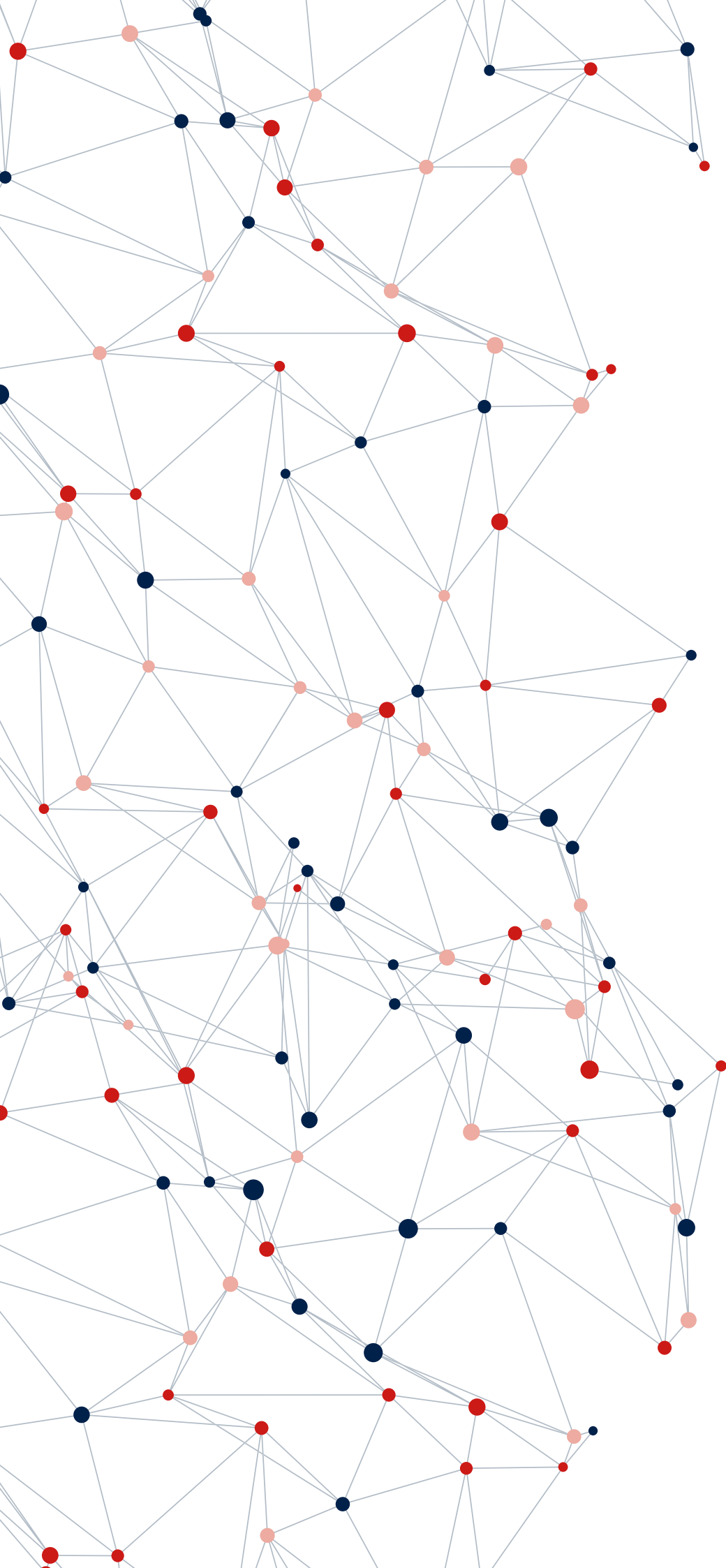




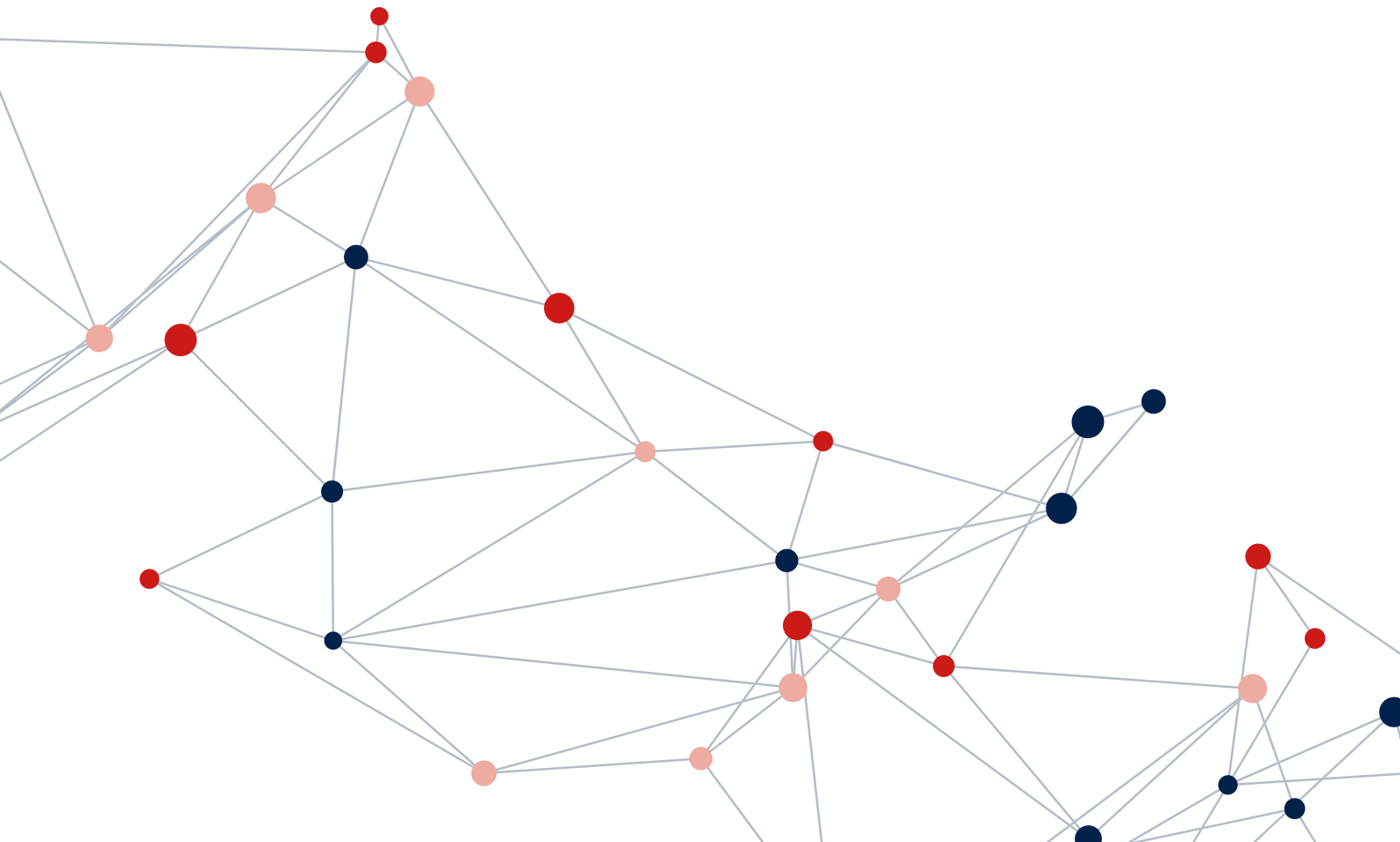
CLAASHEN  
IMMOBILIEN



MENSCHEN  
—  
IMMOBILIEN  
MÖGLICHKEITEN  
NORDEN  
—  
CLAASHEN

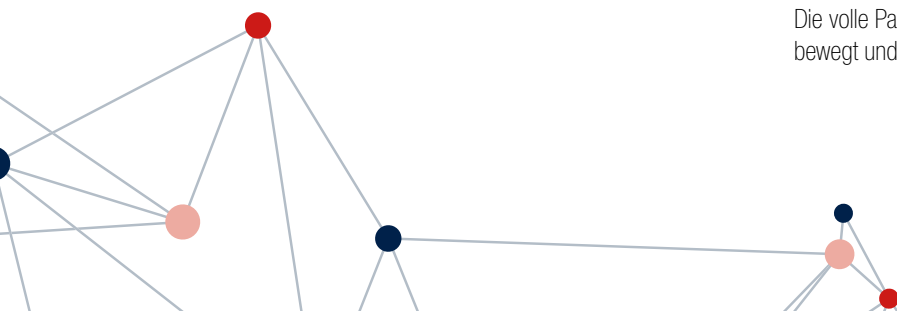
# INHALT TRANSPARENT

Wir wollen Sie natürlich - wie bei allen Dingen, die wir machen - ganz und gar nicht im Dunkeln lassen. Auf der rechten Seite haben wir Ihnen einmal aufgelistet, auf was Sie sich beim Lesen dieses Heftes freuen können. Und ja, andere sortieren so etwas nach Businessbereichen; uns sind aber Menschen wichtiger, deshalb legen wir Ihnen unsere Bereiche und deren Leistungsfähigkeit anhand unserer Teams dar.





- 4 INHALTSVERZEICHNIS  
Gradliniges Corporate Design. Auf den Punkt.  
Einfach typisch CLAASHEN IMMOBILIEN.
- 6 WILLKOMMEN  
Wir überraschen Sie mit unserer neuen Kampagne  
„Für Sie reserviert“. Seien Sie gespannt.
- 8 GESCHICHTE  
Jetzt nur keine Angst, wir langweilen Sie nicht mit  
trockenen Fakten. Wir geben nur einen Einblick.
- 10 KONSEQUENZ  
Zwei die sich gut verstehen, möchten Ihnen einmal einen  
kleinen Blick hinter die Kulissen gewähren.
- 16 TEAM VERKAUF  
Drei Spezialisten, denen kein Haus zu klein, kein  
Aufwand zu groß und nichts unmöglich ist.
- 22 TEAM VERMIETUNG  
Unser „Mixed Gender“ Team für besseren Mietraum in Norden  
und umzu. Sie werden Sie begeistern.
- 26 TEAM VERWALTUNG  
Das Quartett mit der Passion, die größten Zahlenwerke  
und Verbrauchswerte im Schlaf auswendig zu können.
- 32 TEAM BACKOFFICE  
Die Zahnräder im Getriebe von CLAASHEN IMMOBILIEN,  
die die gesamte Maschinerie am Laufen halten.
- 38 TEAM MARKETING  
Die Einsatztruppe, die dafür sorgt, dass wir Ihre Immobilien in  
kürzester Zeit vermieten oder verkaufen können.
- 44 TEAM  
Die volle Packung Unternehmenspower. Erfahren Sie, was uns  
bewegt und täglich zu Bestleistungen anspornt.





# CLAASHEN EINLADUNG

Wir freuen uns Sie zum Lesen in unserer neuen Hauspublikation einladen zu dürfen. Nehmen Sie doch bitte in unserem (eigens für Sie reservierten) Sessel Platz, lehnen Sie sich entspannt zurück und verschaffen Sie sich einen Eindruck von unserem Unternehmen, unserer Leidenschaft für Immobilien und unserem Willen, Ihnen als Kunden, immer den besten Service zukommen zu lassen.



# GESCHICHTE ENTWICKLUNG

Wir sehen uns nicht nur als ein Unternehmen; wir sehen unser Unternehmen als lebenden Bürger von Norden. Wir sind seit jeher diesem Glauben und dieser Tradition verpflichtet. Wir sind wie Norden, standhaft und loyal; wir sind wie Ostfriesland, offen und robust; wir sind wie Norddeutschland, direkt und ehrlich.

Wir sind CLAASHEN IMMOBILIEN.

## Claashen Immobilien

Gründung des Immobilienunternehmens **Claashen Immobilien** durch die Eheleute Gustav und Johanne Claashen



1981

## Claashen Immobilien

Übernahme des Unternehmens und des Geschäftsbetriebes durch Tochter Anja Claashen-Schneider und Ehemann Günter Schneider

Generations-, Management- und Inhaberwechsel in der organisatorischen und leitenden Geschäftsführung von **Claashen Immobilien**



2006





Erweiterung aller Marketing- und Vertriebsmaßnahmen, einschließlich haptisch-medialer Ausbau der Innen- und Außendarstellung

Expansion der Dienstleistungen auf Basis der Kundenorientierung, Ausbau der medial gestützten Immobilienvermarktung 2.0

Umbau, Umzug und Eröffnung in direkter Innenstadtlage, der Fußgängerzone von Norden, Neuer Weg 12, 26506 Norden



2009



Umstellung der Außendarstellung, Vereinheitlichung der gegebenen Farb- und Typoarten zu leichter zu erkennenden Markenelementen

Breit gestreute Erhöhung der Werbekanäle und der Reichweite der Immobilienvermarktung auf Grundlage von Kundenspezifikationen

Erweiterung aller internen Prozesse für mehr Kundenzufriedenheit und belegbarer Nachverfolgbarkeit von Makleraktivitäten für Kunden

Umfassende Erweiterung aller Vertriebs- und Marketingmaßnahmen, haptischer und medialer Ausbau der Innen- und Außendarstellung



2011



Markenbildung geht über zu Marken Management, alle Komponenten werden dem Kunden- und Marktprofil angepasst

Abschluß des Claashen Marken Managements, Markenauftritt geht live, **CLAASHEN IMMOBILIEN** wird zur überregionalen Marke

Implementierung weiterer Prozesse für erweiterte Kundenzufriedenheit, Zuverlässigkeit und professionellere Softwaresysteme

Ausbau der Claashen Filiale Neuer Weg, Erweiterung der Bürokapazität und Aufbau von weiterem Personal für erweitertes Kundenmanagement

Umzug des Geschäftsbereiches **CLAASHEN VERWALTUNG** inkl. erneuter Vergrößerung der Office-räume am Standort Neuer Weg 12



2019



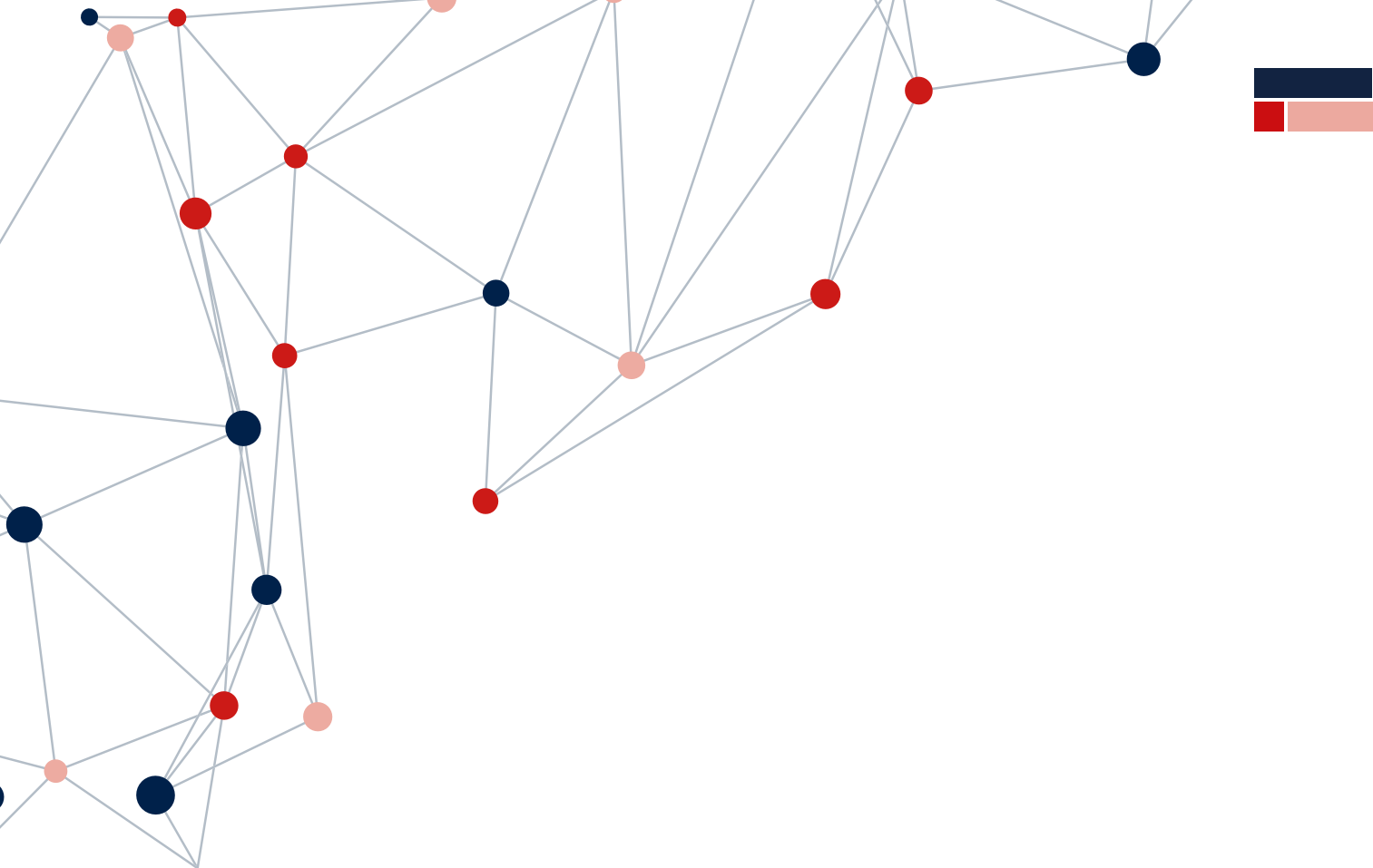
# GESCHÄFT KONSEQUENZ

Ein Traditionsunternehmen muss mit viel Konsequenz und auch Gefühl geleitet und immer aktuell und attraktiv gehalten werden. Es muss zudem glaubwürdig und einzigartig dargestellt werden, um ihm eine klare und unmissverständliche Kontur zu verleihen - in jeder Situation. Dafür bedarf es Geduld, Beharrlichkeit, Konsequenz und Mut sowie Überzeugung und Vertrauen - in sich selbst und in die Stärke des eigenen Teams.



# CLAASHEN PLAUDEREI





### QUALITÄT UND VERTRAUEN

Wir stehen mit unseren Grundprinzipien seit jeher für höchste Qualität, hohe Nachhaltigkeit und zuverlässigste Dienstleistungen für Interessenten und Kunden. Fast 40 Jahre auf Vertrauen basierende, lang anhaltende Partnerschaften und ein Höchstmaß zufriedener Kunden sind ein solider Beweis für die Integrität und Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens.

Wir sind der führende Anbieter für den Verkauf, die Vermietung, und die Miet- und Wohnungseigentumsverwaltung von Immobilien.

Seien es Grundstücke, Wohnungen, Häuser, Gewerbeimmobilien oder auch Neubaugebiete, hier sind wir klar und eindeutig in unserem angestammten Metier.

Unser Leistungsportfolio setzt Jahr um Jahr eine neue Benchmark; und nicht nur in der Anzahl verkaufter Immobilien, sondern auch die Zahl der vermieteten Einheiten und die von uns betreuten Mietverwaltungen und Wohnungseigentumsverwaltungen überschreiten regelmäßig wiederkehrend ihre Vorjahreswerte.

### QUALITÄT UND INHOUSE

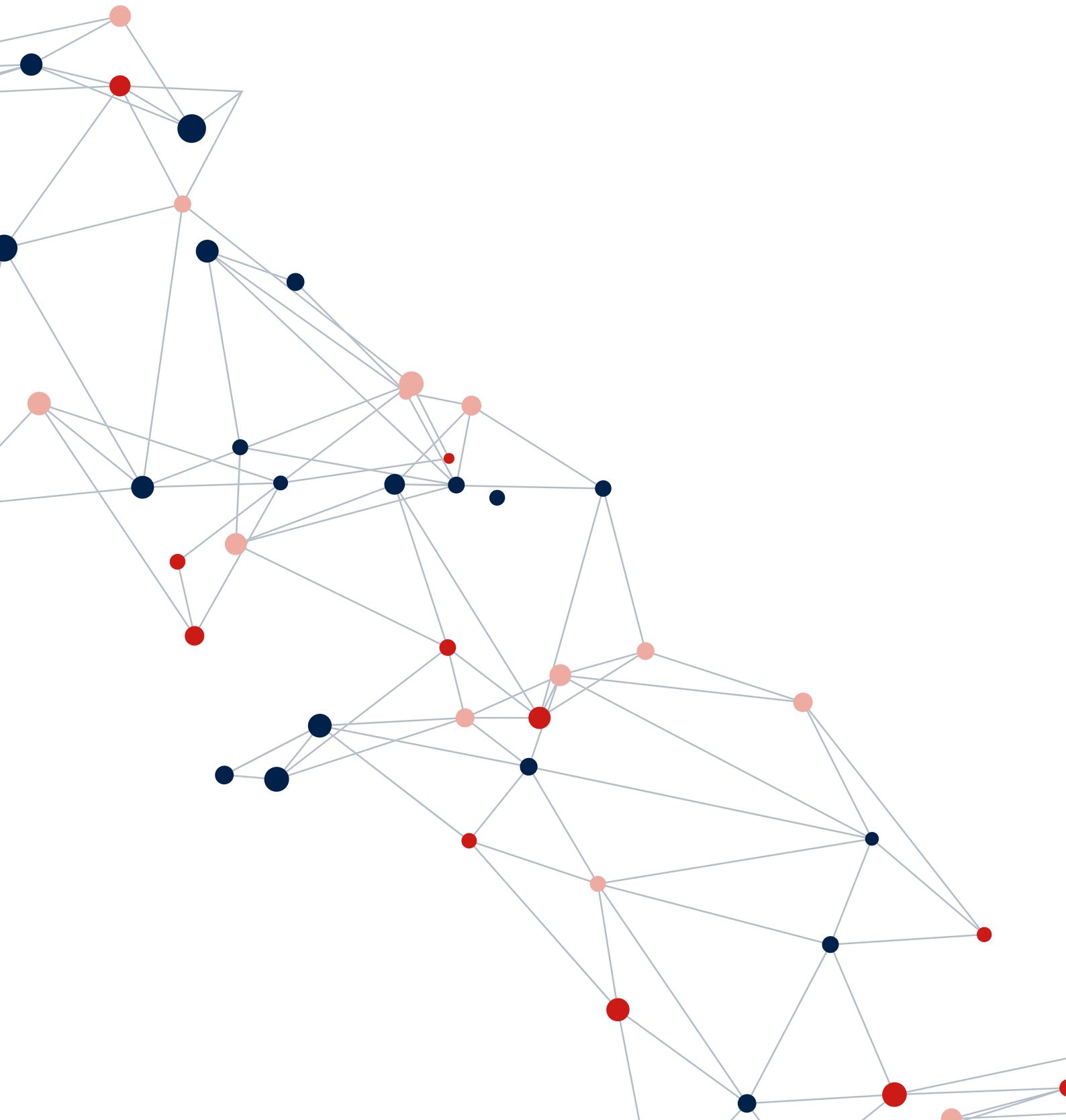
All unsere Services rund um Immobilien, sei es das Kaufen und Verkaufen, das Mieten und Vermieten, die Mietverwaltung von Immobilien oder auch die Wohnungseigentumsverwaltung, werden bei uns ausschließlich Inhouse, d.h. von uns selbst, komplett mit eigenen, internen Ressourcen abgewickelt.

Egal, ob es sich um die Entwicklung oder Implementierung von Dienstleistungen oder Baulanderschließungen, das Facility-Management

oder die Administration und auch Verwaltung von Immobilien handelt, alles ist und bleibt in unseren Händen.

Unser Ziel ist es unseren Kunden und Partnern, weit über die Geschäftsbeziehung hinweg, eine gleichbleibende bzw. stetig steigende Qualität und einen außergewöhnlichen Service aus einer Hand, mit direkten, realen Ansprechpartnern zu bieten, der sie jedes Mal und immer wieder begeistert.

# CLAASHEN PHILOSOPHIE





#### PHILOSOPHIE UND TEAMGEIST

Kommunikation, Genauigkeit und eine hohe Leistungsbereitschaft sind wichtige Komponenten unserer Arbeit und die Form der Basis unseres Teamgeistes. Dies ist gelebte Unternehmensphilosophie.

Unsere Schlüsselfaktoren, wie Kundenzufriedenheit, außergewöhnliche Qualität, Nachhaltigkeit, ökonomische Effizienz, Innovationen, Transparenz, Respekt und partnerschaftliches Miteinander unterziehen wir tagtäglich einer genauen Betrachtung.

Sollten wir einen dieser Schlüsselfaktoren nicht zu Ihrer 100%igen Zufriedenheit erfüllen, so sind wir dankbar über Ihr Feedback, denn aus Fehlern können wir lernen und uns für Sie weiterentwickeln.

Das akribische Nachfassen unserer Prozesse und das Verfolgen unserer Prinzipien und Guidelines in unserem täglichen Geschäft macht uns zu dem Unternehmen, das CLAASHEN IMMOBILIEN ist, zu Ihrem zuverlässigen Immobilienpartner, in Norden und umzu.



# TEAM VERKAUF

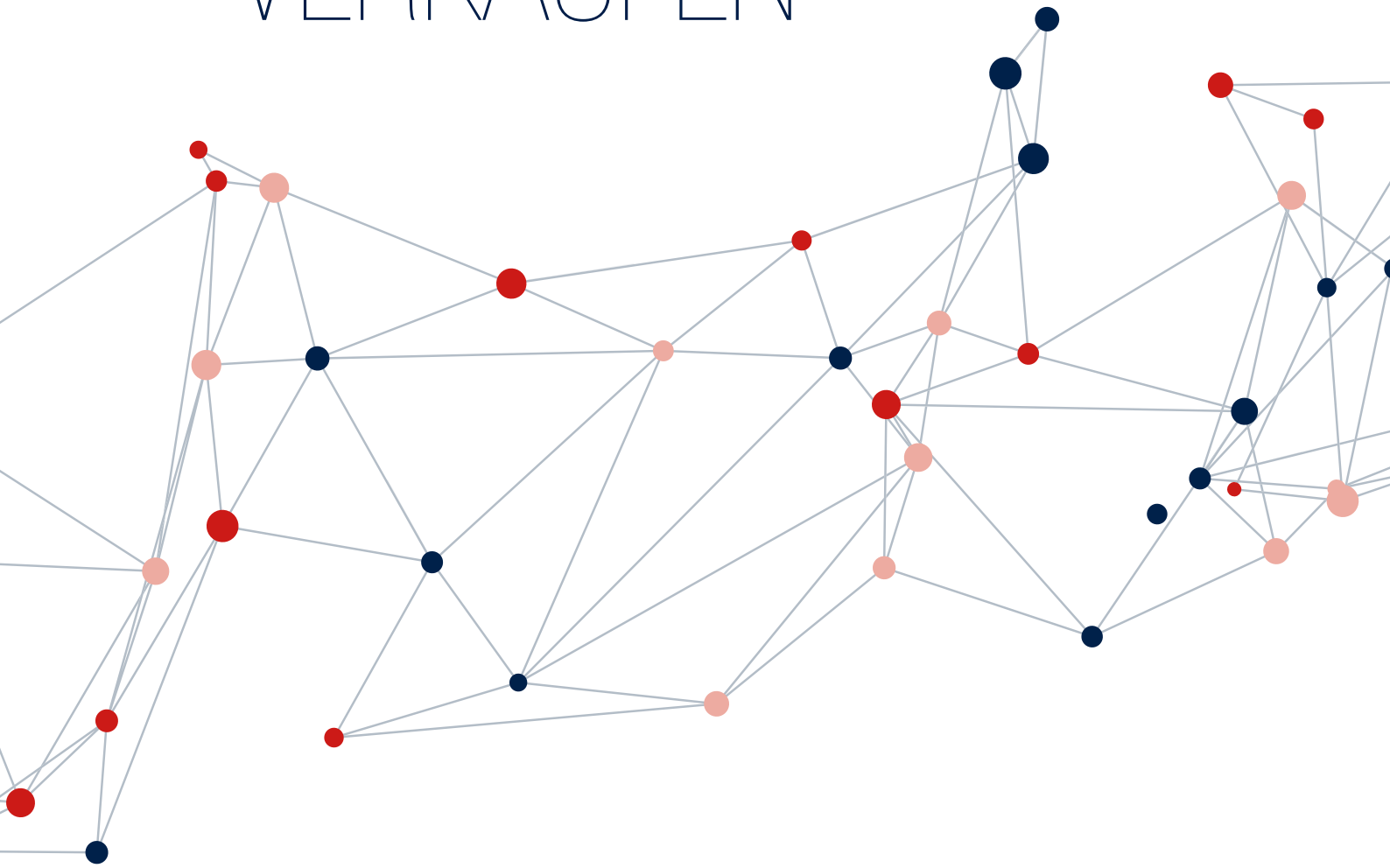
Akquise und Verkauf von Immobilien beginnt beim Aufbau umfassender Interessenten und Anbieterdatenbanken, über das ständige Verfolgen der Strömungen des Marktes, über das Abgleichen aller Profilparameter bis hin zur schlussendlichen Bewertung und Entwicklung marktgerechter Bestpreise.

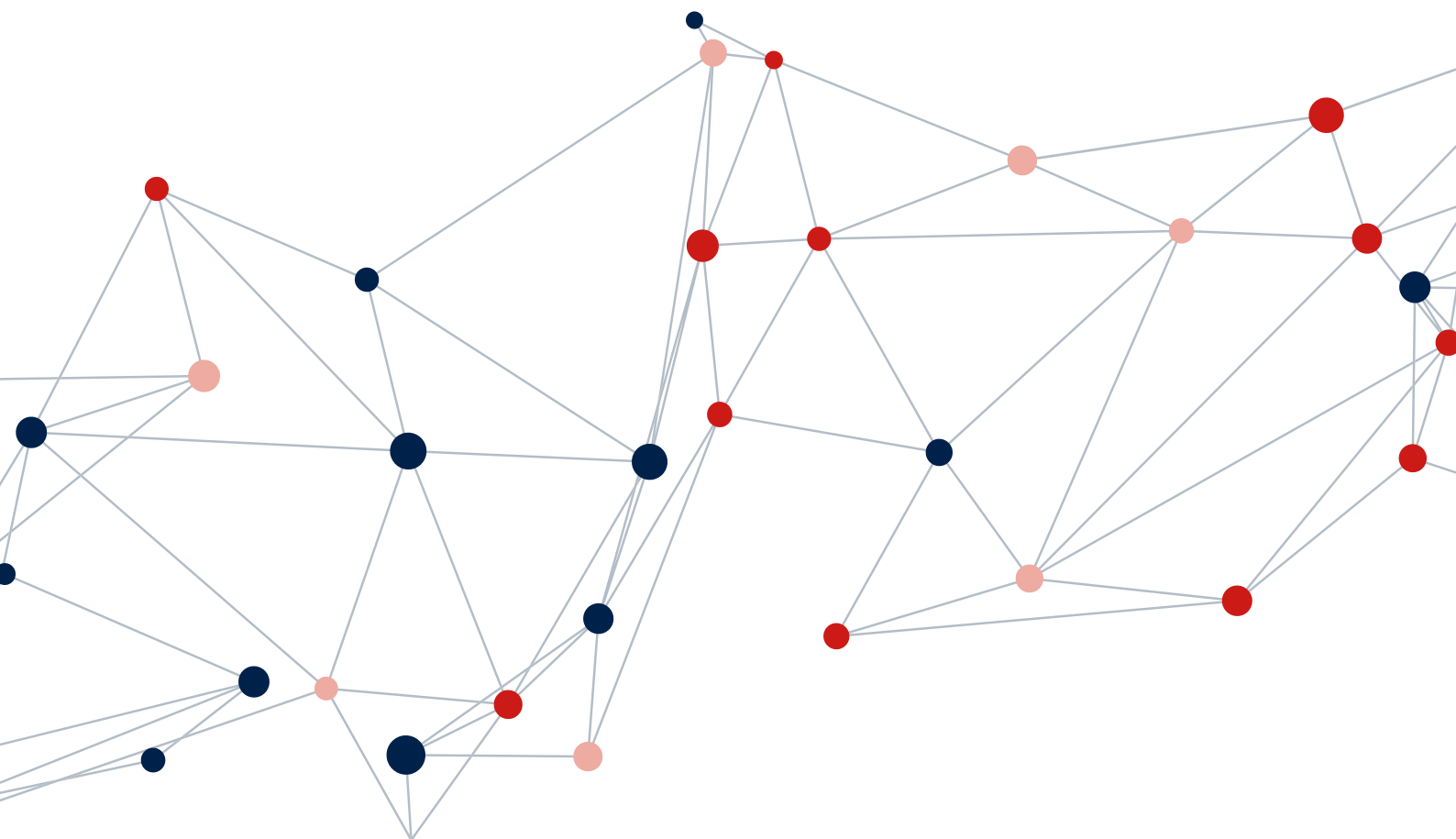
Diese harte Arbeit weist am Ende des Tages den Erfolg aus, den wir Ihnen - unseren Kunden - garantieren.





# IMMOBILIEN VERKAUFEN





## VERKAUF VON IMMOBILIEN

Engagement, Kompetenz und die Arbeit nach zertifizierten Abläufen findet sich bei uns in allen Bereichen der Akquise und des Verkaufs von Immobilien wieder. CLAASHEN IMMOBILIEN steht an Ihrer Seite, um allgemeine und detaillierte Aufgaben und Anforderungen rund um das Thema Immobilienverkauf für Sie durchzuführen:

- sachkundige Immobilienbewertung Ihrer Immobilie(n) nach dem Sachwert-, Ertragswert- bzw. Vergleichswertverfahren und Ermittlung eines marktgerechten Kaufpreises
- Aufbereitung und Prüfung aller für den Verkauf erforderlichen Unterlagen, ggf. Einholung bei Bauämtern und Behörden
- permanente Betreuung
- Erstellung eines ausführlichen Exposés mit allen relevanten Daten der Immobilie (digital/haptisch)
- zusätzlich Erstellung eines digitalen Exposés mit inkludiertem Onlinezugang zu einer interaktiven Benutzeroberfläche
- professionelle Fotoaufnahmen, auf Wunsch mit Aufnahme eines 360°-Rundgangs bzw. virtuellen Video-Rundgangs
- kostenloser Energieausweis
- Objekttracking: Eigentümer können sich jederzeit webbasiert über den aktuellen Stand unserer Tätigkeiten informieren
- Führung von Verkaufsverhandlungen in stetiger Absprache mit Käufer und Verkäufer
- Prüfung der Liquidität der Kaufinteressenten mittels einer Finanzierungsbestätigung
- Vorbereitung des Kaufvertragsentwurfes, Abstimmung mit Käufern und Verkäufern, Korrespondenz mit den Notaren
- Begleitung bei der notariellen Beurkundung
- Übergabe der Immobilie
- Ablesung der Zählerstände und entsprechende Ummeldung bei den Energieversorgern

## DIREKTVERMARKTUNG

- Umfassende Vermarktung Ihrer Immobilie(n):
  - auf unserer Homepage und den gängigsten Internetportalen (Immobilienscout24, Immowelt, Immonet, etc.)
  - in lokalen Medien (Radio Nordseewelle, Ostfriesischer Kurier)
  - in 5 Schaukästen in Norden und Umland
  - per Auslage/Präsentation in unserem Office
  - in unserem umfassenden Interessentenpool
  - in unserem Newsletter
  - auf Messen und Events

An abstract geometric pattern in the top-left corner of the page. It consists of a network of thin, light blue lines connecting various colored dots. The dots are in three colors: dark blue, light orange, and red. The pattern is dense and irregular, with lines of varying lengths and angles, creating a complex, web-like structure that extends from the top-left towards the center of the page.

# IMMOBILIEN BEWERTEN



## IMMOBILIENBEWERTUNG

Immobilienbewertungen bilden die effektive Grundlage eines jeden Immobilienverkaufs. Anhand genormter baulicher Parameter und Vorgaben als auch mit Hilfe von Geodaten generieren unsere Immobilienspezialisten ein detailliertes Profil Ihrer Immobilie, welches unter anderem folgende Punkte zur Analyse beinhaltet:

- |                                       |                                      |                                         |
|---------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------|
| • Aufnahme Grundstück / Wohnimmobilie | • Alter und Zustand der Badezimmer   | • Aufnahme der Gebäudeart               |
| • Berechnung der Bruttogrundfläche    | • Dachausbauten (vorhanden, möglich) | • Kontrolle des Grundbuchauszugs        |
| • Anzahl der Geschosse                | • Heizungsart                        | • Einsichtnahme Baulastenverzeichnis    |
| • Bauweise                            | • Fensterarten und Zustand           | • Prüfung Flur- und Bodenrichtwertkarte |
| • Alter und Zustand des Gebäudes      | • Sanierungsmaßnahmen                | u.v.m. (noch ca. 84 weitere Punkte)     |

Sie sehen, eine realistische Marktpreiseinschätzung erfordert viel Arbeit, Sachverstand und Genauigkeit. Wir begutachten Ihre Immobilie und erstellen auf dieser Basis immer eine „punktlandende“ Bewertung, nach dem Sachwert-, Ertragswert- bzw. Vergleichswertverfahren, für Sie.

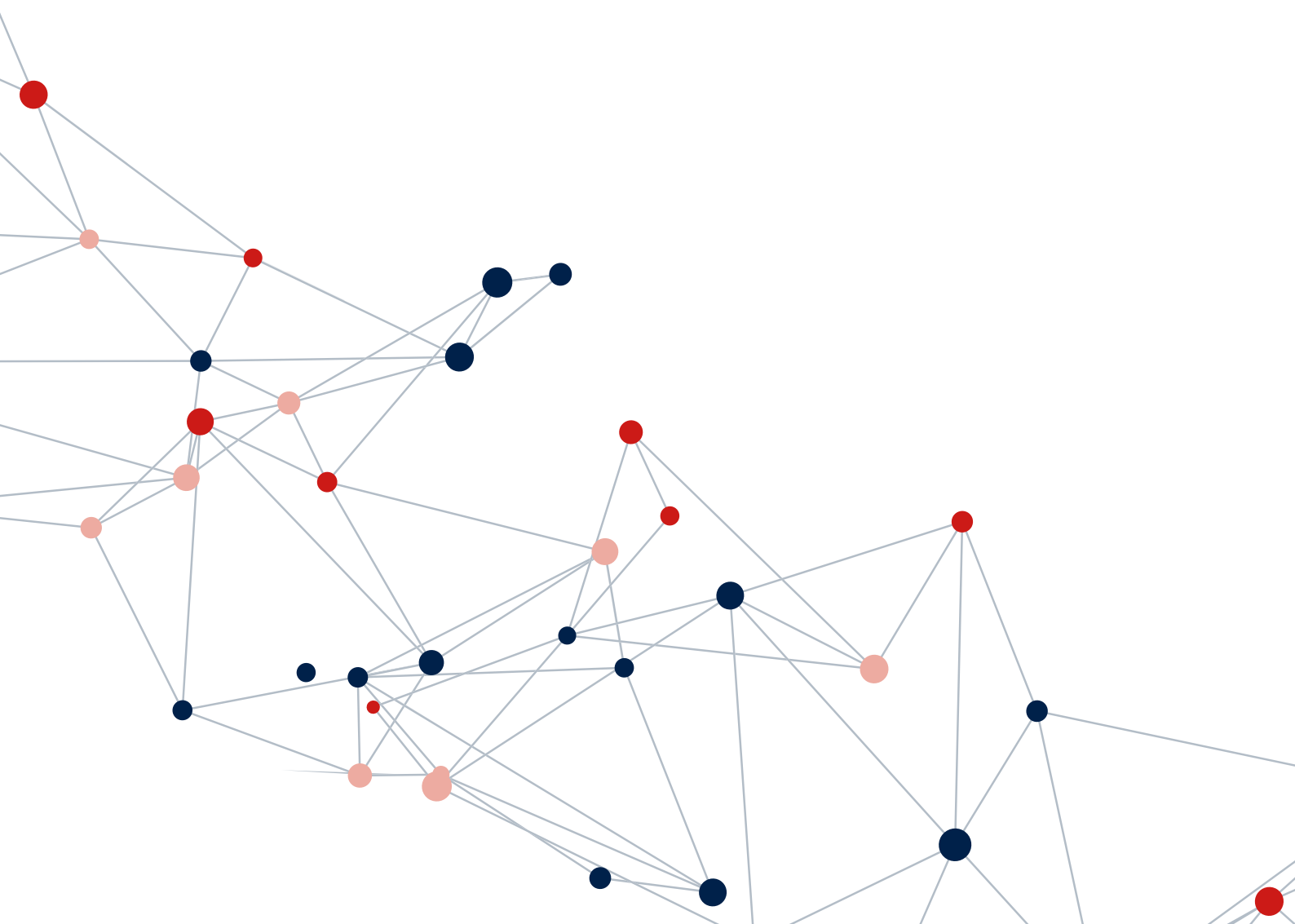


# TEAM VERMIETUNG

Wenn Kraft Ihrer Erfahrung, Prädikate wie selektiert, geprüft und auch zuverlässig, nur leere Worte sind, freuen wir uns Ihnen mitteilen zu dürfen, dass wir diese Worte partnerschaftlich mit Leben erfüllen; sei es beim Mieten oder beim Vermieten von Immobilien. Denn nur eine funktionierende Partnerschaft erzielt am Ende des Tages das von Ihnen gewünschte Ergebnis.



# IMMOBILIEN VERMIETEN







## VERMIETUNG VON IMMOBILIEN

Wir kombinieren Kompetenzen aus allen Immobilien-Fachgebieten, um Ihnen als verlässlicher Partner bei der Mietvermittlung stets zu Diensten zu sein. CLAASHEN IMMOBILIEN steht an Ihrer Seite, um allgemeine und detaillierte Aufgaben und Anforderungen rund um das Thema Immobilienvermietung für Sie durchzuführen:

- Stressfreies Handling Ihrer Immobilie(n)
- Besichtigung Ihrer Immobilie(n) und Ermittlung des marktgerechten Mietpreises
- Übernahme aller Unterlagen und Aufbereitung sowie Einrichtung der Liegenschaft in unsere Immobiliensoftware
- Umfassende Vermarktung Ihrer Immobilie(n):
  - auf unserer Homepage und in den gängigsten Internetportalen
  - in lokalen Medien (Radio Nordseewelle, Ostfriesischer Kurier)
  - in 5 Schaukästen in Norden und Umland
  - per Auslage und Präsentation in unserem Office
  - in unserem umfassenden Interessentenpool
  - in unserem Newsletter / auf Messen und Events
- Prüfung der potentiellen Mieter auf „Herz und Nieren“ (Mieterselbstauskunft, Creditreform-/SCHUFA-Check, Anforderung von Gehaltsnachweisen, etc.)
- Erstellung eines rechtssicheren Mietvertrages inklusive Anlagen
- Meeting zur Mietvertragsbesprechung bei uns vor Ort bzw. per digitalem, verschlüsseltem Video-Online-Meeting
- protokollierte Wohnungsübergaben und -abnahmen
- kostenloses und rechtssicheres Anlegen der Mietkaution bei der Hausbank München
- Ablesung der Zählerstände und entsprechende Ummeldung bei den Energieversorgern

## TIPPS ZUR EIGENVERMIETUNG

Da wir gern aus dem „Nähkästchen plaudern“, möchten wir Ihnen doch einmal nahelegen, sich vor der „Eigenvermietung“ Rat von einem Fachmann oder einer Fachfrau zu holen. Gern stehen wir Ihnen zu einem Austausch bereit und gewähren Ihnen dabei schon einmal Einblick in die größten Fehler bei der Eigenvermietung.

Bevor wir es vergessen, natürlich können wir Ihnen auch bei der Eigenvermietung unter die Arme greifen - und sei es nur bei der Erstellung eines rechtssicheren Mietvertrages inkl. Anlagen. Wie dem auch sei, fragen Sie uns einfach danach und lassen Sie sich doch einmal umfassend von unseren Spezialisten beraten.



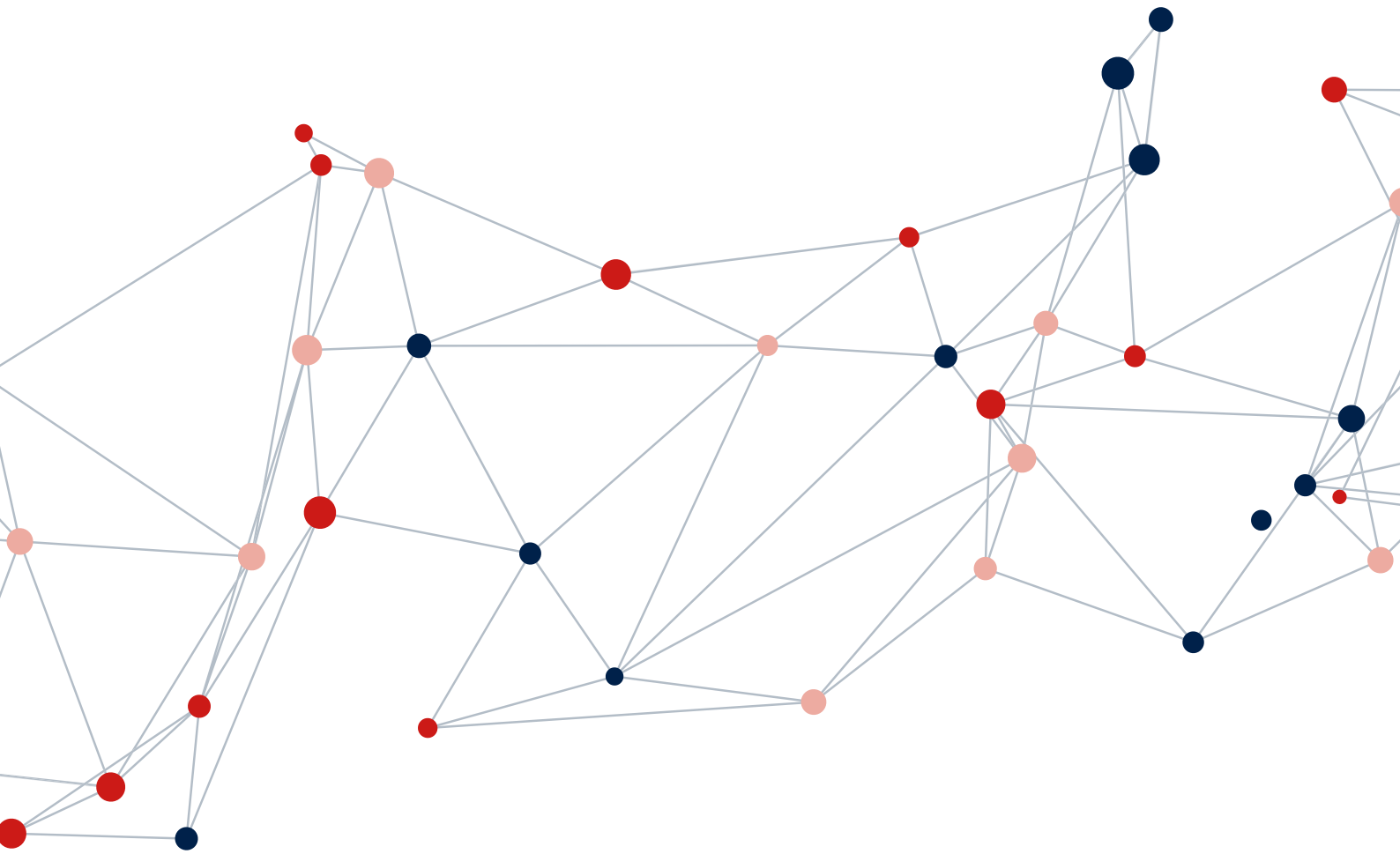
# TEAM VERWALTUNG

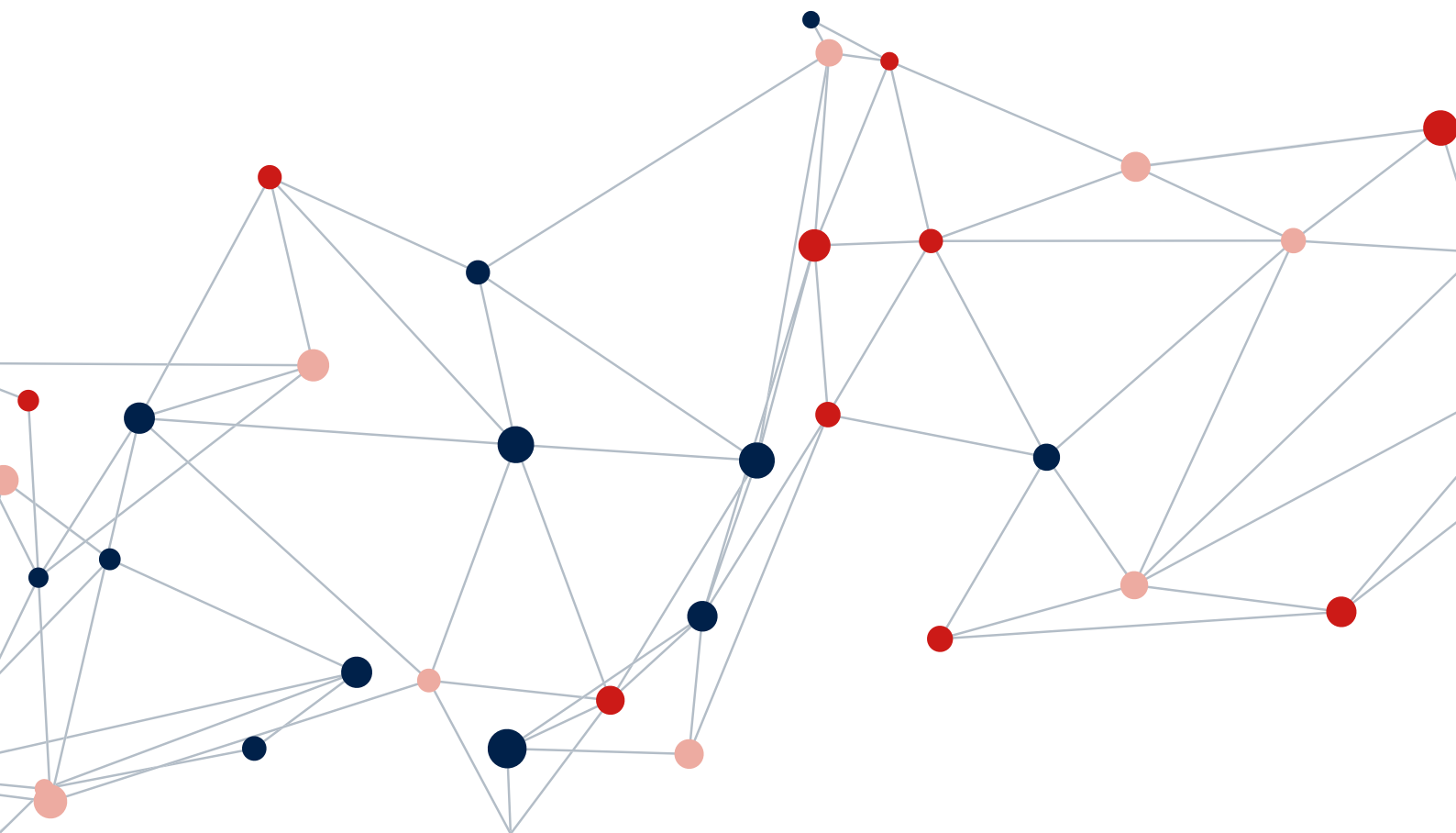
Egal, ob es sich nur um die Miet- oder Wohnungseigentumsverwaltung all Ihrer Immobilien dreht, Erfahrung und Genauigkeit sind seit jeher unerlässlich, wenn es sich um rechtlich sichere, betriebswirtschaftlich korrekte und minutiös durchgeführte Abrechnungen und Auswertungen handelt.

Wir sind Ihre immer exakten, immer zuverlässigen und immer peniblen Fachspezialisten für Ihre Miet- und Wohnungseigentumsverwaltungen.



# IMMOBILIEN VERWALTEN





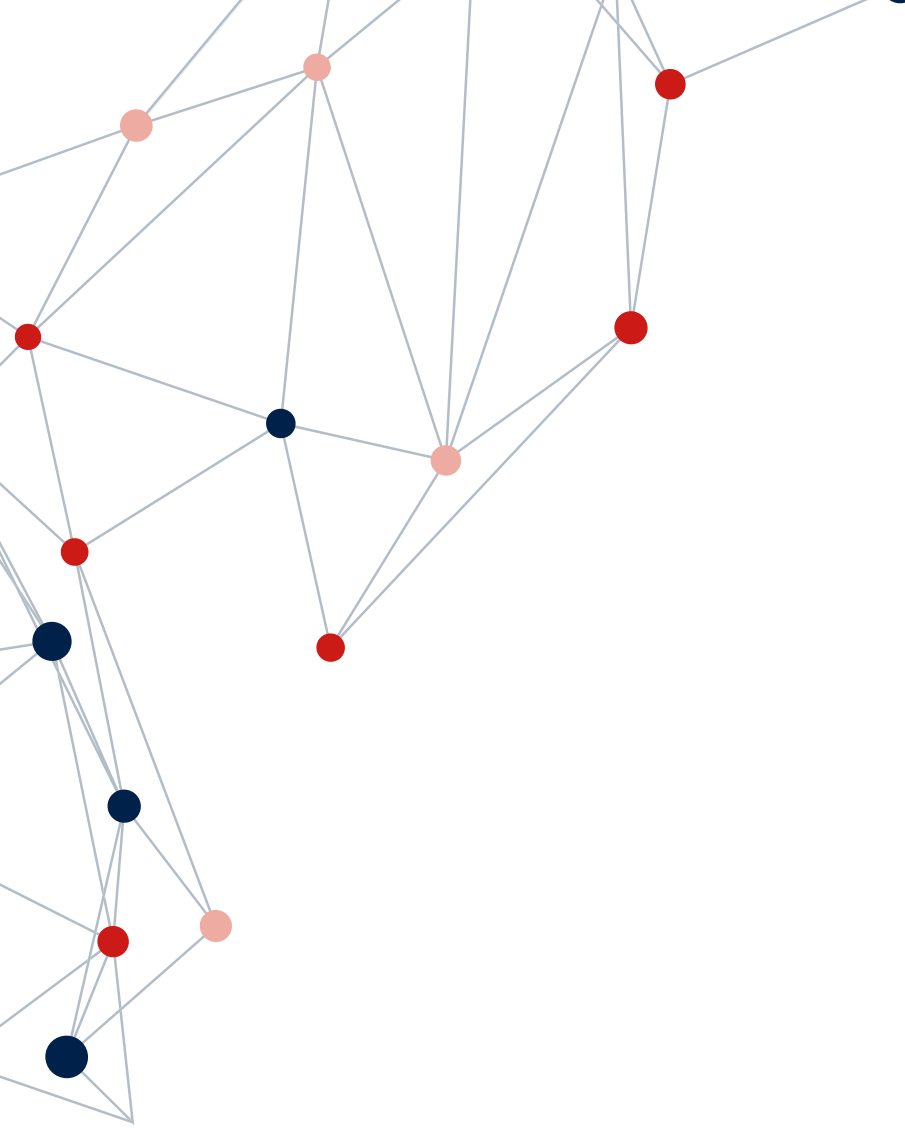
## WOHNUNGSEIGENTUMSVERWALTUNG

Die Wohnungseigentumsverwaltung ist ein komplexer Prozess, der sich in eine Vielzahl rechtlicher und technischer Vorgänge untergliedert. CLAASHEN VERWALTUNG steht an Ihrer Seite, um allgemeine und detaillierte Aufgaben und Anforderungen rund um das Thema Wohnungseigentumsverwaltung für Sie durchzuführen:

- Erstellung einer ausführlichen Jahresabrechnung inkl. Heizkostenabrechnung mit Wirtschaftsplan und Aufstellung der Rücklagen
- Führung des WEG-Kontos, der ggf. vorhandenen Sparguthaben, Wiederanlage von Rücklagen
- Konsequenter Aufbau einer wirtschaftlich vernünftigen Instandhaltungsrücklage
- Vorbereitung, Durchführung und Protokollierung der jährlichen Eigentümerversammlungen
- Aufbereitung der Unterlagen zur Jahresprüfung für den Verwaltungsbeirat und/oder Kassenprüfer
- Zeitnahe Umsetzung von Beschlüssen
- Einziehen der monatlichen Hausgelder gemäß Wirtschaftsplan
- Bestimmung von Instandsetzungsbedarf am Gemeinschaftseigentum: Ausschreibung, Vergabe und Kontrolle der Aufträge
- Persönliche Sichtung von Schäden vor Auftragsvergabe
- Überprüfung, Abschluss von Wartungs- und sonstiger Verträge
- Überprüfung und Abschluss der gesetzlich vorgeschriebenen Versicherungen
- Notwendiges Personal akquirieren, überwachen oder entlassen
- Abwicklung sämtlichen Schriftverkehrs
- Zeitgerechte und umfassende Buchhaltung
- Verhandlung mit Versorgungsunternehmen und Dienstleistern
- Überwachung von gesetzlichen Bestimmungen (EnEV, Verkehrssicherungspflicht, Vermögensverwaltung, etc.)
- Vertreten der Eigentümergemeinschaft gegenüber Dritte
- Archivierung und Ergänzung sämtlicher Unterlagen und Belege nach gesetzlichen Vorschriften (Objekt-, Vertrags- und Personalunterlagen, technische Unterlagen, Schriftverkehr, Versammlungsunterlagen etc.)
- Gewährung und Erläuterung von Einsichtnahme in die Verwaltungsunterlagen
- Führen des Schriftverkehrs, Vervielfältigung und Versendung der Objektunterlagen
- Begehung des Objektes

# IMMOBILIEN VERWALTEN





## MIETVERWALTUNG

Auch die Mietverwaltung ist ein komplexer Prozess, der sich in eine Vielzahl rechtlicher und protokolltechnischer Vorgänge untergliedert. Wir stehen auch hier an Ihrer Seite, um allgemeine und detaillierte Aufgaben und Anforderungen rund um das Thema Mietverwaltung für Sie durchzuführen:

- Einziehen der monatlichen Mietzahlungen
- Überwachung der Mietzahlung
- Anmahnen der Mietzahlungen bei Nichtzahlungen
- Bearbeitung von Kündigungen
- Mietpreisanpassungen durchführen
- protokollierte Abnahme und Übergabe der Wohnung
- Einholen von Kostenvoranschlägen und Korrespondenz mit den Handwerkern bei anstehenden Reparaturen
- Kontrolle der Handwerker
- kaufmännisches Management aller Zahlungspflichten und -einzüge
- jährliche Betriebskostenabrechnung für den Mieter
- Führen des Schriftverkehrs, Vervielfältigung und Versendung der Objektunterlagen
- Durchführung der technischen Verwaltung



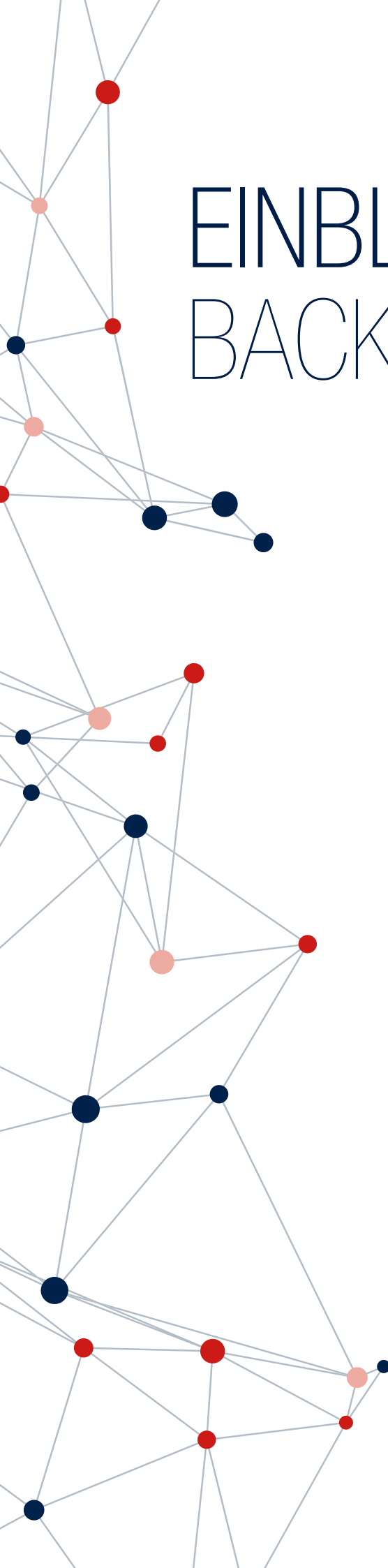
# TEAM BACKOFFICE

Wir, Team Backoffice von CLAASHEN IMMOBILIEN, bilden das Bindeglied zwischen allen Disziplinen, koordinieren die täglichen Abläufe, sind erster Anlaufpunkt für Besucher und Immobilieninteressenten, kümmern uns um Registratur, Archiv und statistische Auswertungen und -prognosen, halten die Maschinerie und auch die Teams am Laufen.

Verlassen Sie sich auf uns, alle anderen tun es auch.





An abstract network diagram is positioned on the left side of the page. It consists of numerous small circular nodes in three colors: red, dark blue, and light orange. These nodes are interconnected by a web of thin, light grey lines, creating a complex, interconnected structure that resembles a molecular or organizational network. The diagram is most dense in the bottom-left corner and fades out towards the top-left.

# EINBLICK BACKOFFICE



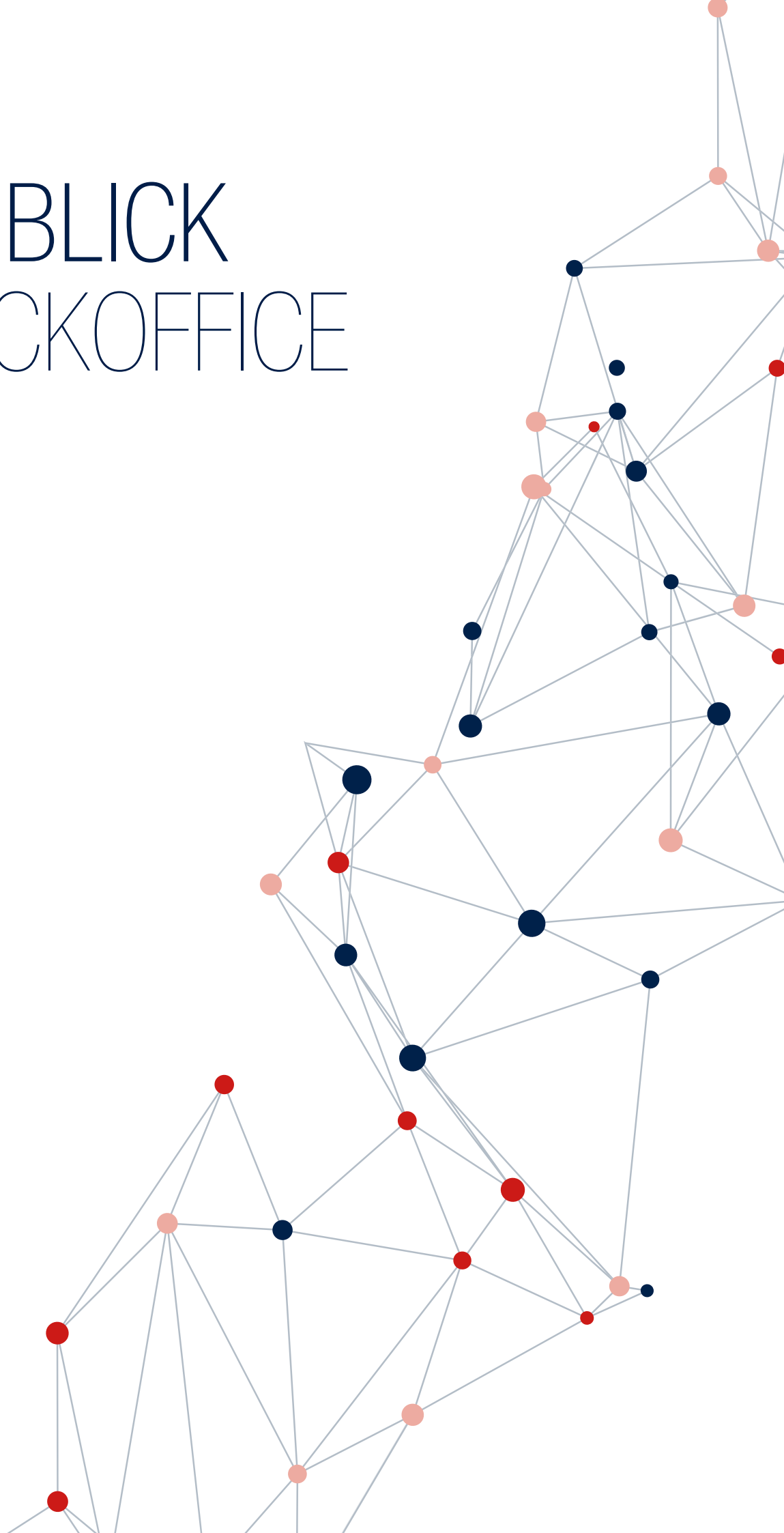
## DER IMMOBILIENMAKLER - WAS SIE DENKEN - WAS WIR WISSEN

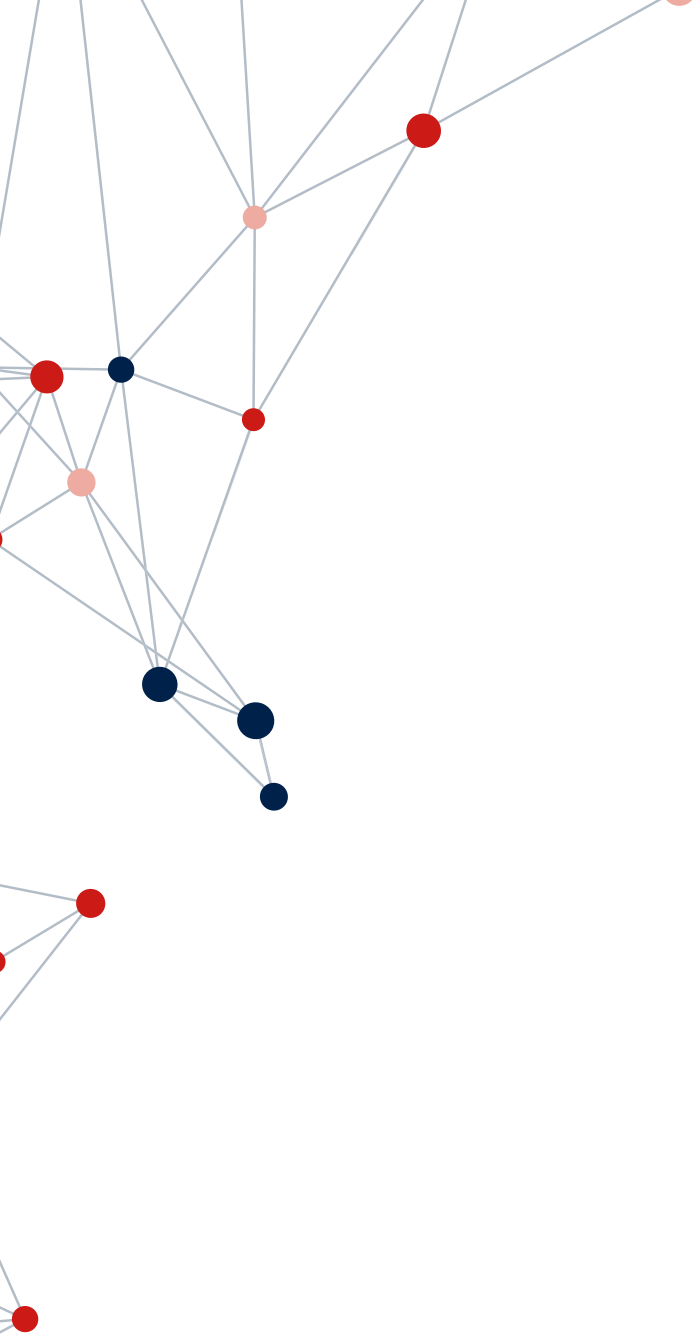
Wir können natürlich nicht wissen, was Sie denken, was ein Immobilienmakler so den ganzen lieben langen Tag macht und wie er seine Courtage verdient. Wir können Ihnen aber einmal anhand unserer Arbeit im Backoffice aufzeigen, was wirklich passiert, wenn wir, die Immobilienspezialisten, für Sie tätig werden:

In der Realität kümmern wir, die Immobilienspezialisten, uns um alle Belange die im Zusammenhang mit dem Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie entstehen. Um zu verdeutlichen, wie viele verschiedene Dinge beachtet und erledigt werden müssen und wie komplex daher die Aufgaben für unsere Makler (● MK) und uns - als Backoffice (● BO) - sein können, sind hier auszugsweise (noch einmal) Aufgaben aufgelistet, die nötig sind, um eine Immobilie wie z. B. ein Einfamilienhaus erfolgreich zu verkaufen:

- MK: Begutachtung der Immobilie zur Ermittlung des aktuellen Immobilienwertes
  - BO: Protokolle anfertigen, Duplikate erzeugen, Einpflegen in die Datenbank, Objektnummer vergeben
- MK: Analyse des aktuellen Gebäudezustandes
  - BO: Protokolle anfertigen, Duplikate erzeugen, Update der Datenbankdaten zum Objekt
- MK: Ermittlung des Verkaufswertes
  - BO: Protokolle anfertigen, lückenlose Dokumentation gewährleisten, Einpflegen in die Datenbank
- MK: Überprüfung aller vorliegenden Unterlagen
  - BO: Duplikate erzeugen, Einpflegen in die Datenbank
- MK: Behördliche Unterlagen der Immobilie anfordern und prüfen
  - BO: Unterlagen einholen, Einpflegen in die Datenbank
- MK: Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie
  - BO: Absprache mit Marketing, Fakten darlegen
- MK: Bearbeitung oder Neuerstellung der Grundrisse
  - BO: Eigene Zeichnungen anfertigen bzw. extern vergeben
- MK: Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
  - BO: Fototermin am Objekt
  - BO: Videoerundgänge bzw. 360°-Touren erstellen
  - BO: Exposé in Zusammenarbeit mit Marketing schreiben
- MK: Potentielle Käufer für Ihre Immobilie akquirieren
  - BO: Kundendatei auf potentielle Kaufinteressenten prüfen
  - BO: Veröffentlichung auf unserer Homepage
  - BO: Veröffentlichung in den gängigen Internetportalen
  - BO: Anzeigenschaltung in den Tageszeitungen
  - BO: Anfragen der Interessenten bearbeiten
  - BO: Versand des Immobilienexposés an Interessenten
- MK: Durchführungen von Besichtigungen
  - BO: Koordination von Besichtigungen
- MK: Vertragsverhandlungen mit Kaufinteressenten
- MK: Hilfestellung leisten, im Falle eines Finanzierungsbedarfs
- MK: Überprüfung der Bonität von potentiellen Käufern
- MK: Vorbereitung / Beurkundung des notariellen Kaufvertrages
- MK: Überprüfung des Geldeinganges beim Verkäufer
- MK: Übergabe des Objektes an den Käufer
  - BO: Organisation Übergabetermin u.v.m.

# EINBLICK BACKOFFICE





### DAS HÖRTE SICH ABER EBEN VIEL AN, ODER?

Wenn Sie wüssten. Das war doch nur die sichtbare Spitze des „Aufgaben-Eisbergs“, den wir im Backoffice - jeden Tag - für Sie, die Kunden von CLAASHEN IMMOBILIEN, durch den großen Immobilienozean bewegen und am Laufen halten.

Klassische Aufgaben, wie die Registratur, Postgänge, das Pflegen einer Vielzahl von statistischen Auswertungstools und -tabellen, zusammen mit der klassischen Buchhaltung, der Betreuung der externen Werbe- und Marketingmaßnahmen sowie das „normale“ Tagesgeschäft bilden, zusammen mit der „Spitze des Eisbergs“, eine abwechslungsreiche und erfüllende Tätigkeit für uns.

Und noch einmal, Bezug nehmend auf unseren Einleitungssatz: „Verlassen Sie sich auf uns, wir machen das gern.“



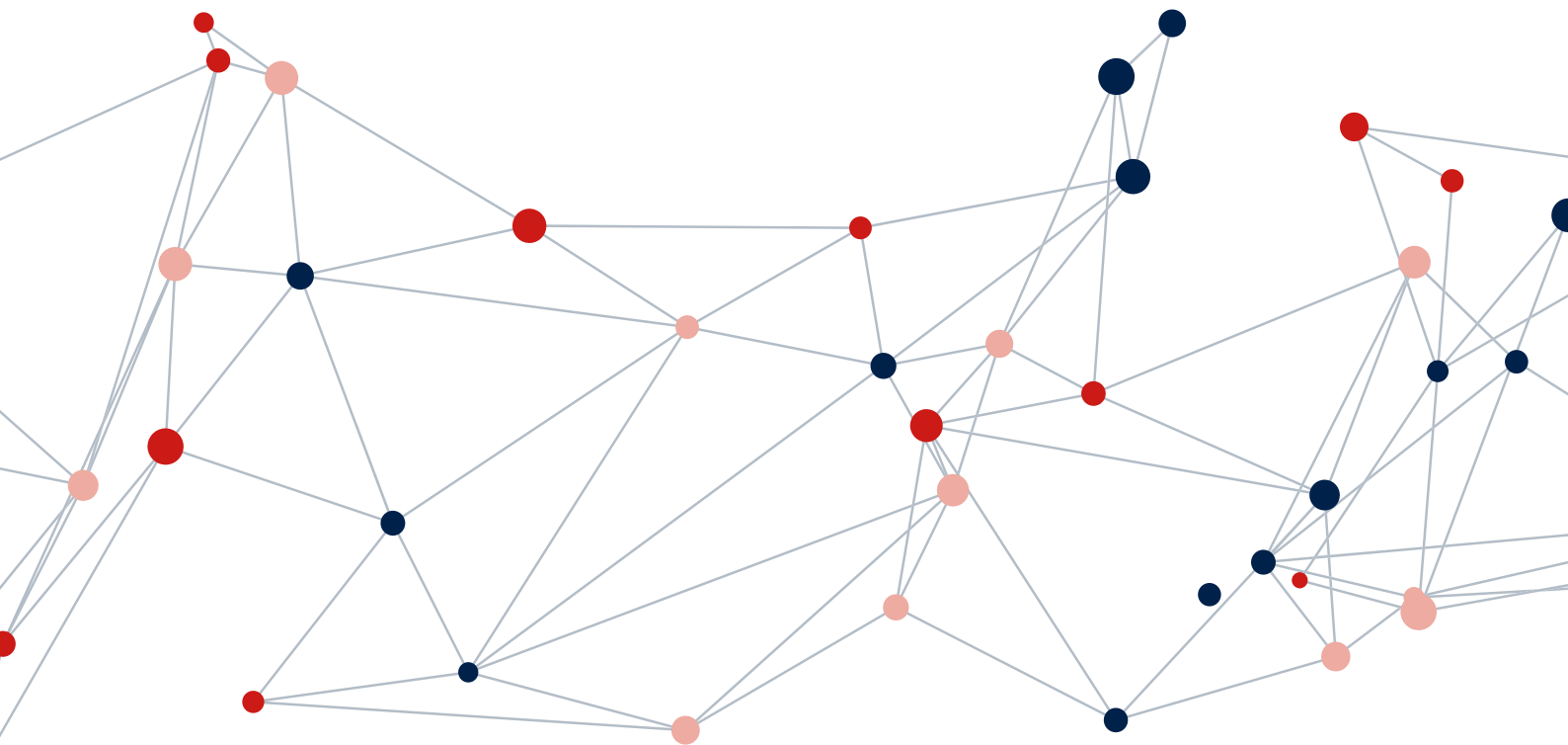
# TEAM MARKETING

Marketing und Werbung, immer am Puls der Zeit, das ist bei uns klare Chef(innen)sache.

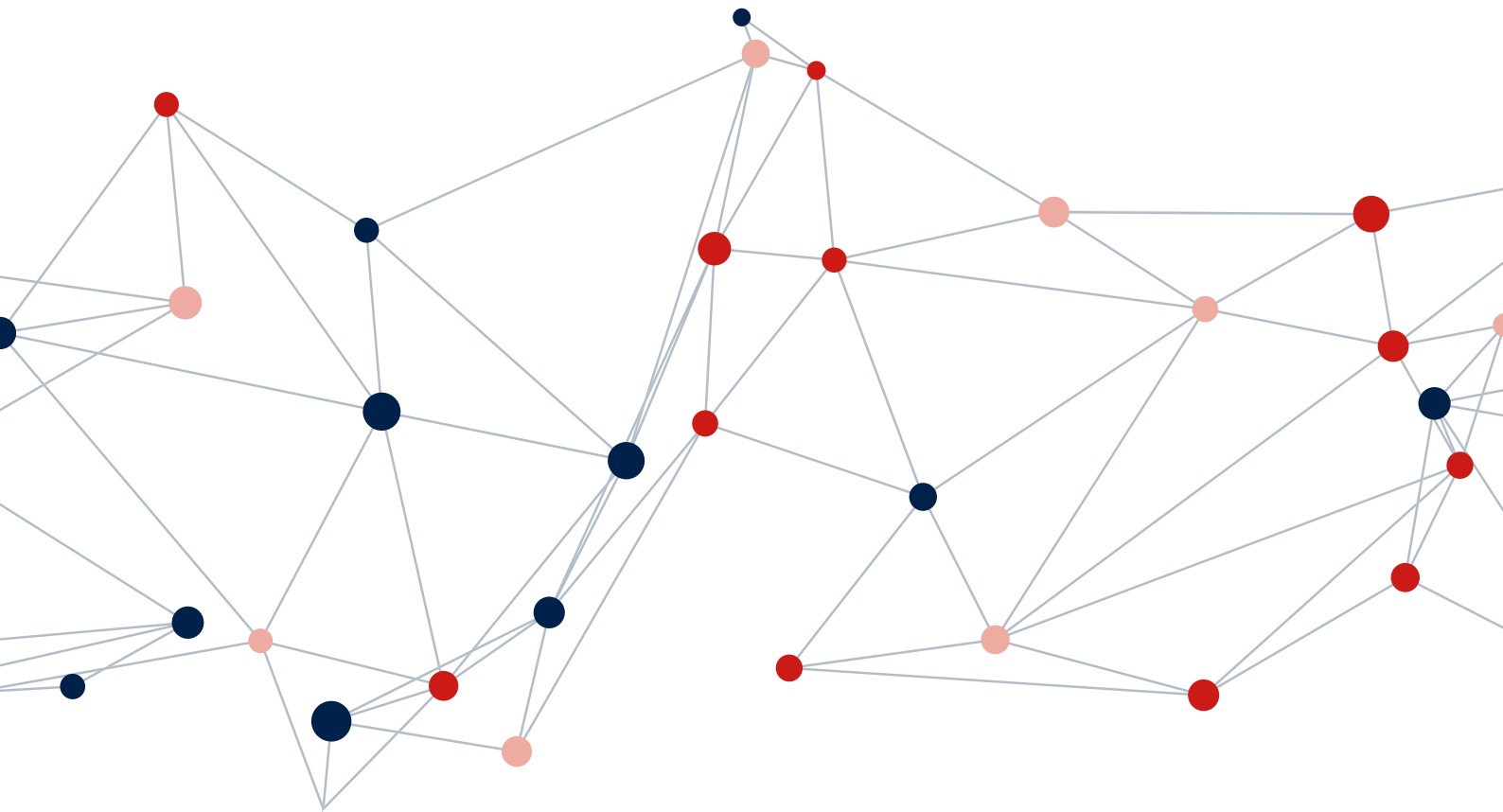
CLAASHEN IMMOBILIEN leistet mit seinen internen und externen Spezialist(inn)en echte Pionierarbeit um das Immobiliengeschäft immer wieder zu revolutionieren. Nur so sind wir von CLAASHEN IMMOBILIEN unsicher, dass wir dem einzigartigen Anspruch unserer Kunden - jedes Mal - mit einzigartiger Leistung entsprechen können.



# IMMOBILIEN MARKETING







## IMMOBILIEN UND MARKETING

Über die Gestaltung von reinen Verkaufsanzeigen geht das Immobilienmarketing bei CLAASHEN IMMOBILIEN mittlerweile weit hinaus, denn - analog zu anderen Disziplinen des Marketings für spezielle Segmente (wie Konsum- oder Investitionsgüterwerbung) - umfasst Immobilienmarketing bei uns auch grundlegende Analyse, Planung, Umsetzung und Kontrolle, wobei Besonderheiten wie z. B. die geographische Lage Norden immer beachtet werden muss.

CLAASHEN IMMOBILIEN sieht den Vertrieb von Immobilien nicht mehr als reine Makleraufgabe und hat seit einigen Jahren eine zunehmende Professionalisierung implementiert, die sich eines breiten Marketing-Mixes bedient und seinen Schwerpunkt insbesondere auf Werbung und Public Relations legt.

Die Vermarktung von Immobilien ist „prinzipiell“ ganz einfach: Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler. Oder anders ausgedrückt: Die Immobilienwerbung muss ja dem Käufer bzw. Mieter gefallen, nicht dem Verkäufer bzw. Vermieter. Was jedoch eine Immobilie für einen Menschen interessant macht, hängt von sozialen ebenso wie finanziellen Faktoren ab.

An abstract network diagram composed of numerous nodes and connecting lines. The nodes are represented by small circles in three colors: dark blue, light orange, and red. The lines are thin and light gray, creating a complex web of connections that spans the entire page. The density of the connections is higher in the lower half of the image, where the title is located, and becomes sparser towards the top.

# IMMOBILIEN MARKETING



## MARKETINGZIELE UND UMSETZUNG

Die auf der vorherigen Seite aufgeführten Faktoren zu kennen und in die Objekt- bzw. Vermarktungsentwicklung einfließen zu lassen ist das erste Ziel unseres Immobilienmarketings.

Unser zweites Ziel ist es, durch die Begleitung bei der Entwicklung der Immobilie (Bau, Renovierung, Umwidmung, Aufnahme durch den Makler...), sprich: dem Objekt bei den jeweiligen Zielgruppen ein positives Image bzw. einen guten Namen zu verschaffen.

Unser drittes und letztendlich wichtigstes Ziel ist schlussendlich die Vertriebsunterstützung und der Beitrag zu einer langfristigen Werterhaltung bzw. Wertsteigerung für unsere Kunden.

Beim allgemeinen Immobilienmarketing geht es darum nüchternen Gebilden aus Steinen, Glas, Beton, Stahl und einigen anderen Elementen Werte zuzuschreiben, die sich bei der Zielgruppe verankern. Dazu nutzen wir bei (Neu)Bauvorhaben bzw. bestehenden Immobilien meist Architekturvisualisierungen und ansprechend aufbereitetes, professionelles Bildmaterial, da diese visuellen Komponenten potentielle Kunden auf einer emotionalen Ebene ansprechen.

Diese Professionalität macht die von uns (umfassend betreuten und visuell aufbereiteten) Immobilie/n unserer Kunden markttechnisch „leckerer“ als die anderer Anbieter und führt damit eher zu einer Interessensbindung bzw. einem Kauf der Immobilie.

---

## KONSEQUENZ UND MARKETING-MIX

Ein konsequentes Immobilienmarketing fängt für uns, wie nebenstehend geschildert, bei der Zielgruppenanalyse an, geht über die Kreation eines Markenauftritts bei allen Objekten und beinhaltet alle Verkaufsförderungsmaßnahmen, wie sie Ihnen auch hinlänglich aus dem Einzelhandel bekannt sind.

Zu den Kommunikationsmaßnahmen zählen u. a. die Gestaltung der Entscheidungshilfen wie Informationsbroschüren und Exposés, der Einsatz und auch die Gestaltung von Maklergalgen mit Kauf- und Vermietungsschildern, City-Postern oder Aushängen bis hin zur

Kreation von OPEN HOUSE-Events mit entsprechender Begleitung durch unsere Spezialisten.

Welcher Marketing-Mix mit welchen Instrumenten gewählt wird, hängt von der gestalterischen Umsetzbarkeit ab. Die Visualisierung des beworbenen Objekts oder Projekts erfolgt - in der Praxis - bei uns immer auf nahezu allen Kommunikationskanälen; im Exposé, in der Internetpräsenz, in Internetportalen, in der Außenwerbung, auf Bauschildern oder auch in komplexen, hochmodernen 3D-Visualisierungen und virtuellen Walkthroughs (Rundgängen).

# CLAASHEN DAS TEAM



Stephan Ihnen

Katharina Wunderlich

Gerrit Hugen

Karin Esen



Nina Kückelmann  
Imke Hoffmeister

Günter Schneider

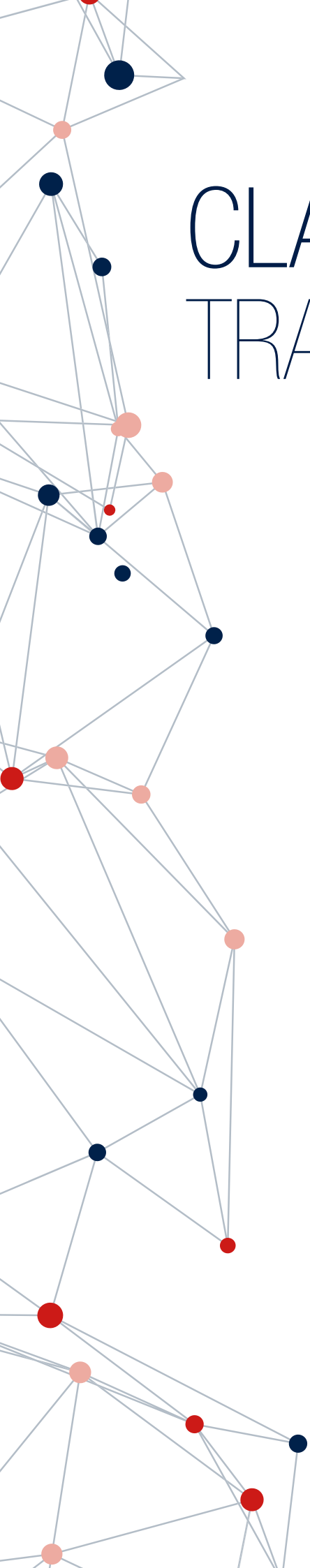
Sezer Topcu  
Stefanie Tatjes

Saskia de Buhr

Patrick Gärtner

Hartmut Janssen

Anja Claashen-Schneider

An abstract geometric pattern in the top-left corner of the page. It consists of a network of thin, light gray lines connecting various colored dots. The dots are in three colors: dark blue, light orange, and red. The pattern is dense and irregular, with lines of varying lengths and angles, creating a complex, web-like structure that extends from the top-left towards the center of the page.

# CLAASHEN TRADITION



## WARUM WIR SIND, WIE WIR SIND

Die Liebe zur Tradition, zu Norden und zu Immobilien wurde, mit Gründung des Unternehmens, vor fast 40 Jahren, im genetischen Code von CLAASHEN IMMOBILIEN fest verankert.

Die Hingabe zur kompromisslosen Qualität, der Wunsch altes und neues Wissen zu entdecken, ständige Investitionen in die Entwicklung und der Wille zur ständigen Verbesserung - beschreibt das heutige Team CLAASHEN IMMOBILIEN am besten.

Vom fleißigen Frontdesk, erfahrenen Immobilienspezialisten, geschickten Marketingfachleuten, dem organisierten Backoffice, dem engagierten Verwaltungs- und Organisationspersonal und der Geschäftsführung bis hin zu den ausdauernden Dienstleistern bilden wir ein harmonisches Team, das es sich zum Ziel gesetzt hat stets die allerbeste Dienstleistung und das allerzufriedenstellendste Serviceportfolio im Immobilienbereich darzubieten und mit diesen Features einen jeden Immobilieninteressierten zu erreichen und rundum zufriedenzustellen.

---

## GESTERN, HEUTE, MORGEN

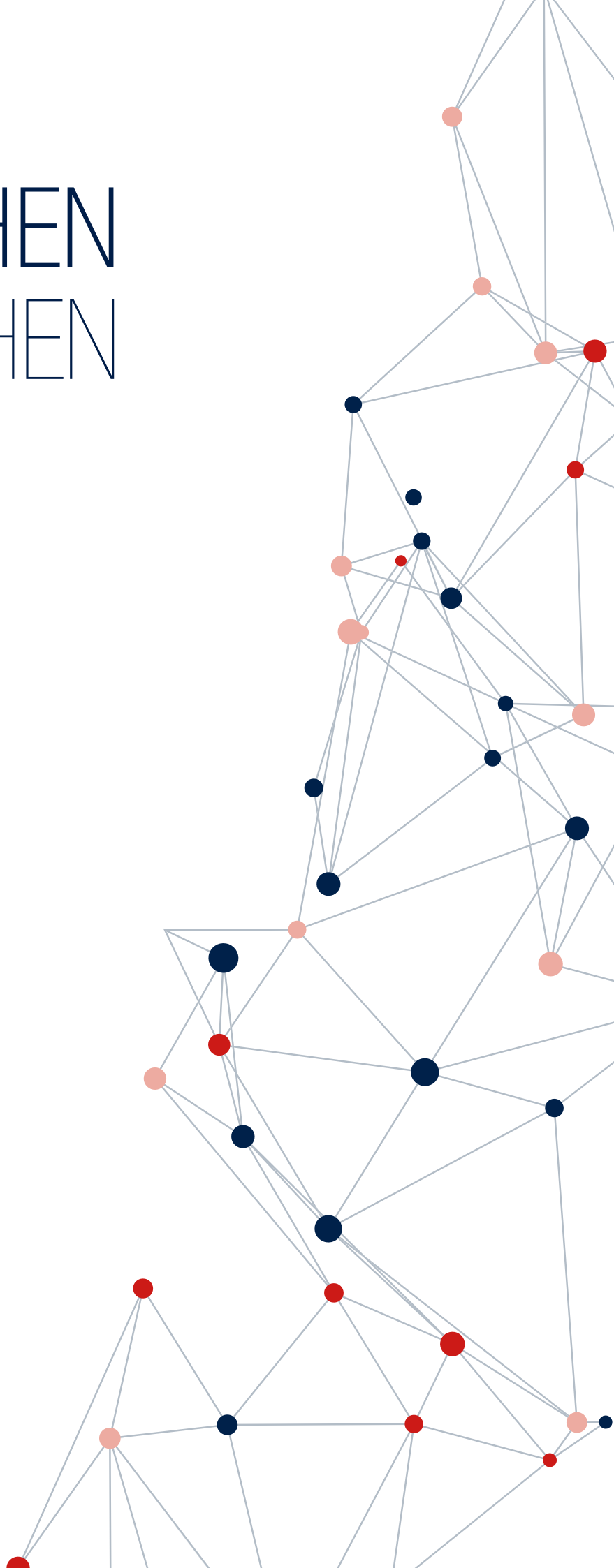
Vor fast 40 Jahren haben die Eheleute Gustav und Johanne Claashen den Grundstein für dieses Unternehmen gelegt, welches sich über die Jahrzehnte stetig weiterentwickelt und viel bewegt hat.

CLAASHEN IMMOBILIEN, bei Gründung ein klassisches Unternehmen, ist über all die Jahre seines Bestehens ein Trendsetter für die Bereiche Vermarktung und Verwaltung von Immobilien in der Region Norden und umzu geworden.

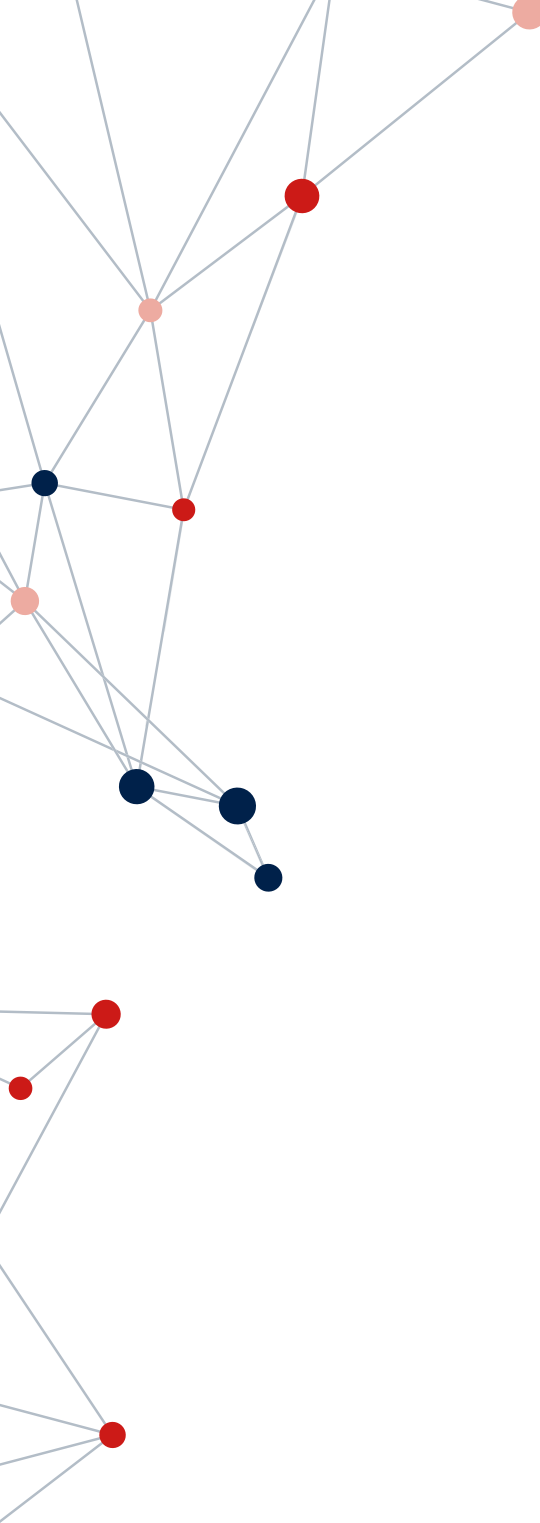
Viele Spezialisten arbeiten - unterstützt von allen internen und externen Gewerken - daran, Ihnen als Kunden, die höchstmögliche Qualität in allen Bereichen rund um Immobilien und die dazugehörige Beratung, zukommen zu lassen.

Während wir in der Vergangenheit maximal eine handvoll Immobilien gleichzeitig qualitativ hochwertig vertreiben und managen konnten, so reden wir heutzutage über den Umschlag bzw. die Bearbeitung der zigfachen Menge.

# CLAASHEN MENSCHEN







### MENSCHEN MACHEN MÖGLICHKEITEN

Wir wollen mit unserer Arbeit und unserem Wirken zur Erhöhung der Lebensqualität und der nachhaltigen Entwicklung der Region Norden und der nord-westlichen Region Ostfrieslands beitragen.

Aber all dies und die Punkte, über die wir in unserer Broschüre referiert haben, sind nur durch Menschen, deren Willen und deren Fähigkeiten und Ideen zu ermöglichen. Gerade diesen Menschen, die unser Team bilden und die damit zur CLAASHEN IMMOBILIEN und CLAASHEN VERWALTUNG Familie gehören, möchten wir hier einmal besonderes Lob zukommen lassen:

„Danke Team. Danke, dass Ihr immer den Willen und die Leidenschaft besitzt im Namen von CLAASHEN IMMOBILIEN und CLAASHEN VERWALTUNG, für einander und für unsere Kunden das Beste zu geben. Danke dafür, dass Ihr Euch nie unterkriegen lasst und auch unter den widrigsten Umständen stets Euer Allerbestes gebt, damit unsere Kunden die unvergleichliche Qualität von CLAASHEN IMMOBILIEN und CLAASHEN VERWALTUNG erfahren und erleben können.“

## ERLÄUTERUNG I LINIEN UND PUNKTE

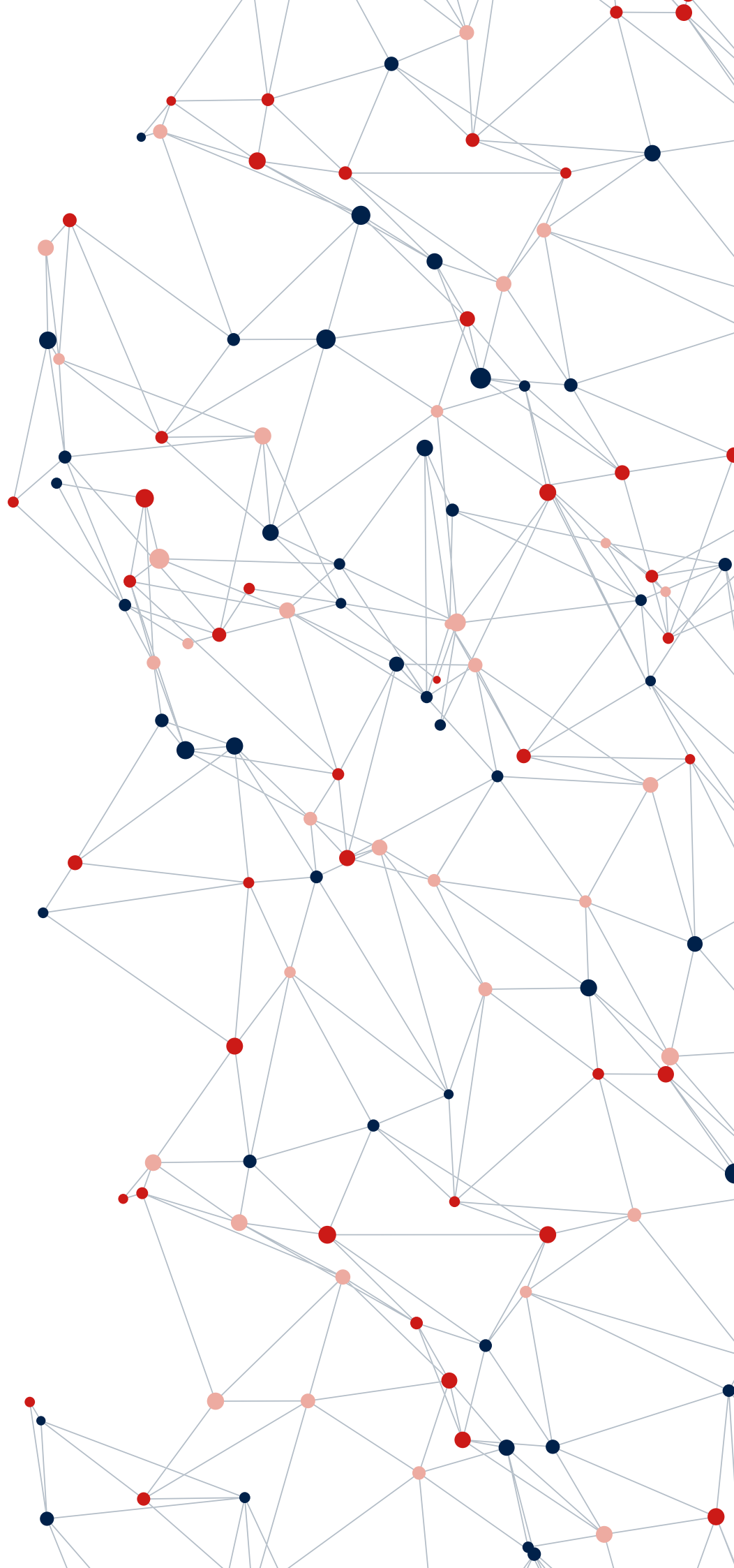
Sicherlich haben Sie sich seit der ersten Seite gefragt, was denn diese Linien und die damit verbundenen Punkte zu sagen haben.

Hier kommt nun die Erläuterung:

Wenn Sie die Gesamtgrafik der Linien nehmen, dann können Sie sie über den Bereich Norden / Norderland legen und sehen eine Deckungsgleichheit mit einem Teil des realen Straßennetzes unserer Region. Die eingezeichneten Linien und die damit verbundenen farbigen Punkte stellen die befahrenen Strecken im Verhältnis zu Kilometern dar, die durch unsere Makler, binnen eines Jahres, auf dem Weg zu den jeweiligen Immobilien aktiv zurückgelegt werden.

Die Größe und Farbe der Punkte steht in Relation zur Größe bzw. Marktattraktivität des Objektes und spiegelt durch seine Farbe die dort durchgeführten „maklerischen“ Tätigkeiten wie Aufnahme, Fototermin, Besichtigung, Bewertung o. ä. wieder (s. S. 17 ff.).

Sie sehen, bei CLAASHEN IMMOBILIEN hat alles - wie immer - einen Grund.





**CLAASHEN IMMOBILIEN**  
Neuer Weg 12 | 26506 Norden  
t. 04931 93700 | f. 04931 937030  
[immobilien@claashen.de](mailto:immobilien@claashen.de) | [www.claashen.de](http://www.claashen.de)