persönliche Immobilienberatung!**





## Die sechs erfolgreichen Verkaufswege

Bei Hausmann können Sie Ihre Wahl zwischen diesen individuellen Möglichkeiten treffen, die auf den nächsten Seiten vorgestellt werden:

- **Der klassische Maklerverkauf**
- **Persönliche Interessenvertretung**
- **Verkauf mit befristeter Rückanmietung**
- **Das Hausmann-Wohnrechtmodell**
- **Die freiwillige Immobilienauktion**
- **Das digitale Gebotsverfahren**

Gerne erläutern wir Ihnen die Details zu den hier aufgelisteten Produkten und besprechen mit Ihnen die optimale Lösung für Ihre Pläne.

**» Jede Immobilie lässt sich  
zum marktgerechten und  
fairen Preis verkaufen! «**

*Ihre Familie Hausmann*

## Der klassische Maklerverkauf

Der Verkauf Ihrer Immobilie ist für Sie als Eigentümer sehr emotional und mit einer neuen Lebensplanung verbunden.

Sie möchten den fairsten Verkaufserlös erzielen und wünschen sich einen Käufer, der zu Ihrer Immobilie passt.

Die Hausmann Immobilien Beratung geht mit über 65-jähriger Erfahrung auf Ihre persönlichen Wünsche ein und betreut Sie von der qualifizierten Preiseinschätzung bis zur Schlüsselübergabe.

Ihre Wünsche stehen stets im Mittelpunkt unseres Handelns.

Sowohl Thorsten und Hildegart Hausmann sowie deren Töchter Tjersti, Tanja und Dorte als auch alle Teams stellen sich den Veränderungen im Immobilienmarkt und begegnen neuen Herausforderungen mit innovativen und individuellen Konzepten, in denen der Mensch immer im Vordergrund steht.



Der klassische  
Maklerverkauf

## Persönliche Interessenvertretung

Wann braucht man einen persönlichen Berater?

- Einen Steuerberater, damit man keinen Cent Steuern zu viel zahlt.
- Einen Rechtsanwalt, um sich vor ungerechtfertigten Forderungen zu schützen.

In beiden Fällen ist die Beauftragung selbstverständlich. Wann aber braucht man einen Immobilienberater, der die eigenen Interessen bei einem geplanten Immobilienverkauf nachhaltig vertritt?

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie planen den Verkauf Ihrer Immobilie an jemanden aus dem Bekannten- oder Freundeskreis, vielleicht sogar an Ihre Nachbarn? Dann erwarten Sie schwierige, manchmal auch emotionale Verhandlungsgespräche.

In all diesen Fällen empfehlen wir Ihnen Hausmann Immobilien als Ihren persönlichen Berater, dessen Aufgabe es ist, Ihre Interessen zu vertreten, um eine stressfreie Abwicklung zu einem fairen Marktpreis zu erreichen.

Welche Aufgaben übernehmen wir für Sie?

- Die gutachterliche Ermittlung des aktuellen, fairen Marktpreises
- Die Besorgung aller für den Verkauf erforderlichen Unterlagen, Genehmigungen und Bescheide (Lesen Sie hierzu unseren passenden Ratgeber!)
- Erfolgreiche Kaufvertragsverhandlungen zur Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages
- Begleitung und Unterstützung beim Notartermin bis zur protokollierten Schlüsselübergabe an den Käufer

## Verkauf mit befristeter Rückanmietung

Sie als Verkäufer erhalten den vollen Kaufpreis für Ihre Immobilie und schließen mit dem Käufer (Ihr Vermieter) einen Zeitmietvertrag ab. Dieser kann von Ihnen als Verkäufer (Mieter) jederzeit mit einer Dreimonatsfrist gekündigt werden. Ihr Käufer (Vermieter) kann diesen während der Vertragslaufzeit nicht kündigen.

Diese Variante bietet für Sie als Verkäufer viele Möglichkeiten, insbesondere in der zeitlichen Gestaltung.



<https://www.jetzt-verkaufen-wohnen-bleiben.de/immobilie-im-alter/allgemeine-informationen>



## Das Hausmann-Wohnrechtmodell

Die ansteigenden Energiekosten haben dramatische Folgen für viele Immobilieneigentümer. Die dadurch sich erhöhenden Kosten belasten das zur Verfügung stehende monatliche Einkommen und führen zu finanziellen Engpässen. In Härtefällen reichen die Monatseinkünfte nicht mehr aus, um die Lebenshaltungskosten zu decken.

Für manchen Eigentümer bleibt als Ausweg nur der Verkauf seiner Immobilie, um dann in eine Mietwohnung zu ziehen. Doch auch hier bleiben die Kosten für Heizung und Strom ähnlich hoch. Außerdem ist zu bedenken, dass bis zum Lebensende eine Miete aus dem Kaufpreiserlös gezahlt werden muss.

Mit unserem neuen Hausmann-Wohnrechtmodell bieten wir für Sie eine interessante Lösung:

- Sie können bis zu 15 Jahre lang weiter in Ihrer Immobilie wohnen bleiben und brauchen in dieser Zeit keine Miete zu zahlen.
- Zukünftige Kosten für die Instandhaltung und Reparaturen trägt der Käufer.
- Innerhalb des 15-jährigen Zeitraums können Sie jederzeit mit einer dreimonatigen Frist ausziehen und bekommen den Restwert des Wohnrechts ausbezahlt.
- Zu Ihrer Absicherung wird das Wohnrecht im Grundbuch eingetragen.



Das Hausmann-Wohnrechtmodell

## Die freiwillige Immobilienauktion

Die freiwillige Immobilienauktion ist keine Zwangsversteigerung! Eine Auktion ist eine besondere und sehr faire Form der Preisermittlung.

Es gibt in der Metropolregion Hamburg nur sehr wenige Immobilien-Auktionatoren.

Die potenziellen Interessenten geben während der Auktion ihre Gebote ab. Der Höchstbietende erhält den Zuschlag. Unmittelbar im Anschluss an die Auktion erfolgt sofort die notarielle Kaufvertragsbeurkundung.

Wer sich für die Immobilie interessiert, erhält alle wichtigen Verkaufunterlagen einschließlich des Kaufvertragsentwurfes, um die Finanzierung im Vorwege zu klären. Vor der Auktion besteht ausreichend Gelegenheit für eine Besichtigung der Immobilie und um sich eingehend zu informieren.

Seien Sie sicher, dass Sie durch das Höchstgebot den Kaufpreis erhalten, den der Markt am Tage der Immobilienauktion zu zahlen bereit ist!

Wie es funktioniert, erklärt Ihnen der Auktionator Thorsten Hausmann mit seinem Team gerne persönlich.

Freiwillige  
Immobilienauktion



## Das digitale Gebotsverfahren

Das digitale Gebotsverfahren ist die kleine Schwester der Immobilienauktion.

Bevor der Kaufinteressent in das Gebotsverfahren einsteigt, bekommt er alle relevanten Unterlagen im Vorwege zugeschickt und kann das Objekt individuell besichtigen. Bis hier hin unterscheidet es sich nicht vom klassischen Immobilienverkauf über uns als Makler.

Nach Eröffnung des Gebotsverfahrens gibt der Kaufinteressent sein Gebot auf der zur Verfügung gestellten Plattform ab. Das Höchstgebot ist für alle anderen Kaufinteressenten anonym sichtbar. Über jedes neue Gebot werden die am digitalen Gebotsverfahren teilnehmenden Interessenten sofort schriftlich informiert und können dann entscheiden, ob sie ihr eigenes Gebot erhöhen wollen.

Nach Ablauf der Bieterfrist entscheidet der Verkäufer ganz allein, wer den Zuschlag bekommt. Dies muss nicht zwingend der Höchstbietende sein.

Dem ausgewählten Kaufinteressenten wird eine angemessene Frist zur Vorlage seiner Finanzierungszusage eingeräumt. Erst nach Vorliegen der unwiderruflichen Finanzierungszusage erfolgt die notarielle Beurkundung.



Das digitale  
Gebotsverfahren

# Leitfaden für Sie als Verkäufer

Haben Sie sich als Verkäufer entschieden, die Firma Hausmann mit dem Verkauf zu beauftragen, brauchen Sie sich im weiteren Verlauf um nichts mehr zu kümmern. Alle weiteren Schritte bis zur Schlüsselübergabe erledigt das Immobilienunternehmen.

Planen Sie hingegen, Ihre Immobilie selbst zu vermarkten, bietet der folgende Leitfaden eine wertvolle Hilfe:

- Entscheiden Sie sich für das Immobilienportal im Internet, das in Ihrer Region Marktführer ist!
- Gestalten Sie Ihre Offerte klar und deutlich! Für den Text gilt: Weniger ist mehr. Setzen Sie stattdessen auf aussagekräftige Fotos!
- Überlegen Sie, ob eine Anzeige in der örtlichen Presse eine sinnvolle Ergänzung zum Internetauftritt sein kann!
- Planen Sie viel Zeit für Telefonate mit Interessenten ein und seien Sie nicht überrascht, wenn potenzielle Käufer auch abends und am Wochenende anrufen!
- Selektieren Sie unter den Interessenten! Sie brauchen keine Immobilientouristen, sondern ernsthaft interessierte Personen. Die Frage nach dem Eigenkapital ist durchaus berechtigt; ebenso die nach dem Grund für den Kauf.
- Lassen Sie sich unbedingt vor dem Besichtigungstermin eine E-Mail mit den Kontaktdaten der Kaufinteressenten zusenden! So können Sie überprüfen, wer da zu Ihnen ins Haus kommt. Eine Kopie des Personalausweises ist ein wirksamer Schutz vor unliebsamen Besuchern.
- Seien Sie beim Besichtigungstermin mit mindestens zwei Personen im Haus, damit Sie Interessenten ausreichend beraten und diese beim gesamten Rundgang durch Ihre Immobilie begleiten können! Vermeiden Sie „Besichtigungsclans“!
- Kalkulieren Sie pro Besichtigungstermin mindestens eine Stunde ein! Bleiben Sie höflich, aber distanziert! Vermeiden Sie zumindest bei der Erstbesichtigung Kaffee und Kuchen!



- Falls Ihnen bei der Besichtigung schon jemand eine Kaufzusage gibt, bestehen Sie auf eine schriftliche Bestätigung und den schriftlichen Nachweis der geplanten Finanzierung!
- Bieten Sie potenziellen Käufern unbedingt einen zweiten Besichtigungstermin an, bei dem Sie gemeinsam alle wichtigen Fakten schriftlich fixieren (unbedingt die Zahlungsbedingungen und den Übergabetermin)!

Nun haben Sie sich auf einen Käufer festgelegt. Bevor Sie zum Notar gehen und den Verkauf abschließen, muss Ihnen eine verbindliche schriftliche Zusage der finanzierenden Bank des Käufers vorliegen. Auch hier gibt das Immobilienunternehmen Hausmann nützliche Tipps für das weitere Vorgehen:

- Der Käufer hat das Recht, den Notar zu bestimmen.  
Achtung: Bereits die Anforderung eines notariellen Kaufvertragsentwurfs löst Kosten aus, die nicht selten zwischen 2.500 und 3.000 Euro liegen. Kommt der Kaufvertrag nicht zustande, muss derjenige zahlen, der den Entwurf bestellt hat.
- Lesen Sie sich den Kaufvertragsentwurf in Ruhe durch und lassen Sie sich unklare Punkte vom Notar erklären!
- Haben sich Käufer und Verkäufer auf einen Kaufvertragsentwurf geeinigt, ist der Notartermin zu vereinbaren. Jede der Vertragsparteien muss zur Vertragsunterzeichnung einen gültigen Personalausweis oder Reisepass mitbringen.
- Wenn der Kaufpreis zum vertraglich vereinbarten Termin bei Ihnen eingegangen ist, vereinbaren Sie mit dem Käufer einen Übergabetermin!
- Von der Übergabe erstellen Sie ein Protokoll, in dem der Käufer den Erhalt der Schlüssel bestätigt und die Zählerstände notiert werden. Dieses Protokoll müssen Sie dem Notar zusenden, damit er die Eigentumsumschreibung beim Grundbuchamt veranlasst.

## Kundenempfehlungen

Zufriedene Kunden schreiben über ihre positiven Erfahrungen mit Hausmann Immobilien.

Diese schreiben sie auf unsere Bewertungsseite oder erzählen Thorsten Hausmann in sehr persönlichen Gesprächen davon. Dafür danken die Familie Hausmann und das Hausmann-Team herzlich.

Für die Eheleute Zumbruch haben wir ein Reihenhaus verkauft. Ihre Eindrücke schildern sie in einem interessanten Video.



<https://www.hausmann-makler.de/unsere-kunden-erzaehlen/>



Frau Köhler hat sich für den Hausverkauf mit Rückanmietung entschieden. In einem Video erzählt sie von ihren Beweggründen.



<https://www.hausmann-makler.de/unsere-kunden-erzaehlen/>



## Empfehlen Sie uns!

Sie sind mit uns zufrieden und möchten uns weiterempfehlen? Darüber würden wir uns sehr freuen!

Wir sind an neuen Wohnungseigentums- und Mietverwaltungen interessiert und übernehmen auch gerne weiterhin die Sondereigentumsverwaltung.

Egal ob jemand seine Eigentumswohnung, sein Reihenhaus oder sein Einfamilienhaus verkaufen möchte, wir finden den richtigen Käufer zu einem fairen Marktpreis.

Wenn Sie jemanden kennen, der seine Immobilie vermieten, verwalten oder verkaufen möchte, freuen wir uns über Ihre Empfehlung!

Ihren Tipp belohnen wir mit einer Empfehlungsprämie.



[https://www.hausmann-makler.de/  
service/empfehlen-sie-uns/](https://www.hausmann-makler.de/service/empfehlen-sie-uns/)

## Netzwerk

Wir sind vernetzt und ein großer Freund von sinnvollen Netzwerken.

Ziele des Netzwerkes sind nicht nur der Wissensaustausch und gegenseitige Hilfe, sondern wir netzwerken für unsere Kunden, denen wir in ganz Deutschland zur Seite stehen, wenn sie einen Immobilienpartner außerhalb unserer Region benötigen.

Profitieren auch Sie von unserem bundesweiten Netzwerk! Unsere geschätzten Kooperationspartner finden Sie in ganz Deutschland.



Deutschlandkarte mit unseren Partnern

## Verbände

Ein weiterer Vorteil der Vernetzung sind unsere immobilienrelevanten Kammern, Verbände und Vereine.

Für uns ist es unabdingbar, sowohl Mitglied der Handelskammer in Hamburg als auch in Schleswig-Holstein (Lübeck) zu sein. Thorsten Hausmann ist bis heute Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Lübeck und zudem „Alterspräsident“.

Darüber hinaus sind wir langjähriges Mitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland), im BFW (Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen), im VDIV (Verband der Immobilienverwalter) und in diversen anderen regionalen Verbänden ehrenamtlich tätig.



Immobilienrelevante Verbände

## **Immobilien Eigentümer und Hausverwaltung Eine faire Partnerschaft seit 1954**

### **Wohnungseigentumsverwaltung**

Als Familienunternehmen haben wir uns seit 1954 auf die Verwaltung von Wohnungseigentums-gemeinschaften spezialisiert.

### **Sondereigentumsverwaltung**

Als Vermieter übertragen Sie uns die Verwaltung Ihrer Immobilie mit allen damit verbundenen Auf-gaben und Pflichten.

### **Mietverwaltung**

Als Ihr Treuhänder für die Miet-verwaltung ist es unsere Aufga-be, Ihre Rendite zu sichern und für die Werterhaltung zu sorgen.

### **Vermieter-Sorglospaket**

Vergessen Sie als Vermieter Courtagen, Leerstand, Mietausfall und Mietnomaden! Informieren Sie sich!



### **Hamburg-Niendorf**

Niendorfer Marktplatz 4  
22459 Hamburg



### **Norderstedt**

Schmuggelstieg 4  
22848 Norderstedt



### **Hamburg-Winterhude**

Peter-Marquard-Straße 3  
22303 Hamburg



[www.hausmann-hausverwaltung.de](http://www.hausmann-hausverwaltung.de)  
[info@hausmann-hausverwaltung.de](mailto:info@hausmann-hausverwaltung.de)  
**(040) 529 0000**

## Der Herausgeber



**Thorsten Hausmann** wurde 1950 in Hamburg geboren und wächst in der Hansestadt auf. Nach Absolvieren der Wirtschaftsfachschule tritt Thorsten Hausmann 1970 als Großhandelskaufmann in den väterlichen Betrieb ein.

Der elterliche Betrieb wird kontinuierlich aufgebaut und bereits 1972 wird der junge Hausmann Mitgesellschafter der Werner Hausmann & Sohn Grundstücks-gesellschaft mbH ([hausmann-makler.de](http://hausmann-makler.de)).

Dann folgen weitere geschäftsführende Tätigkeiten der eigenen Firmierungen:  
1978: Hausmann Hausverwaltung GmbH ([hausmann-hausverwaltung.de](http://hausmann-hausverwaltung.de))  
1981: Hausmann Immobilien Rhein-Main-Gebiet ([hausmann-mainz.de](http://hausmann-mainz.de))  
1989: Hausmann Objektbetreuung Dresden ([hausmann-objektbetreuung.de](http://hausmann-objektbetreuung.de))

In all den Jahren hat Thorsten Hausmann diverse Funktionen für zahlreiche Berufsverbände inne, ist seit 2012 Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Lübeck und wurde 2022 deren "Alterspräsident". Als mittelständischer Familien-unternehmer vertritt Hausmann die Interessen der regionalen Wirtschaft. Von 2003 - 2009 war Thorsten Hausmann zudem Stadtvertreter in Norderstedt und Mitglied in einigen Ausschüssen.

Der Firmenstammsitz ist in Norderstedt. Als WEG-Verwaltungsunternehmen gehört Hausmann zu den Marktführern in der Metropolregion Hamburg und als Immobiliendienstleister wurde die Hausmann Immobilien Beratung viele Male in Folge als Fairster Makler durch FOCUS-MONEY, u.a. für die fairste Kundenberatung und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, ausgezeichnet.

## Drei Generationen bestimmen bisher den Weg von Hausmann Immobilien



Das Gründerehepaar Rita und Werner Hausmann

Der ursprüngliche Hausmann-Firmensitz befand sich in Sachsen und reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Zwischen Bautzen und Dresden liegen die Wurzeln der Unternehmerfamilie. Die Nachkriegszeit verschlug die Hausmanns in den Westen. 1954 gründeten Rita und Werner Hausmann das Unternehmen neu in Hamburg. 1978 wurde der Geschäftssitz nach Norderstedt verlegt.

Die 1970 gegründete Stadt Norderstedt versprach einen guten Immobilienmarkt. Werner Hausmann hatte ein hervorragendes Gespür für neue, gewinnbringende Herausforderungen.

Die damalige Bundesrepublik war auf Wachstum abonniert, und auch Hausmann expandierte mit neuen Büros in Mainz und an weiteren deutschen Standorten.

Nach der Wiedervereinigung ging man nach Bautzen und später nach Dresden. Heute ist das Immobilienunternehmen Hausmann in der Metropolregion



Hamburg und in Schleswig-Holstein, mit dem Geschäftssitz in Norderstedt und drei Stadtbüros in Hamburg, in Wiesbaden und in Dresden vertreten.

1986 übertrug das Gründerehepaar die Geschäftsleitung an ihren Sohn Thorsten Hausmann. Tochter Kirsten Wulff (geb. Hausmann) und Ehefrau Hildegart Hausmann gründeten im Jahr 1983 eigene Immobilienfirmen, die selbstständig arbeiten und die angebotenen Hausmann-Dienstleistungen sinnvoll ergänzen.

Heute ist zudem die nächste Generation im Unternehmen tätig. Die älteste Tochter Tjersti Hausmann ist geschäftsführende Gesellschafterin von Hausmann Immobilien in Wiesbaden. Tochter Tanja Hausmann ist Prokuristin im Bereich des Immobilieneinkaufs, und die jüngste Tochter Dorte Hausmann ist als Prokuristin in leitender Funktion im Bereich des Immobilienverkaufs tätig. Beide arbeiten in der Metropolregion Hamburg und in Schleswig-Holstein.



Die reibungslose Fortführung des traditionellen Familienunternehmens ist schon heute sichergestellt.

## **Impressum**

Verschenken Sie kein Geld beim Immobilienverkauf!  
Jede Immobilie hat ihren fairen, marktgerechten und besten Preis!

Aus der Ratgeber-Reihe der Hausmann Immobilien Beratung

Herausgeber: Thorsten Hausmann  
Segeberger Chaussee 76, 22850 Norderstedt

Druck: Spranger Papier GmbH  
Gestaltung & Satz: Andrea Schwedt  
2. Auflage, 500 Stk., © Juli 2023

Bildrechte: Titelfoto: © Syda Productions – stock.adobe.com

Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten sind nach bestem  
Fachwissen zusammengetragen und recherchiert worden.  
Eine Gewähr für die Richtigkeit sowie eine Haftung kann nicht  
übernommen werden.



**WHS Hausmann®**  
**Immobilien Beratung**  
Familienunternehmen seit 1954



**» Kommen Sie mit auf unsere gemeinsame Reise  
zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie  
zum fairen und bestmöglichen Preis! «**

Die Hausmann Immobilien Beratung hilft Ihnen gerne, das Ziel  
Ihrer Wünsche stressfrei und ohne Frust sicher zu erreichen!

**Für ein Beratungsgespräch freut sich Thorsten Hausmann auf Ihren Anruf:**

**(040) 529 6000**

**(0173) 913 56 23**

## Hausmann® Immobilien Beratung

Seit 1954 verwalten, verkaufen und vermieten wir Wohnimmobilien in der Metropolregion Hamburg, in Norderstedt, in Schleswig-Holstein von der Nordsee- bis zur Ostseeküste, im Rhein-Main-Gebiet und in Ostdeutschland.

**Wir freuen uns auf Ihren Anruf!**

**Sofortkontakt:**



**(040) 529 600 48**

[www.hausmann-immobilien-beratung.de](http://www.hausmann-immobilien-beratung.de)  
[info@hausmann-immobilien-beratung.de](mailto:info@hausmann-immobilien-beratung.de)

mit 4 Standorten in der  
Metropolregion Hamburg

### ■ Hausmann Firmenzentrale

Segeberger Chaussee 76  
22850 Norderstedt  
Tel.: (040) 529 40 80  
Fax: (040) 529 32 76

### ■ Norderstedt

Schmuggelstieg 4  
22848 Norderstedt

### ■ HH-Niendorf

Niendorfer Marktplatz 4  
22459 Hamburg

### ■ HH-Winterhude

Peter-Marquard-Straße 3  
22303 Hamburg