

10 Jahre

Felix C. Sinn Dipl. Immobilienökonom
Friedrich-Vorwerk-Straße 13-15 · 21255 Tostedt

Ihr Immobilienmakler für Tostedt,
Buchholz und die Region.
www.immoverkauf.hamburg



ANKE IM MASCHE

Rechtsanwältin und Notarin
Fachanwältin für Erbrecht

Wir gratulieren zum Jubiläum und wünschen weiterhin alles Gute!

Sandberg 7 · 21266 Jesteburg · Tel. 04183 / 989 08 33
mail@erbrecht-immasche.de · www.erbrecht-immasche.de

GRÜNDONAUTEN

Wir gratulieren zu 10 Jahren
Felix Sinn Immobilien!

Beratung | Workshops | starkes Netzwerk
MIT UNS IST GRÜNDEN KEINE RAKETENWISSENSCHAFT!

Dich erwarten Know-how,
Leidenschaft und die Expertise
aus über 1.000 Existenzgründungen.

Gründonauten
Mareike Lippmann
Friedrich-Vorwerk-Straße 13-15
21255 Tostedt
hallo@gruendonauten.de

Wir freuen uns auf Dein Projekt!

KREISZEITUNG
Wochenblatt

Alles Gute für die Zukunft!
Danke für die tolle Zusammenarbeit.

Rainer Dudenhoff/Mediaberater (BVDA-geprüft) · Wochenblatt-Verlag Schröder GmbH & Co. KG
Bendestorfer Str. 3-5 · 21244 Buchholz · 0 41 81 / 20 03 - 29
rainer.dudenhoff@kreiszeitung.net · www.kreiszeitung-wochenblatt.de

Lieber Felix,
auf weiterhin gute
Zusammenarbeit!

BÜROS
AB 297,- ALL INCLUSIVE!

medienwerk
Businesscenter

MW15.DE

Ihr Immobilienmakler für Tostedt,
Buchholz und die Region.



ImmoVerkauf.
hamburg

Felix C. Sinn · Geschäftsführer
Dipl. Immobilienökonom (ADI)

Friedrich-Vorwerk-Straße 13-15
21255 Tostedt

Wertermittlung
Verkauf
Vermietung
Verwaltung

Kostenlose
Beratungstermine:

Tel. 04182 / 80 77 84 60
Mobil: 0173 / 247 71 31
www.immoverkauf.hamburg

Über Werte und Visionen in der Immobilienbranche

„Ein echter Partner“: Felix Sinn blickt auf zehn Jahre Erfolgsgeschichte zurück

(Jvp). Wenn Felix Sinn über seine Arbeit spricht, spürt man: Hier ist jemand mit echter Leidenschaft am Werk, ein Unternehmer, der für das „brennt“, was er tut.

Seit nunmehr zehn Jahren steht der Name ImmoVerkauf.hamburg für Verlässlichkeit, Qualität und individuelle Beratung rund um Wohn- und Anlageimmobilien. Was als mutiger Schritt in die Selbstständigkeit begann, hat sich zu einem festen Ankerpunkt für Immobilienfragen in der Nordheide und im Großraum Hamburg entwickelt.

„Ein erfolgreicher Immobilienverkauf ist keine Lappalie, sondern ein komplexes Unterfangen“, sagt Diplom-Immobilienökonom Felix Sinn. „Er erfordert Fachwissen, Erfahrung, Beharrlichkeit und Fingerspitzengefühl – besonders in der aktuellen Marktsituation.“ Eine Aussage, die nicht nur nach Hand-



Unternehmensgründer Felix Sinn (li.) mit seinem Kollegen, Werkstudent Bent Weber Foto: ImmoVerkauf Hamburg

Zehn Jahre – und viele Geschichten

In einem Jahrzehnt Unternehmensgeschichte haben sich viele spannende und teilweise herausfordernde Verkaufsaufgaben angesammelt. Ob das charmante Einfamilienhaus an der Seeve oder der Verkauf eines ehemaligen Bunkers im Harburger Phoenix-Viertel – jedes Objekt erzählt eine eigene Geschichte. Und auch Sinns eigene Geschichte ist geprägt von Mut, Ausdauer und einem klaren Wertekompass.

werk klingt, sondern auch nach Haltung.

Denn Sinn ist keiner, der Dinge dem Zufall überlässt – weder in der Kundenberatung noch beim Aufbau seines Unternehmens.

Vom Azubi zum Unternehmer – ein Weg mit Weitblick

Der Weg von Felix Sinn begann nicht in Hamburg, sondern in Heilbronn. Schon mit 18 Jahren

entschied er sich für eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann. „Ich wollte direkt ins Berufsleben einsteigen und gleichzeitig fundiertes Wissen mitnehmen“, erinnert er sich.

In dieser Phase legte er den Grundstein für sein heutiges Selbstverständnis: fachlich sattelfest, dabei stets menschlich und nahbar.

Schon mit 21 Jahren wagte Sinn den Schritt in die Selbstständigkeit – zunächst bei einem bekannten Immobilienunternehmen.

Erste Schulungen führten ihn in die Hansestadt. Und Hamburg ließ ihn nicht mehr los: „Mich hat das Hamburger Understatement begeistert – hanseatisch, professionell und nie aufdringlich.“

2015 erfolgte dann der entscheidende Schritt: die Gründung von ImmoVerkauf.hamburg. Die Vision war klar: Immobilienvermittlung mit Substanz, Service mit echter Nähe.

Technologische Effizienz trifft persönliche Beratung

Heute kombiniert Felix Sinn

moderne Vermarktungsstrategien mit klassischer Beratungskultur. Digitale Tools, aktuelle Marktanalysen, Social-Media-Marketing – all das gehört zum Alltag.

Doch ebenso wichtig sind für

Immobilien als Berufung

Was ihn persönlich an seinem Beruf begeistert, beschreibt er mit einem sympathischen Augenzwinkern, aber auch mit spürbarer Überzeugung: „Als Kaufmann und Unternehmer begeistere ich mich nach wie vor für das Thema Immobilien in doppelter Hinsicht. Einerseits als finanziellen Vermögenswert, und andererseits auch im Hinblick auf den emotionalen Traum vom Eigenheim und den eigenen vier Wänden, den ich mir auch selbst erfüllen durfte. Die Kunden dabei beraten und unterstützen zu können, macht immer wieder Freude.“

ihn direkte Gespräche, ehrliches Feedback und Zeit für individuelle Fragen. „Unsere Mission ist es, das Beste aus beiden Welten zu verbinden – technologische Effizienz und menschliche Nähe“, bringt es Sinn auf den Punkt.

„Ich lege großen Wert auf den persönlichen Kontakt und darauf, dass unsere Kundinnen und Kunden sich bei uns gut aufgehoben fühlen.“

Diese Haltung zieht sich durch alle Bereiche seiner Arbeit. Auch in seiner Ausbildung zum Diplom-Immobilienökonom und seiner Zertifizierung als DEKRA-Sachverständiger für Immobilienbewertung zeigt sich: Qualität ist für Sinn kein Lippenbekenntnis, sondern gelebter Anspruch.

Die Nordheide im Fokus – regional verankert, bundesweit aktiv

Nach seinem privaten Umzug nach Welle verlagerte Felix Sinn auch den Unternehmenssitz nach Tostedt.

Die Entscheidung war strategisch wie emotional motiviert: „Die Nordheide hat eine hohe Lebensqualität und wächst – viele Menschen suchen hier ein neues Zuhause, andere möchten sich verkleinern oder verkaufen. Wir möchten sie dabei bestmöglich begleiten.“

Gleichzeitig berät ImmoVerkauf.hamburg bundesweit Eigentümerinnen und Eigentümer. Besonders wichtig ist Sinn dabei Vertrauen: „Ich möchte für meine Kundinnen und Kunden ein echter Partner sein – nicht nur jemand, der eine Immobilie vermittelt, sondern jemand, der den gesamten Prozess sicher und vertrauensvoll begleitet.“

Als größte Herausforderung nennt er den Schritt in die Selbstständigkeit: „Ganz klar der Sprung ins kalte Wasser.“ Trotz der gedanklichen Hürden überlag die Motivation, etwas Eigenes aufzubauen.

Heute – zehn Jahre später – blickt er stolz auf das Erreichte – und mit Neugier auf das, was kommt.