VANHOLT

*Immobilien*

PARTNERPRÄSENTATION FÜR WOHNUNGSUNTERNEHMEN

# Ihr Vertriebspartner für die *Einzelprivatisierung.*

Zertifiziert nach ISO 9001. Digital in der Vanholt Suite.
Persönlich vor Ort, von der Küste bis in die Alpen.

Vanholt Immobilien GmbH · Am Sandtorkai 77 · 20457 Hamburg



DIE AUSGANGSLAGE

# Privatisierung braucht mehr Reichweite und Tempo.

**2.333**

Wohnungen verkaufte allein der größte deutsche Wohnungskonzern 2025 einzeln an Käufer und Investoren.

**15**

Metropolregionen, auf die sich ein typischer Großbestand bundesweit verteilt.

**2 Wege**

Große Bestandshalter verkaufen über eigene Vertriebsteams und über externe Vertriebspartner.

> *„Beim Verkauf von Eigentumswohnungen merken wir weiter, dass es eine große Zurückhaltung von vielen Käufern gibt.“* Finanzvorstand eines DAX-Wohnungskonzerns, November 2026

Quellen: Geschäftsberichte und Unternehmensangaben 2025 · dpa-AFX, November 2026

VANHOLT IN ZAHLEN

# Aufgestellt für Bestände in ganz Deutschland.

**ISO 9001**

Zertifiziertes Qualitätsmanagement für jeden Prozessschritt

**8**

Standorte von der Küste bis in die Alpen, mit Zentrale in Hamburg

**3.000+**

Landingpages für Sichtbarkeit in Google und KI-Suchen

**7**

Vermarktungskanäle: vier Portale, Social Ads, Google und Print

**1**

Plattform: Website, Kundensuite und CRM greifen ineinander

**IHK**

Team mit IHK-Abschluss oder Diplom in Immobilienwirtschaft

ZERTIFIZIERT

ISO 9001

# Qualität, die nicht behauptet, sondern geprüft ist.

**Dokumentierte Abläufe**

- Jeder Schritt vom Objekteingang bis zur Übergabe folgt einem festgelegten Prozess.

**Klare Verantwortung**

- Zuständigkeiten, Freigaben und Vertretungen sind eindeutig geregelt.

**Messbare Ziele**

- Qualitätsziele und Kennzahlen werden laufend erfasst und ausgewertet.

**Laufende Verbesserung**

- Regelmäßige Audits sichern, dass Standards gelebt und weiterentwickelt werden.

PRÄSENZ

# Vor Ort in den Märkten, in denen Sie verkaufen.

## NORDEN

- **Hamburg** — Zentrale
- **Kiel** — Schleswig-Holstein
- **Lübeck · Ostholstein** — Ostsee
- **Rendsburg** — Schleswig-Holstein

## METROPOLEN

- **Berlin** — Hauptstadt
- **Hannover** — Niedersachsen

## SÜDEN

- **München** — Bayern
- **Kempten** — Allgäu

Drei weitere Standorte sind in Planung. Über unser Handelsvertreter-Modell bauen wir neue Regionen schnell und mit erfahrenen Maklern auf.

TECHNOLOGIE

# Eine eigene Plattform für schnellere Abschlüsse.

### Vanholt Suite

Kundenportal mit Makler-Chat, Unterlagen-Upload und Live-Statistik-Board.

### Immo-Matching

Kaufinteressenten erhalten passende Einheiten und buchen Besichtigungen direkt.

### Sprachsuche

Wunschimmobilie einsprechen und Fragen zu Inseraten per Sprache stellen.

### Integriertes CRM

Website, Suite und CRM greifen ohne Medienbrüche ineinander.

### Digitale Reichweite

Über 3.000 Landingpages, Ratgeber, Rechner und eigene Marktzahlen.

### Barrierefrei

Unsere Website ist barrierefrei gestaltet und für alle Käufergruppen zugänglich.

PROZESS

# Von der Übernahme bis zur Übergabe in sechs Schritten.

01

**Übernahme**

Objektdaten, Teilungserklärung und Unterlagen digital in der Suite.

02

**Mieter**

Persönliche Ansprache und Information zum Vorkaufsrecht.

03

**Vermarktung**

Portale, Social Ads, Google, Print und Immo-Matching.

04

**Qualifizierung**

Identifizierung nach GwG und Finanzierungscheck.

05

**Beurkundung**

Vorbereitung von Kaufvertrag und Notartermin.

06

**Übergabe**

Abschlussdokumentation und Auswertung für Sie.

**Mieterschutz als fester Prozessschritt.** Vorkaufsrecht nach § 577 BGB und Kündigungssperrfrist nach § 577a BGB, je nach Landesrecht drei bis zehn Jahre.

REPORTING

# Volle Transparenz für Ihr Asset Management.

Im Live-Statistik-Board sehen Sie jederzeit, wie sich Ihre Einheiten im Markt entwickeln.

Auf Wunsch erhalten Sie zusätzlich einen festen Report im Format und Rhythmus Ihres Hauses.

- Anfragen je Einheit
- Besichtigungen und Rückmeldungen
- Gründe für Zögern bei Interessenten
- Reservierungen und Notartermine
- Vermarktungsdauer je Einheit

COMPLIANCE

# Anforderungen auf Konzernniveau erfüllt.

| ANFORDERUNG | INHALT | VANHOLT |
|---|---|---|
| **Geschäftspartnerprüfung** | Identität, Qualität, Bonität, Integrität, Sanktionen | GmbH im Handelsregister, ISO 9001, Nachweise auf Anfrage |
| **Geschäftspartnerkodex** | Anti-Korruption, Menschenrechte, Umwelt | Unterzeichnung und Weitergabe an unsere Partner |
| **Geldwäschegesetz** | Identifizierung, Risikoanalyse, Verdachtsmeldung | Identifizierung jedes Käufers vor Vertragsschluss |
| **Gewerbeerlaubnis** | Erlaubnis nach § 34c GewO | Liegt vor |
| **Datenschutz** | DSGVO-konforme Verarbeitung | Auftragsverarbeitung nach Art. 28 DSGVO |
| **Mieterrechte** | § 577 und § 577a BGB | Fester Schritt im Privatisierungsprozess |

Quellen: Compliance-Richtlinien großer Wohnungsunternehmen · GwG · BGB

NETZWERK

# Starke Partner, die mitverkaufen.

AUFBEREITUNG

## McGrundriss

Professionelle Grundrisse und Rundgänge für jede Einheit.

FINANZIERUNG

## Hüttig & Rompf

Schnelle Finanzierungsberatung für Mieter und Kaufinteressenten.

QUALIFIKATION

## Wohnflächen-Akademie

Fachschulungen für unser Team, etwa zur Wohnflächenberechnung.

Gerade bei Mieterprivatisierung entscheidet die Finanzierung. Mit einem festen Finanzierungspartner verkürzen wir die Zeit bis zur Beurkundung.

TEAM

# Erfahrung aus der Branche, Denken aus der Zukunft.

GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER

## Tom Giesler

Immobilienkaufmann (IHK) mit Studium in Business Management und Marketing. Sieben Jahre in einem etablierten Maklerhaus, davon drei als geschäftsführender Gesellschafter.

MAKLERTEAM

## Qualifiziert vor Ort

Makler mit IHK-Abschluss oder Diplom in Immobilienwirtschaft. Eine eigene Rolle für Expansion und Maklerbetreuung sichert gleiche Standards an allen Standorten.

UNSER VORSCHLAG

# Starten wir mit einem Pilotprojekt.

*Als junges Unternehmen überzeugen wir mit Leistung statt mit Historie. Messen Sie uns an Ergebnissen.*

**Umfang**

Ausgewählte Einheiten in einer Region oder einem Quartier Ihrer Wahl

**Laufzeit**

90 Tage mit festem Start- und Zwischentermin

**Reporting**

Live-Board plus Report im Rhythmus Ihres Hauses

**Erfolgsmessung**

Vermarktungsdauer, Abschlussquote und Preisrealisierung

VANHOLT

*Immobilien*

# Lassen Sie uns *sprechen.*

**Tom Giesler**
Gründer und Geschäftsführer
tom.giesler@vanholt-immobilien.de

Vanholt Immobilien GmbH
Am Sandtorkai 77 · 20457 Hamburg

030 75424645
vanholt-immobilien.de