

LAGEPLAN

IMMOBILIEN-MAGAZIN FÜR FLENSBURG UND REGION

WERTWACHSTUM
AN DER FÖRDE

SEITE 3

IHR WEG
ZUM IMMOBILIEN-
VERKAUF

SEITE 4

MODERNE
PRÄSENTATION

SEITE 6



LIEBE LESER*INNEN, LIEBE KUND*INNEN,

ich bin nun rund 20 Jahre in der Immobilienbranche tätig. Seit sieben Jahren selbstständig mit Tim Kania Immobilien. Und bis heute liebe ich meinen Beruf aus einem einfachen Grund: Er bringt Glück.

Glück auf Seiten der Verkäufer*innen, da Ihnen nun neue Möglichkeiten offen stehen und sie ihre alte Immobilie in guten Händen wissen. Und Glück auf Seiten der Käufer*innen, ein neues Zuhause oder passendes Anlage-Objekt gefunden zu haben.

Ich darf Menschen zusammenbringen und Win-Win-Situationen schaffen. Das macht Freude – und spornt mich jeden Tag an.


Ihr Tim Kania



Tim Kania
Immobilien e.K.

Fördepromenade 4a
24944 Flensburg
Telefon 0461 66010103
www.kania-immobilien.de

KLEIN, ABER FEIN



**Ich bin Ihr Ansprechpartner –
immer, persönlich
und direkt**



**Hochwertige Vermarktung
mit qualitativen Bildern und
360° Rundgängen**



**Auf allen seriösen Kanälen
(Immoscout24, Immonet,
Immowelt)**



**Mehr als 500 zufriedene
Kund*innen**



**Top Bewertungen
★★★★★ 4,8/5
immobilienscout24**



**Kommen Sie gern
zu mir ins Büro –
auch ohne Termin**



WERTWACHSTUM AN DER FÖRDE

Vieles spricht für Flensburg: Lage, Lebenshaltungskosten, Arbeitsmarkt, Bildungsangebote und Stadtbild haben auf viele Menschen einen Reiz. Es ist schön zu sehen, dass die Fördestadt wächst. Allerdings gehen damit auch weiterhin steigende Immobilienpreise einher.

EIGENTUM IST TREND

Dies betrifft besonders zwei Segmente. Zum einen sind 1- bis 3-Zimmer-Eigentumswohnungen sehr begehrt. Das zeigt sich beispielsweise an den Bauprojekten „Alte Gärtnerei“ und „Am Wasserturm“. Obwohl hier gezielt die Nachfrage bedient wurde, konnte nur in überschaubarem Maße Druck aus dem Markt genommen werden.

FAMILIENIDYLLE

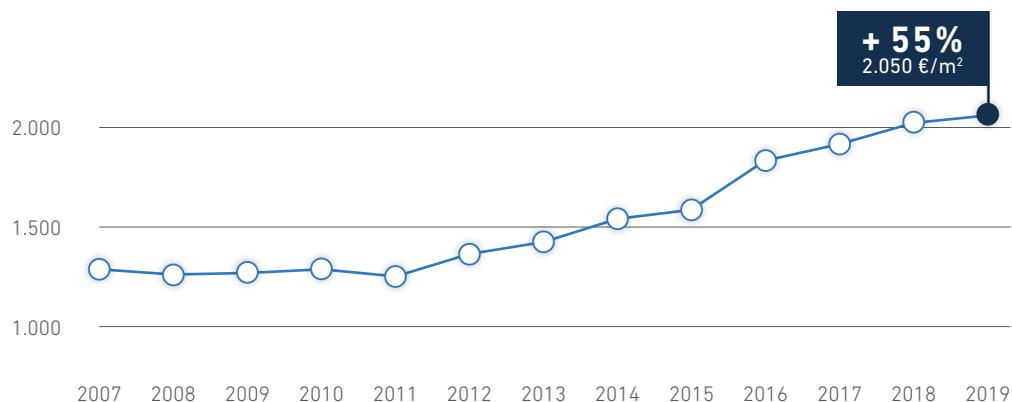
Zum anderen suchen viele Interessent*innen immer noch nach Reihenhäusern, Doppelhaushälften oder Einfamilienhäusern bis etwa 150 m² Wohnfläche. Dies sind besonders Eltern, die für ihren Nachwuchs eine familienfreundliche Umgebung und den Weg aus der Miete suchen. Die Erschließung Groß-Tarups ist hierfür ein gutes Beispiel.

PROGNOSE

Aktuell sind die Zeiten für Verkäufer*innen in den beiden genannten Segmenten sehr rosig. Aber auch andere Immobilientypen werden weiterhin hoch gehandelt. Neben einem gesamtwirtschaftlichen Abschwung sind kaum Szenarien denkbar, die den Preisanstieg in Flensburg in absehbarer Zeit bremsen könnten.

ENTWICKLUNG DER LETZTEN 13 JAHRE (FLENSBURG)*

Euro pro m², 1. Quartal 2007 bis 3. Quartal 2019



* Angebotspreise von Eigentumswohnungen in Flensburg. Quelle: ImmobilienScout24

IHR WEG ZUM ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF

**GRATIS
WERTERMITTLUNG**
Rufen Sie mich an:
0461 66010103

Immobilien verkaufen sich nicht von allein, auch wenn das bei der aktuellen Marktlage gerne behauptet wird. Es sind viele Schritte zu gehen vom Entschluss bis zum erfolgreichen Abschluss. Um dabei von Beginn an den Erfolgsweg einzuschlagen, sollten Sie keine Experimente wagen, sondern auf professionelle Hilfe setzen – und die biete ich für Verkäufer*innen kostenfrei.

1 DAS ERSTGESPRÄCH

Ob am Telefon oder persönlich vor Ort – zuerst lernen wir uns kennen. Ablauf und Vorgehensweise werden erläutert, Grundsätzliches geklärt.

2 BESICHTIGUNG UND EINWERTUNG

Ihre Immobilie wird von mir gründlich begutachtet. Anschließend erfolgt die Einwertung, also die Festlegung eines realistischen Marktwertes.

3 ERLÄUTERUNG DES WERTES UND VERMARKTUNG

In einem Gespräch lege ich Ihnen offen, nach welchen Kriterien Ihre Immobilie eingewertet wurde. Kurz: Wie ist der Verkaufspreis entstanden, den ich für das Objekt empfehle? Sollten wir uns einig sein und gemeinsam in die Vermarktung gehen, besprechen wir im Detail, wie diese abläuft.

4 VORBEREITUNG DER IMMOBILIE

Es gibt nur eine Chance für den ersten Eindruck: Daher muss die Immobilie vor Erstellung der Fotoaufnahmen entsprechend vorbereitet werden. Dazu zählt neben Sauberkeit beispielsweise auch die Reduzierung persönlicher Gegenstände wie Schuhe und Zahnbürsten.

5 FOTOSHOOTING(S)

Ist dies geschehen, legen wir wetterabhängig einen Fototermin fest. Neben einfachen Bildern entstehen dann auch 360° Aufnahmen. Auf Wunsch biete ich auch Drohnen- und/oder Videoaufnahmen an.

6 AUFBEREITUNG DER BILDER

Es folgt die Nachbearbeitung der Bilder, um hochwertige Aufnahmen für Exposé und Vermarktung zu erhalten. In diesem Schritt kann ich auch auf eine umfassende Anonymisierung der Bildinhalte achten.

7 ZUSAMMENSTELLUNG DER UNTERLAGEN

Auf Basis der meist unübersichtlichen Planzeichnungen werden ansprechende Grundrisse erstellt. Ich beschaffe eventuell fehlende Unterlagen, eine aktuelle Flurkarte und den Energieausweis für Sie.

8 ERSTELLUNG DES EXPOSÉS ANALOG WIE DIGITAL

Sind alle Unterlagen vorhanden, erfolgt die Gestaltung des Exposés bzw. des Online-Inserats. Beides stelle ich Ihnen vorab zur Ansicht und Freigabe zur Verfügung.

9 VERMARKTUNGSSTART

Zuerst erfolgt die Ansprache vorgemerakter Kund*innen aus meiner Kartei. Anschließend der offensive Vermarktungsstart mit Anzeigen auf:

- Immoscout24.de
- kania-immobilien.de
- Immonet.de
- ggf. Facebook
- Immowelt.de
- ggf. Print

10 GESPRÄCHE UND BESICHTIGUNGEN

Anfragen von Interessent*innen werden gewissenhaft kontrolliert und gefiltert. Nur geeignete potenzielle Käufer*innen erhalten einen Besichtigungstermin – den ich mit Ihnen abstimme und im gewünschten Rahmen durchführe. Im Anschluss gibt es ein Feedback.

11 VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND ABWICKLUNG

Ist die passende Anfrage dabei, erfolgt die Verhandlung. Sobald Einigkeit über den Preis herrscht, betreue ich Sie bei der notariellen Abwicklung. Gut vorbereitet wird der Notartermin zur Formsache.

12 ÜBERGABE UND UMMELDUNG

Jetzt ist es fast geschafft. Ich übernehme für Sie noch die Ummeldung bei allen Versorgern und schließlich die Übergabe der Immobilie an die neuen Besitzer*innen. Glückwunsch!

ICH VERKAUFE AUCH IHRE IMMOBILIE

... in kürzester Zeit und zum besten Preis.
Rufen Sie mich an:

0461 66 01 01 03



Zufriedene Kund*innen sprechen für sich:

Eheleute Buhmann, Harrislee

„Wir können die Zusammenarbeit mit Herrn Tim Kania ganz einfach auf den Punkt bringen: hervorragend! Danke – lieber Herr Kania.“

C. French, Hamburg

„Herr Kania hat innerhalb kürzester Zeit in kompetenter und höchst innovativer Weise den Verkauf meiner Wohnung realisiert, war stets erreichbar und hat mich wirklich begeistert. Ein Makler, den man sowohl fachlich wie auch menschlich nur wärmstens weiterempfehlen kann!“

Mogens Hansen, Sonwik

„Der Verkauf unserer Wohnung verlief in jeder Hinsicht perfekt: realistische Einwertung, eine wirklich sehr professionelle Präsentation, kundenorientiert und dazu persönlich außerordentlich angenehm! Vielen Dank Tim! Wir haben uns für den richtigen Makler entschieden.“



RUNDUM STARK PRÄSENTIERT

Moderne Immobilienvermittlung ist multimedial. Je besser sich Interessierte vorab ein Bild vom Objekt machen können, umso höher die Chancen, dass eine reelle Kaufabsicht entsteht. So lassen sich auf beiden Seiten Enttäuschungen vermeiden.



DIGITALE BESICHTIGUNG

Das für mich beste Mittel digitaler Immobilienpräsentation ist der 360° Rundgang. Hierfür erstelle ich mithilfe einer speziellen Kamera ein virtuelles Abbild Ihrer Immobilie. Interessierte können sich so jeden gewünschten (und von Ihnen freigegebenen) Raum anschauen und erhalten einen optimalen Eindruck von den Gegebenheiten vor Ort.



AUFGERÄUMTE GRUNDRISSSE

Einen schnellen Überblick über Größe, Schnitt und Aufteilung einer Immobilie gewährt der klassische Grundriss. Interessenten sollten im besten Fall aber nicht mit Maßlinien, Abwasserverrohrung und anderen Details verwirrt werden. Daher erstelle ich aufgeräumte, moderne Grundrisse, die nur die wichtigsten Informationen bereithalten.



PRÄSENZ ZEIGEN

Hohe Reichweite und die passende Zielgruppe – das sind meine wichtigsten Kriterien für die digitale Vermarktung. Daher führt kein Weg am Marktführer immo-scout24 vorbei. Zudem werden die Plattformen immonet und immowelt genutzt. Wo es sinnvoll ist, helfen Zusatz-Optionen (hervorgehobene Darstellung, Top-Listenplätze), die Sichtbarkeit des Angebots weiter zu erhöhen.

CHECK ✓

CHECK ✓

DEAL

Ob Eigenkapital oder Finanzierung – die Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Kaufinteressent*innen ist ein Schritt, den ich stets mit Sorgfalt gehe. Ebenso gründlich helfe ich den Verkäufer*innen, die Verkaufsunterlagen zusammenzustellen. Je nachdem, ob es sich um eine Eigentumswohnung oder ein Einfamilienhaus handelt, ergeben sich unterschiedliche Dokumente. Meine Checklisten zeigen Ihnen genau, was gefragt ist.



EINFAMILIENHAUS

- ✓ aktuelle Katasterkarte
- ✓ Grundrisse / Schnitte / Ansichten
- ✓ Wohn- und Nutzflächenberechnung
- ✓ Kubaturberechnung (umbauter Raum)
- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Gebäudeversicherungsnachweis
- ✓ Baubeschreibung
- ✓ Energieausweis
- ✓ Baulastenauskunft
- ✓ Altlastenauskunft
- ✓ ggf. Erschließungskostenbescheinigung



EIGENTUMSWOHNUNG

- ✓ Grundriss
- ✓ Wohn- und Nutzflächenberechnung
- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Baubeschreibung
- ✓ Energieausweis
- ✓ Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- ✓ Teilungserklärung nebst evtl. Änderungen/Ergänzungen
- ✓ Wirtschaftsplan
- ✓ Hausgeldabrechnung
- ✓ ggf. Mietvertrag

ZUVERLÄSSIG UND KOMPETENT

Ihr Immobilienprofi für
Flensburg und Umgebung



RAUMWUNDER

Großes Reihenhaus in attraktiver Lage nahe Volkspark, 7 Zimmer mit ca. 190 m² Wohn-/ Nutzfläche (inkl. Spitzboden), hochwertige und sehr gepflegte Ausstattung, EBK, Carport, Bj. 2008, FW, Energiebedarf 57,77 kWh/(m²*a)

Kaufpreis: 385.000 €



EFH DER EXTRAKLASSE

Exklusives Einfamilienhaus mit Pool, 5 Zi. mit ca. 200 m² Wohnfläche zzgl. ca. 75 m² Poolbereich und Teilkeller sowie Spitzboden, Sauna, Do.-Gar., FB-Hzg., PV Anlage, Solarthermie, Bj. 2003, FW, Energieverbrauch 109,5 kWh/(m²*a), EEK D

Kaufpreis: 960.000 €



STRAND VOR DER TÜR

Großzügige 2 Zimmer Eigentumswohnung mit Fördeblick, ca. 75 m² Wohn-/ Nutzfläche, 2 Balkone, kürzlich umfassend modernisiert, sehr gepflegter Zustand, hochwertige EBK, TG-Stellplatz, Aufzug, Bj. 1982, FW, Energieverbrauch 106,8 kWh/(m²*a)

Kaufpreis: 248.000 €



ALTBAU MIT CHARAKTER

Charmante Altbauwohnung auf der Westlichen-Höhe, 3 Zi. mit ca. 82 m² Wohn-/ Nutzfläche im Hochparterre, Gä-WC, Keller- und Bodenraum, neuwertiges Bad und EBK, vermietet seit 01.10.19 zu 500 € KM, Bj. 1932, FW, Energieverbrauch 154,1 kWh/(m²*a), EEK E

Kaufpreis: 140.000 €



BAULÜCKE IM GRÜNEN

Baugrundstück in ruhiger und eingewachsener Lage, ca. 400 m² (Größe variabel), bebaubar nach §34 BauGB, freistehendes Einfamilienhaus 1-geschossig mit Sattel- oder Walmdach möglich, positive Bauvoranfrage liegt vor, kurzfristig verfügbar

Kaufpreis: 80.000 € (200 € / m²)



SOLIDE & GEPFLEGT

Top ausgestattete 3 Zimmer Eigentumswohnung in gepflegter Anlage, ca. 78 m² Wohn-/ Nutzfläche, Loggia in SW-Lage, neuwertige EBK, Abstellraum, Option auf 4. Zimmer, Garage, Bj. 1961, FW, Energiebedarf 106,2 kWh/(m²*a)

Kaufpreis: 178.500 €

Tim Kania Immobilien e.K.

Fördepromenade 4a, 24944 Flensburg

Telefon 0461 66010103, www.kania-immobilien.de

