

# el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Mai 2006

## **D**ie Klassiker bleiben

Es stimmt. Die Makler rücken näher zusammen. Einzelkämpfer werden immer seltener. Das ist gut so. Im Interesse des Kunden, ist es besser, dass sie kooperieren, sich also gegenseitig helfen und unterstützen, als gegeneinander zu arbeiten, wie das früher fast ausschließlich der Fall war. Trotzdem sind die alten Bräuche noch vielerorts anzutreffen und es wird noch lange dauern, bis die Makler zumindest regional aus einem gemeinsamen Immobilienpool schöpfen. Zum Leidwesen der Käufer und Verkäufer fehlt es den Maklern

jedoch immer noch an einer engeren Zusammenarbeit.

## **Bedenken Sie ...**

Nicht jeder Makler hat alle Immobilien unbedingt exklusiv im Verkauf. Viele fühlen sich mit Alleinaufträgen überfordert; z.B. weil das Objekt nicht wirklich gut bei ihnen platziert ist und sie es im Interesse des Eigentümers besser finden, wenn es in mehreren Händen ist. Es muss also durchaus nicht sein, dass hier mangelndes Interesse oder sogar Inkompetenz vorliegt. Es kann auch sein, dass ein Makler die

Immobilie von einem Kollegen an die Hand gegeben bekommen hat und der Alleinauftrag bei einer nahe stehenden Agentur liegt.

### **Ohne Kooperation läuft nichts**

Längst ist allen bekannt, dass einheitliche Preise oberstes Gebot sind, wenn mehrere die Immobilie zum Verkauf anbieten. Und natürlich können die Mitarbeiter der Agenturen auch nicht jede Immobilie, die sie anbieten, aus dem Effeff kennen. Das ist bei dem großen Angebot einiger Firmen gar nicht machbar. Sie werden bemerken, dass manche Vermittler sich bei Besichtigungen von jemandem begleitet lassen, der die Immobilie kennt. Das kann auch mal ein freundlicher Nachbar sein, der einen Schlüssel hat und aushilft, wenn die Eigentümer verreist sind. Manchmal ist es aber auch der Kollege einer befreundeten Agentur, der Sie zum Haus führt, weil er weiß, wo es zu finden ist und schwierigere Fragen beantworten kann.

### **Gar nicht so schlecht**

So kann es durchaus vorkommen, dass sie die eine oder andere Immobilie in Schaufenstern mehrerer Makler finden. Das muss nicht heißen, dass die sich heftig Konkurrenz machen, sondern dass sie beim Verkauf dieser Liegenschaft sehr wahrscheinlich zusammen arbeiten und sich gegenseitig unterstützen. Überhaupt ist eine Feindseligkeit unter den Maklern eher selten geworden. Auch kommt es kaum noch vor, dass jemand schlecht über einen anderen redet.

### **Wir brauchen uns gegenseitig**

Obwohl jeder Makler seinen eigenen Weg geht, muss man wissen, dass sie trotzdem interessiert sind, von einander zu lernen, besonders die Jüngeren unter ihnen. Sie treffen sich in Notariaten oder bei den Architekten. Sie wollen miteinander reden und arbeiten können. Häufig haben sie auch die gleichen



Kunden; und die gleichen Interessen sowieso. Es ist festzustellen, dass sich auf diesem Gebiet ein lobenswerter Wandel vollzogen hat. Inzwischen weiß jeder, dass es keinen Sinn macht, sich gegenseitig nieder zu machen, sondern sich eher zum gemeinsamen Nutzen einig sein sollte. Es hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass man sich braucht. Ein großer Fortschritt, finden wir; denn: Konkurrenz machen sich die Makler immer noch mit großer Freude sowieso. Im Interesse des Kunden, versteht sich.

### **Ein Umbruch ist im Gang**

Uns scheint, dass wir uns in einem sich ständig fortsetzenden Umbruch befinden. Damit meinen wir nicht nur die Art des Umgangs der Makler untereinander, sondern der gesamte Beruf des Maklers, der eine Menge anspruchsvoller geworden ist und inzwischen sehr viel mehr Kenntnisse verlangt als früher. Sittlichere, geordnete Verhältnisse lösen den unbedarften Wildwuchs der vergangenen Jahrzehnte ab.

### **Die Hoffnung bleibt**

Es besteht also durchaus Grund zur Hoffnung. Die Makler sind zwar ein eigenes Volk. Sie lassen sich nicht gerne in die Karten gucken und sind misstrauisch. Aber die neue Generation junger kreativer Individualisten ist flexibel, geht neue, unkonventionelle Wege, sucht die Kooperation mit fortschrittlichen,



tüchtigen Partnern, um sich fortzubilden und zu ergänzen.

### **Beobachten Sie aufmerksam**

Es zeichnen sich mehrere Trends ab. Die Spezialisierung der Makler scheint der auffälligste zu sein. Wenn Sie den Markt aufmerksam beobachten, fällt Ihnen auf, dass immer mehr Makler sich von ihrer früheren, eher breiten Angebotspalette verabschieden und vor allem jene Immobilien anbieten, die ihnen ‚liegen‘ und für die sie einen Namen haben. Ausnahmen können jene Unternehmungen sein, die bereits seit Jahrzehnten einen guten Namen haben und bei denen man immer noch auf breiter Ebene fündig werden kann.

### **Immobilien für Ästheteten**

Sie erkennen es sehr gut an unserer eigenen Situation. Die Hanseatische Gesellschaft Hamburg ist ihrem CI, dem so genannten Corporate Identity bis heute treu geblieben. Wir sind bekannt für unsere Topimmobilien im Bereich von Jávea und Moraira. Unser Angebot umfasst nur die feinsten Immobilien. Der Begriff ‚el sueño‘ ist zum Synonym für hochwertige Einzelteile geworden. Und dabei soll es auch bleiben.