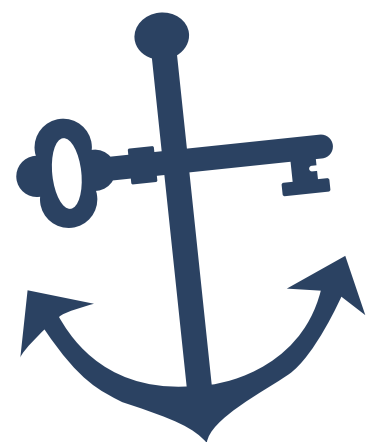




AHOI
IMMOBILIEN OSTFRIESLAND

KUNDENINFORMATIONEN





AHOI Immobilien Ostfriesland ist ein Maklerinnen-Team mit enger Verbundenheit zur Krummhörn und Ostfriesland.

Wir bieten Ihnen ein Rundum-Sorglos-Paket und vermarkten Ihre Immobilie mit Herz, Verstand und Leidenschaft. Unsere Kunden schätzen dabei unseren persönlichen Einsatz, unsere ausgezeichnete Marktkennntnis und unseren ganzheitlichen Service.

Wir setzen Ihre Immobilie in das richtige Licht und finden den Schlüssel zu Ihrem neuen Zuhause.

KEINER VON UNS
IST SO GUT WIE WIR ALLE.

Unsere besondere Stärke ist unser Teamgeist.
Wir ziehen alle am gleichen Strang und schauen in die gleiche Richtung, immer die Zufriedenheit unserer Kunden im Blick.





Jasmin Wuttge

Inhaberin
Dipl. Betriebswirtin (FH), BA
Immobilienmaklerin

Mein Name ist **Jasmin Wuttge**, ich bin 48 Jahre alt, verheiratet und wohne mit meinem Mann und unseren Tieren in Hamswehrum am Deich.

Nach meinem Doppeldiplom-Studium im Fach "International Bussiness/Commerce Européen" in Deutschland und Frankreich habe ich im Marketing und im administrativen Bereich unterschiedlicher Branchen in Deutschland und Österreich gearbeitet. 2012 habe ich durch meinen Mann die Liebe zur Krummhörn entdeckt und hier mein Zuhause gefunden. Während meiner Tätigkeit als selbständige Maklerin für ein überregionales Makler-Netzwerk wurde meine Leidenschaft und Liebe für die Immobilienwelt geweckt.

Es macht mir großen Spaß, gute Lösungen für schwierige Fragestellungen zu finden und meine Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses vertrauensvoll zu begleiten und Ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Sie erreichen mich:
telefonisch unter 01 51-40 14 35 87
oder per E-Mail: nachricht@ahoi-immobilien.com



Petra Boomgaarden

Back Office

Mein Name ist **Petra Boomgaarden**. Ich bin 55 Jahre alt und gebürtige Campenerin. Dort wohne ich noch immer mit meiner Familie. Ich habe eine Ausbildung zur Büro-Kauffrau absolviert.

Bei Ahoi bin ich seit August 2019 im Back Office tätig. Neben der Buchhaltung gehört auch insbesondere die direkte Kommunikation mit den Kunden zu meinen Aufgaben. Besonders viel Freude bereitet mir die Betreuung der Suchkunden.

Für Ihre Fragen habe ich immer ein offenes Ohr und freue mich über Ihre Kontaktaufnahme.

Sie erreichen mich:
telefonisch unter 04923-80300
oder per E-Mail: nachricht@ahoi-immobilien.com

Mein Name ist **Sandra à Tellinghusen**. Ich bin 49 Jahre alt und in der Krummhörn, in der Ortschaft mit dem höchsten Leuchtturm Deutschlands, aufgewachsen und somit sehr eng mit der Region verbunden.

Meine Ausbildung habe ich bei der Industrie- und Handelskammer für Ostfriesland und Papenburg als Kauffrau für Bürokommunikation absolviert und habe in den vergangenen 20 Jahren in unterschiedlichen Branchen im Verkauf und im Büromanagement gearbeitet.

Meine Leidenschaft für Immobilien wurde während meiner Tätigkeit als Maklerin und Assistentin der Geschäftsführung in einem überregionalen Immobiliennetzwerk geweckt.

Ich liebe die Kommunikation mit den Kunden und suche immer bestmögliche Lösungen auf alle anfallenden Fragen.

Sie erreichen mich:
telefonisch unter 01 51-68 19 26 51
oder per E-Mail: nachricht@ahoi-immobilien.com



Sandra à Tellinghusen

Inhaberin
Immobilienmaklerin

Mein Name ist **Jasmin Harken** und ich bin 39 Jahre alt. Mit meiner Familie wohne ich in Hinte-Loppersum.

Seit Juni 2022 bin ich ein Teil des AHOI-Teams. Als gelernte Bürokauffrau bin ich im Back-Office tätig und für allgemeine Bürotätigkeiten und die direkte Kommunikation mit den Kunden zuständig. Des Weiteren habe ich in unserem Büro die Tätigkeiten des Geldwäschebeauftragten (GWG) übernommen.

Große Freude bereitet mir der persönliche und direkte Kontakt mit den Kunden. Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme und stehen Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung!

Sie erreichen mich:
telefonisch unter 04923-80300
oder per E-Mail: nachricht@ahoi-immobilien.com



Jasmin Harken

Back Office





MEINE IMMOBILIE KANN ICH DOCH PROBLEMLOS SELBST VERKAUFEN...



Ein Inserat in der Tageszeitung und die Schaltung in einem Internetportal. Einige Telefonate, ein paar Besichtigungen, anschließend zum Notar und Ihre Immobilie ist verkauft. Das kann doch jeder, werden Sie sich denken.

Doch was geschieht, wenn sich keine Kaufinteressenten finden oder wenn der Käufer den Kaufpreis nicht zahlen will oder kann? Was passiert, wenn der Käufer Finanzierungsprobleme hat oder der Kaufinteressent sich nicht entscheiden kann?



Daher sollten Sie sich bereits im Vorfeld der Vermarktung überlegen, wie Sie mit folgenden Fragestellungen umgehen:

- ⚓ Was ist meine Immobilie wert und wie erziele ich den optimalen Preis?
- ⚓ Was ist ein Energieausweis und benötige ich diesen zwingend?
- ⚓ Welche Unterlagen muss ich für den Verkauf vorbereiten?
- ⚓ Wie komme ich sicher an mein Geld?
- ⚓ Wie stelle ich sicher, dass ich nach dem Verkauf nicht haftbar gemacht werde?
- ⚓ Wie und wo kann ich meine Immobilie erfolgreich und sicher verkaufen?



Beim Angebotspreis werden durch Privatverkäufer die häufigsten und gravierendsten Fehler gemacht:

Fehler Nummer 1:

Bieten Sie Ihre Immobilie mit einem höheren Preis an, als die Käufer aktuell am Markt bereit sind zu bezahlen, so erhalten Sie wenig Resonanz oder viele Absagen. Reduzieren Sie dann den Preis, beginnt eine Abwärts-Spirale: viele Kunden haben das Objekt auf der Merkliste und sehen das. Sie vermuten dann, dass mit dem Objekt etwas „faul“ ist und verfallen in eine Wartestellung.

Fehler Nummer 2:

Sie bieten Ihre Immobilie zu einem zu niedrigen Preis an. Dies führt zu einem hohen Kaufpreisverlust und lockt oft auch unseriöse Schnäppchenjäger an.



Daher sollten Sie sich bereits im Vorfeld der Vermarktung überlegen, wie Sie mit folgenden Fragestellungen umgehen:

- ⚓ Wie und für welche Zielgruppe bewerbe ich meine Immobilie?
- ⚓ Wie viel Geld investiere ich in Werbung?
- ⚓ Welche Renovierungsarbeiten zahlen sich vor einem Verkauf noch aus und welche nicht?
- ⚓ Wie gestalte ich die Besichtigungstermine und welche Fehler muss ich vermeiden?
- ⚓ Was ist vertraglich zu berücksichtigen und wie optimiere ich den Notarvertrag?
- ⚓ Wie ist der Nutzen- und Eigentumsübergang zu gestalten? Was ist zu beachten?





VERKAUF IHERER IMMOBILIE

Fundierte Objektbewertung

Der richtige Angebotspreis ist entscheidend für den Verkaufserfolg.

Liegt er zu hoch, dann verlängert dies die Vermarktungsdauer erheblich und führt zu einem niedrigeren Verkaufserlös.

Liegt er zu niedrig, dann laufen Sie als Eigentümer Gefahr, Geld zu verschenken.

Wir legen daher großen Wert auf eine marktgerechte Bewertung und stellen unsere Einwertung auf 3 Säulen.

Dabei ergänzen wir unsere sehr gute Marktkennntnis mit einem Vergleichswert- und einem Sachwertverfahren, immer unter Einhaltung des 4-Augen-Prinzips.

Kontaktieren Sie uns gern für ein erstes unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch!

Professionelle Immobilienvermarktung

1) Marketing

Marketing ist unsere besondere Stärke. Hier beschreiten wir gerne auch einmal neue Wege.

Selbstverständlich bedienen wir alle gängigen Portale

- Immobilienscout 24
- Immowelt
- Immonet
- Kleinanzeigen
- Meine Stadt
- Regionalimmobilien 24
- Denkmal-Alarm

und vermarkten Ihr Objekt überregional.

Zudem sind wir stark in den Social Media Kanälen Facebook und Instagram vertreten und betreiben einen YouTube-Kanal und einen TikTok-Kanal.

Video-Rundgänge sind für uns genauso selbstverständlich wie hochwertige Exposés, immer mit Liebe zum Detail.

2) Besichtigungen in der Immobilie

Wir führen Einzelbesichtigungen Ihrer Immobilie mit vorqualifizierten Interessenten durch.

Auch eine Zweitbesichtigung mit einem Sachverständigen/ Gutachter ist jederzeit möglich.

Selbstverständlich versuchen wir auch Ihren Terminwünschen am Wochenende gerecht zu werden, bitte bedenken Sie jedoch, dass wir für die Planung immer etwas Vorlauf benötigen.

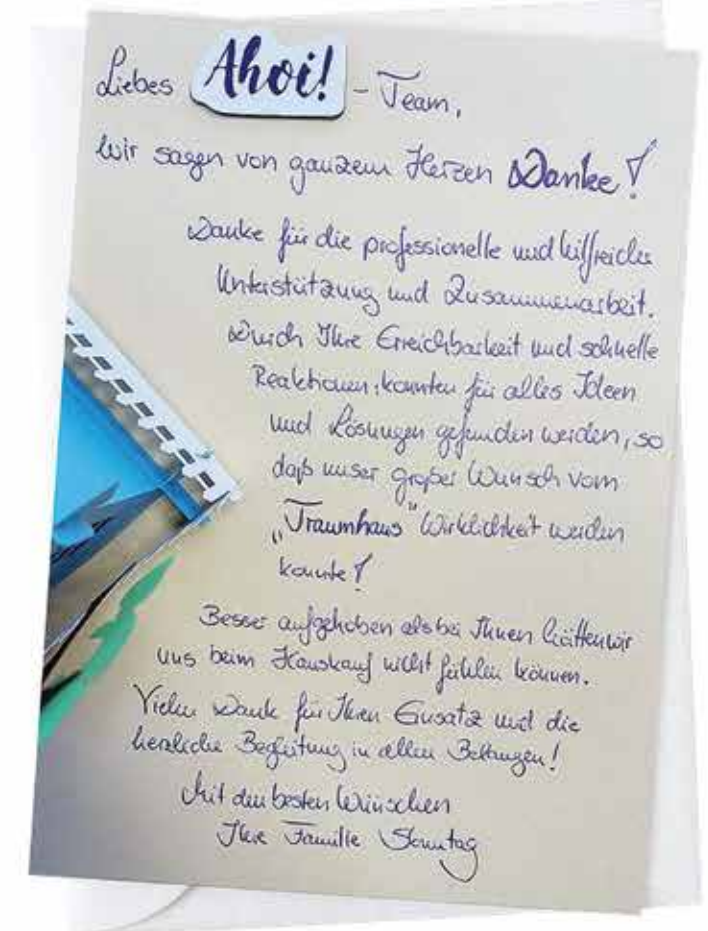


Verkaufsabwicklung

Um einen rechtssicheren Verkauf zu gewährleisten, sind folgende Schritte zu beachten. Wir sind bei jedem Schritt an Ihrer Seite!

1. Prüfung Bonität der Kunden/ Finanzierungsbestätigung:
Für die Reservierung eines Objekts ist eine aussagekräftige Finanzierungsbestätigung erforderlich.
2. Wenn ein Kaufinteressant noch nicht über eine Finanzierung verfügt, stellen wir gerne den Kontakt zu einer ortsansässigen Bank/Sparkasse her.
3. Vertragsvorbereitung: wir leiten alle nötigen Dokumente und wichtige Informationen, die im Kaufvertrag berücksichtigt werden müssen, an das Notariat weiter.
4. Begleitung Notartermin.
5. Protokollunterstützte Objektübergabe.

KUNDENFEEDBACK





ZUSAMMENGEFASST

- ⚓ Wir bieten Ihnen ein Rundum-Sorglos-Paket
- ⚓ Sicherheit und Schutz Ihrer Privatsphäre
- ⚓ Ständige Erreichbarkeit
- ⚓ Fundierte Marktwertermittlung
- ⚓ Erfolgreiches Marketing
- ⚓ Koordinierung der Termine
- ⚓ Detaillierte Vorbereitung der Besichtigungen
- ⚓ Eine durchgehende Betreuung bis zum erfolgreichen Abschluss



BEL UNS STEHEN SIE ALS KUNDE IM MITTELPUNKT

Wir nehmen uns Zeit für Sie und möchten Sie umfassend beraten.

Unabhängig davon, ob Sie bereits eine gezielte Verkaufsabsicht haben, oder nur eine kostenlose und unverbindliche Einwertung Ihres Objekts wünschen, bei uns sind Sie an der richtigen Adresse.

Kommen Sie doch in unserem Büro in der Cirksestraat auf einen Kaffee vorbei,

WIR FREUEN UNS!

KUNDENFEEDBACK

liebe Jasmin, liebe Sandra

Wir möchten uns für die tolle Rundumbetreuung im Zuge unseres Hausverkaufs, recht herzlich bei Euch bedanken. Von Beginn an fühlten wir uns durch Eure sehr professionelle und kompetente Beratung gut aufgehoben. Ihr seid jederzeit ansprechbar und habt mit einer absolut verlässlichen Auswahl der Kaufinteressenten ein tolles Ergebnis erreicht.

Alles Gute und viel Erfolg für Eure Zukunft wünschen
Johanna Meyeraan mit
Anja, Marie und Ina

KUNDENFEEDBACK

liebes Ahoi-Team,

Wir möchten uns recht herzlich für die tolle Zusammenarbeit bedanken. Von Anfang bis Ende haben wir uns bei Euch sehr wohl gefühlt. Wir werden Euch vollen Lobes weiter empfehlen!

liebe Grüße,
Sonja Klaassen
+
Jan-Dieter Boomgaarden





ENERGIEAUSWEISE MACHEN IMMOBILIEN VERGLEICHBAR

Der Energieausweis ist ein Dokument, das ein Gebäude energetisch bewertet. Einem potentiellen Käufer, Mieter, Pächter oder Leasingnehmer eines bebauten Grundstücks, Wohnungs- oder Teileigentums ist (mit Ausnahmen) auf Verlangen unverzüglich ein Energieausweis vorzulegen.

Eine Ausnahme kann gegeben sein bei einem eingetragenen Baudenkmal oder einem Abrissobjekt.

Bei Verkauf und Neuvermietung ohne vollständigen, korrekten oder zulässigen Nachweis drohen Bußgelder bis zu 15.000 €.

Sie haben noch keinen gültigen Energieausweis für Ihre Immobilie?

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten, benötigen Sie einen Energieausweis. Abhängig vom Baujahr und Gebäudeart benötigen Sie einen Bedarfsausweis oder einen Verbrauchsausweis. Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.



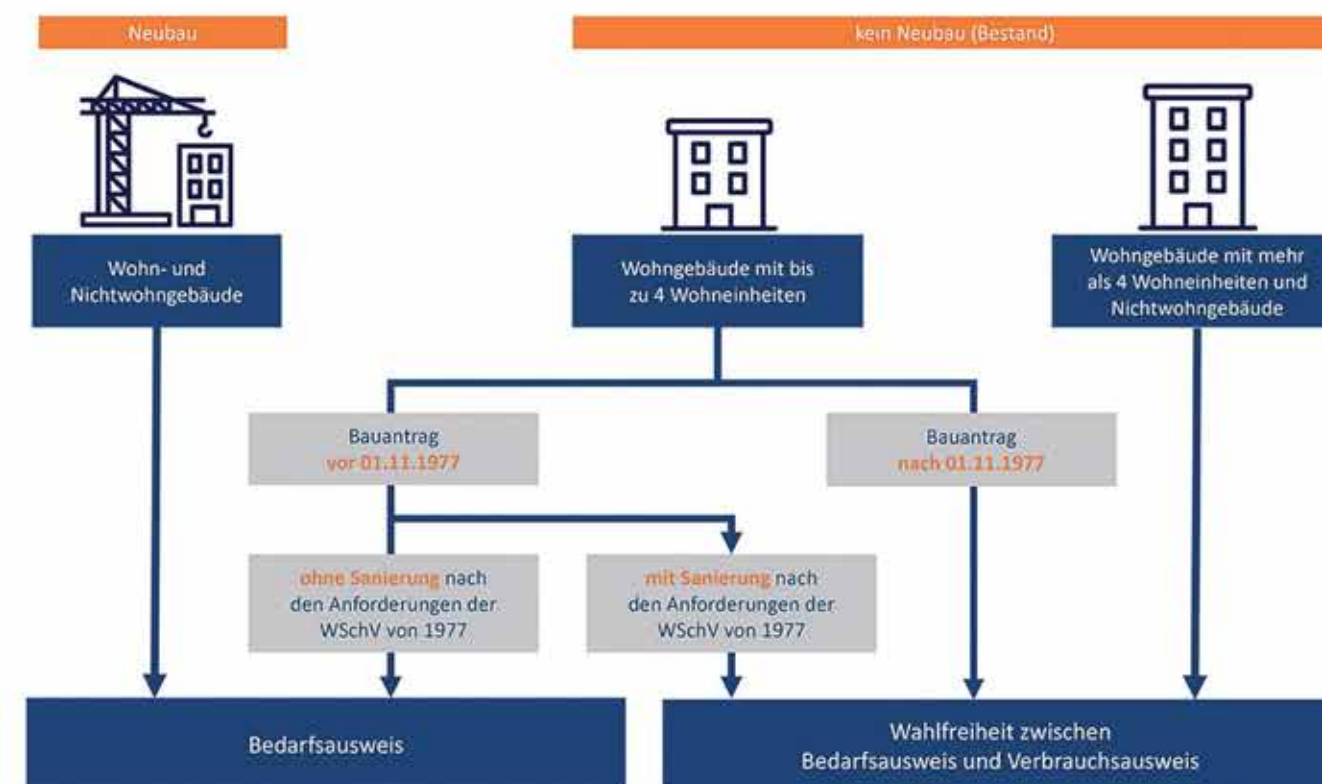
WELCHEN ENERGIEAUSWEIS BENÖTIGE ICH?

Verbrauchsorientierter Ausweis:

Wird auf der Basis des tatsächlichen Energieverbrauchs innerhalb eines Zeitraumes vor drei Jahren erstellt. Der Verbrauch gibt wieder, wie stark der Energieverbrauch unter anderem von spezifischen Nutzerverhalten und den Witterungseinflüssen abhängig ist.

Bedarfsorientierter Ausweis:

Er gibt den voraussichtlichen Energiebedarf einer Immobilie wieder. Der individuelle Bedarf des Gebäudes wird unter Normbedingungen berechnet und orientiert sich dabei lediglich an den verwendeten Baumaterialien, der Größe der Immobilie, als auch der Anlagentechnik.





INTERESSANTE HINWEISE ZUM NOTARVERTRAG

- ⚓ Notare sind unabhängige und unparteiische Betreuer aller Beteiligten
- ⚓ Der gesetzliche Auftrag des Notars ist den Willen der Vertragsparteien in einem vertraglichen Ergebnis umzusetzen
- ⚓ Der Kaufvertrag wird in Anwesenheit des Notars und aller Beteiligten vorgelesen und von allen unterzeichnet
- ⚓ Der Notarvertrag gibt Ihnen Rechtssicherheit
- ⚓ Vertragsinhalte können Sie durch einen Anwalt Ihres Vertrauens prüfen lassen
- ⚓ Änderungswünsche werden besprochen und vor Notartermin dem Notar mitgeteilt
- ⚓ Bei der Beurkundung sollte der Wille der Vertragsparteien geklärt sein
- ⚓ Die endgültige notarielle Vertragsverfassung sollte den Parteien rechtzeitig vorher vorliegen
- ⚓ Änderungen im Notartermin können zu Unsicherheiten führen, den Protokollablauf stören bzw. scheitern lassen
- ⚓ Die Eintragung einer Auflassungsvormerkung sperrt das Grundbuch gegen weitere Eintragungen bis zur Vertragsabwicklung (Käufersicherung)
- ⚓ Zur Löschung der eingetragenen Grundschulden/Hypotheken benötigen Sie die Löschbewilligung der eingetragenen Bank
- ⚓ Die Kosten der Grundschuld Löschung (Notar und Grundbuchamt) trägt der Verkäufer
- ⚓ Die Kosten für die Eintragung neuer Grundschulden (Notar und Grundbuchamt) trägt der Käufer
- ⚓ Die Kosten für die Beurkundung des Vertrages trägt der Käufer
- ⚓ Die Grunderwerbssteuer trägt der Käufer
- ⚓ Kaufpreisteile für Einbauten (z.B. Küche) können im Kaufvertrag separat ausgewiesen werden und unterliegen dann nicht der Grunderwerbssteuer
- ⚓ Achten Sie als Verkäufer darauf, dass nicht Sie den Notar zur Vertragsvorbereitung beauftragen- kommt der Vertrag nicht zustande, haften Sie für entstandene Kosten
- ⚓ Seit 2011 benötigen alle am Immobilienverkauf beteiligten Parteien zum Notartermin Ihre Steuer-Identifikationsnummer



TIPP-PROVISION

Weitersagen lohnt sich!

Sie kennen jemanden, der sein Haus, seine Wohnung oder sein Grundstück in der Region verkaufen möchte?
Haben Sie Fragen zur Tipp-Provision?
Gerne erklären wir Ihnen die Möglichkeiten und beraten Sie ausführlich.
Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.



IMPRESSUM

Herausgeber: AHOI Immobilien Ostfriesland OHG
Jasmin Wuttge und Sandra à Tellinghusen,
Cirksenastraße 13, 26736 Krummhörn

Layout: Druckerei A. Bretzler
Zweiter Polderweg 12,
26723 Emden
Stand: Februar 2024

Weitere Referenzen, Kundenstimmen und
Informationen finden sie auf unserer Hornepage
unter www.ahoi-immobilien.com.
Ebenso finden Sie uns auf Facebook, Instagram, TikTok
und YouTube.

Bildnachweis:

Fussgrafik alle Seiten - Adobe Stock, #269279195, © SimpLine
Seite 1 oben links - Adobe Stock, #260461263, © Natalia
Seite 1 oben rechts /15 unten- Adobe Stock, #220357858, © haiderose
Seite 1 mitte links - pixelio.de, by_Erich Westendarp
Seite 1 mitte rechts - Adobe Stock, #207602974, © Dar1930
Seite 6, 7, 8, 10, 19 - Freepik.com
Seite 12 Adobe Stock, #209486171, © maho
Seite 14 - Fotolia 209443384 M
Seite 15 oben - Adobe Stock, #46080357, © pio3
Rest - Eigentum Ahoi Immobilien und Manz Werbung





AUSZUG UNSERER REFERENZEN





EIN STARKES NETZWERK IST UNS WICHTIG.

Wenn Sie über unser Büro eine Immobilie verkaufen oder kaufen, können Sie dabei immer auf unsere Kooperationspartner zurückgreifen. Gerne stellen wir einen direkten Kontakt für Sie her!



Die Versicherung der Ostfriesen

Jörg Eden & Team



Rinderhagen Industriedienste GmbH



SPONSORING



AUSZEICHNUNGEN





AHOI

IMMOBILIEN OSTFRIESLAND

Cirksenastraße 13

26736 Krummhörn - Pewsum

Mail: nachricht@ahoi-immobilien.com

www.ahoi-immobilien.com



0 49 23 - 80 300

