

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de

Juli 2001

Überarbeitetes Marketing

Mit einem im Aufbau befindlichen Kreativzentrum und einer überarbeiteten Marketingstrategie entwickelt sich die HANSEATISCHE GESELLSCHAFT zum Marktführer auf dem kleinen aber feinen Segment herausragender Immobilien an der nördlichen Costa Blanca.

Mehr Nutzen für die Kunden

Das Konzept sieht vor, daß Verkäufer und Käufer zukünftig mehr Nutzen aus den Serviceleistungen der HANSEATISCHEN GESELLSCHAFT erzielen. Es soll den Käufern weitgehend erspart bleiben, etliche Makler kontaktieren zu müssen, um ihre Immobilie zu finden. In Kooperation mit gut beleumundeten Maklern vor Ort soll dem Kunden mehr Service aus einer Hand geboten werden.

Wir bieten Fachwissen

Hintergrund zu diesem Thema ist die Tatsache, daß die Werbung in einschlägigen Printmedien und entsprechende PR-Aktivitäten nicht nur extrem aufwendig ist, sondern auch Fachwissen erfordert, die ein Immobilienmakler normalerweise nicht hat, ganz abgesehen von den neuen Techniken des Internets, die nur ein Informatiker beherrscht. Wer diese Kenntnis nicht hat, muß auf Online-Agenturen zurückgreifen, die nur größeren Vertriebsgesellschaften vorbehalten sind.

Im Team geht's besser

Der klassische Makler, der über viele Jahre hinweg einen tadellosen Job gemacht hat, hält - bei künftig wechselhafter Marktlage - diesen Wettlauf nicht durch und bleibt unweigerlich auf der Strecke. Die HANSEATISCHE GESELLSCHAFT wird sich der Herausforderung einer längst überfälligen Kooperation stellen. Das Konkurrenzdenken der Makler unter einander befindet sich in einem Wandel. Selbst eingefleischte Einzelkämpfer gelangen zu der Einsicht, daß es im Team besser geht.

Internationale Vertriebsplattform

Diese Denkweise ist von großem Wert für Hauseigentümer und Kaufinteressenten gleichermaßen, die eine internationale Vertriebsplattform zukünftig bei der HANSEATISCHEN GESELLSCHAFT vorfinden.

Der Erfolg gibt uns recht

Ein Großteil der Geschäfte wird so abgewickelt. Zur Zufriedenheit der Beteiligten.

Auswirkungen des Euro

Die Ungewißheit um die Auswirkungen des Euro auf die weitere Entwicklung des spanischen Immobiliengeschäftes ist verständlich. Schließlich ist es erstmalig, daß sich 12 europäische Länder zu einem Währungsverbund zusammenschließen, um im weltweiten Wettbewerb bestehen zu können. Aus der Perspektive des Immobilienverkaufs ergibt sich folgendes Bild:

Ab 1.1.2002 wird in Euro bezahlt

Abgesehen davon, daß ab dem 1.1.2002 in Euro bezahlt wird, glauben wir nicht, daß sich viel ändern wird.

Gute Perspektiven

Langfristig gesehen, wird eine Immobilie auf dem Festland der spanischen Mittelmeerküste, in einem Klima, das weltweit zum besten zählt, inmitten einer Landschaft, die seines gleichen sucht, ein international gefragtes Objekt bleiben.

Die Engländer kommen

Mittelfristig betrachtet sind spanische Immobilien für wohlhabende Engländer, aufgrund ihrer starken Währung, weiterhin hoch interessant.

Unsichere Aktienmärkte

Umschichtungen, z. B. durch die derzeit unsicheren Aktienmärkte, machen den sicheren Grundbesitz für viele Menschen interessant.

Großes Käuferpotential

Schweizer Kunden und aus dem US-Dollar-Raum nach Europa zurückkehrende Geschäftsleute, nicht zu vergessen, die zu erwartende Nachfrage aus Südafrika, sowie die heranrückende Erbgeneration, stellen ein großes Käuferpotential dar.

Mallorca-Liebhaber entdecken die Costa Blanca

Interessant ist ferner, daß immer mehr Mallorca-Liebhaber sich für die vorteilhaftere nördliche Costa Blanca entscheiden. Außerdem sind die günstigen Finanzierungsbedingungen hilfreich und der Kunde empfindet es als angenehm, daß dank der neuen Technologien er nicht in London, Kapstadt oder Zürich sein muß, um am Geschäftsleben teilzunehmen.



Hausanschrift:
Sierichstrasse 126
D-22299 Hamburg

Postanschrift:
Postfach 605 330
D-22248 Hamburg

Telefon + 49 40 460 72 660
Telefax + 49 40 460 72 661
Jávea + 34 96 646 84 02
Jávea Fax + 34 96 647 06 34

Internet: www.hg-hamburg.de
e-mail: info@hg-hamburg.de