

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



März 2011

Wir sind optimistisch

Leser unserer Newsletter wissen von unserem unerschütterlichen Willen nicht nur unbeschadet durch die Krise zu kommen, was für manch eine Firma hierzulande ein hochgestecktes Ziel ist, sondern an den Aufgaben, die sich uns stellen auch noch zu wachsen, also in unserer Entwicklung vorwärts zu kommen. Zur Freude unserer Kunden und Kooperationspartner können wir berichten, dass wir wieder einige interessante Immobilien akquirieren konnten. Wir sehen hierin unsere These bestätigt, dass wenn wir die ‚richtigen‘ Immobilien in unserem Portfolio haben, wir auch weiterhin zuversichtlich unseren Weg gehen können.

Eine solche umfangreiche Sammlung feiner Immobilien zusammen zu tragen, hat sich im Grunde fließend und beinahe spielerisch ergeben, da wir seit Jahrzehnten auf diesem Sektor Zuhause sind, und viele Eigentümer uns auch in schwierigen Zeiten zutrauen, Käufer für ihre Immobilien zu finden. Das ehrt und motiviert uns gleichermaßen, unvermindert an unsere Sache zu glauben und auf hohem Niveau kontinuierlich Werbung zu machen, aber es nimmt uns natürlich auch in die Verantwortung. Ungeachtet einer optimistischen Sichtweise, dürfen wir die Realität aber keineswegs unterschätzen. Denn wir befinden uns nach wie vor inmitten der heftigsten Krise, die

je den spanischen Immobilienmarkt heimge- sucht hat, auch wenn Topimmobilien nicht so sehr betroffen sein mögen, wie die Mittelklasse oder gar der Appartementbereich.

Kunden auf Schatzsuche

Wir beobachten, dass sich immer mehr Kaufinteressenten - nicht zu Unrecht meinen wir - auf der Schatzsuche befinden; denn unser Bestand an erstklassigen Immobilien und die Chance eine solche auch zu einem attraktiven Preis zu ergattern, wird zunehmend größer. Wir raten deshalb Käufern auf der Hut zu sein; denn es kann sich lohnen. Obwohl weitläufig bekannt ist, dass hierzulande, was das Handeln betrifft, ausgewachsen orientalische Verhältnisse herrschen, sind auch wir manchmal erstaunt, zu welchem Preis ein Käufer letztendlich den Zuschlag erhält. Verliebt sich jedoch ein Käufer



in eine Immobilie, kann es für den Verkäufer von großem Vorteil sein, denn es wird weniger oder manchmal gar nicht verhandelt. Aus Erfahrung wissen wir aber auch, dass mancher Käufer nicht bereit ist auf seine Traumimmobilie zu verzichten und den Kaufabschluss am Preis scheitern zu lassen.

Die Krise aussitzen

Wir wissen von Eigentümern, die von der Werthaltigkeit ihrer Immobilien felsenfest überzeugt sind und völlig gelassen die Krise aussitzen. Wir haben kürzlich ein solches Anwesen verkauft, das für die heutige Zeit einen relativ hohen Preis erzielt hat. Es handelt sich um ein flaches, uneinsehbares Grundstück in einer der begehrtesten Zonen von Jávea in 1. Reihe am Meer in Südwestlage, zu welchem es aus der Sicht des Käufers keine Alternative gab. Für die Eigentümer ist dies ein klassischer Beweis, dass es sich durchaus lohnen kann Geduld zu bewahren. Das Beispiel zeigt ferner, dass gute bis sehr gute Lagen, selbst wenn die Häuser sanierungsbedürftig sind, in einer Krise wie dieser, Toppreise erzielen können. Für Käufer ist interessant zu erfahren, dass eine Immobilie wie diese, obwohl oder gerade weil das Haus entkernt und von Grund auf renoviert werden musste, mit großer Wahrscheinlichkeit einen deutlichen Wertzuwachs erfahren wird. Der unbezahlbare Reiz liegt in der Neugestaltung einer heute nicht mehr käuflichen Lage.

Zur Geschäftslage

Obwohl eine Wende zum Besseren noch nicht wirklich in Sicht ist, können wir doch berichten, dass sich das Bild seit unserem letzten Newsletter vor 3 Monaten deutlich aufgehellt hat. Attraktive, gepflegte Immobilien in guten Lagen sind die Favoriten in der Gunst der Kundschaft. Zahlreiche Besichtigungen mit internationaler Kundschaft zeugen von regem Interesse. Es scheint, wenn auch nur sehr langsam, wieder mehr Zuversicht zurückzukehren. Da wir in einer extrem unsicheren Zeit leben und die Welt sich an vielen Fronten in einem vehementen Umbruch befindet, mit zum Teil gewaltigen Verwerfungen, kann es sehr wohl sein, dass wir viel früher als angenommen, die langersehnte Renaissance an hochwertigen Immobilien erleben werden, die schon immer fester Bestandteil in der Vermögensplanung und der Sicherung von erworbenem Kapital und Wohlstand waren und zukünftig auch mit Sicherheit bleiben werden.

Sie haben die Wahl

Kunden auf der Suche nach dem idealen Standort an der nördlichen Costa Blanca fragen uns wiederholt um Rat. Da es unzählige Gründe gibt, warum Käufer sehr unterschiedlichen Orten bei der Wahl ihrer Immobilie den Vorzug geben, hier ein paar Zeilen zu diesem Thema. Sehr häufig ist es so, dass die Familien schon des Öfteren ihre Ferien an dem Ort ihrer Wahl verbracht haben, ihre Eltern dort mal ein Haus besaßen oder Freunde hier ihr Feriendomizil haben. Aber auch die Kinder haben



nicht selten Wünsche und Vorstellungen, die nicht unberücksichtigt bleiben. Die Mehrheit der Kundschaft will jedenfalls nicht zu weit abseits von der Zivilisation und den Geschehnissen an der Küste sein. Für andere wiederum ist weniger der Ort so sehr entscheidend, sondern viel mehr Faktoren wie die unmittelbare Nach-

barschaft, die Infrastruktur, die Verkehrsanbindung, die Ruhe und die Gewissheit, dass niemand ihnen mal die Aussicht verbauen kann. Sehr häufig haben auch sehr große Grundstücke von mehreren tausend Quadratmetern den Vorzug, verbunden mit dem Wunsch der Uneinsehbarkeit und der Privatsphäre. Nicht selten wollen die Kunden auch gewährleistet wissen, dass sie sich zu allen vier Jahreszeiten in ihrem neuen Zuhause wohlfühlen können. Auch von dem viel zitierten gesunden Klima dieser Küste wollen sich viele - besonders in den Wintermonaten - persönlich überzeugen und Immobilien in solchen Lagen gezeigt bekommen. In diesem Zusammenhang weisen wir noch einmal darauf hin, dass das Umfeld von Jávea aus einer Vielzahl sehr unterschiedlicher klimatischer Regionen besteht. Hierauf im Einzelnen einzugehen, würde den Rahmen dieses Newsletter sprengen. Unsere Leser wissen, dass wir zu diesem Thema an anderer Stelle bereits ausführlich Stellung genommen haben. Ein weiteres Beispiel: Einem einflussreichen russischen Kunden, der lange nach einem optimalen Platz an der spanischen Mittelmeerküste gesucht hat, sogar zuvor ein Haus gemietet hatte, um sicher zu sein, dass er und seine Frau sich hier wohl fühlen, ist derart begeistert von dieser Region, dass er jetzt seine Freunde in Russland motivieren will, sich in dieser Gegend ebenfalls anzusiedeln. Wie Sie sehen, neigen die Kunden dazu eigene und somit auch sehr unterschiedliche Prioritäten zu setzen. Wir empfehlen Ihnen, dass Sie sich über Ihre ganz persönlichen Prioritäten ein klares Bild machen und bei den wichtigsten Punkten keine faulen Kompromisse eingehen.



**Hanseatische
Gesellschaft
Hamburg**

Costa Blanca
Immobilien-Vermittlung
Walter Arp mbH

Hausanschrift
Sierichstrasse 126
D-22299 Hamburg

Postadresse
Postfach 605 330
D-22248 Hamburg

Telefon +49 40 46072 660
Telefax +49 40 46072 661
Jávea Telefon +34 96 646 84 02
Jávea Fax +34 96 647 06 34

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