

# el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Juli 2006

## **B**esser machen

Vor kurzem erhielten wir den Anruf eines Eigentümers, dessen Haus wir seit längerem zum Verkauf haben. Der freundliche Herr bat uns den Text im Prospekt positiver darzustellen, damit sein Haus möglichst bald einen Liebhaber findet. Natürlich verstehen wir das Anliegen der Familie und haben daraufhin den Text noch einmal sorgfältig auf Richtigkeit geprüft, mit dem Ergebnis allerdings, dass die Beschreibung des Hauses durchaus der Wirklichkeit entsprach und deshalb nicht verbessert werden konnte.

## **I**ntegrität bewahren

Wir haben dem Kunden erklärt, dass die Glaubwürdigkeit einer Aussage der Hanseatischen Gesellschaft ob in Text oder Bild, fester Bestandteil unserer Arbeit und daher unantastbar ist. Jegliche Übertreibung oder sogar Unwahrheit verstehen wir als Täuschung und Falschheit. Obwohl es in der Werbung üblich ist, grenzenlos zu prahlen, verstehen wir in diesem Punkte keinen Spaß. Eine Firma, die ernst genommen werden will, sollte nicht mit unredlichen Superlativen ihre Kunden irritieren. Wir meinen, dass jeg-

liche Leichtfertigkeit im Umgang mit Prospektaussagen immer nach hinten losgeht, spätestens dann nämlich, wenn man den Leuten alles Übrige, das sie danach noch zu sagen haben, auch nicht mehr glaubt.

### **Das richtige Maß**

Der Kunde respektiert unseren Anspruch der Rechtschaffenheit, wenn wir im Rahmen eines Prospektes verantwortliche Stellung nehmen zu einer Lage, einem baulichen Zustand etc. und jegliche Übertreibung vermeiden. Denn: ein potentieller Käufer erwartet zu Recht eine professionelle Beurteilung der angebotenen Immobilien. Hinter unserer Aussage steht der Ruf der Firma und nicht etwa ein Privatmann, der seine Immobilie loswerden will.

### **Ohne Emotionen geht's nicht**

Trotzdem werden Sie uns auch schon mal beim Schwärmen erwischt haben, dann nämlich, wenn wir selber hingerissen sind von der Lage, der Ausstattung, der Bauqualität oder was auch immer. Vielleicht ist das sogar menschlich. Denn zugegeben, es gibt Immobilien, bei denen auch uns die Begeisterung packt. Aber das sollte natürlich nicht die Regel sein. Cool und realistisch zu bleiben ist gefragt. Die Kunden sollen sich begeistern, nicht wir. Trotzdem: ganz ohne Emotionen scheint es nicht immer zu gehen. Wer seinen Beruf liebt und täglich 'mitten drin ist, und nicht nur dabei', der kann schon mal in eine gewisse Begeisterung geraten.

### **Ungeduld, ein altes Laster**

Vielen Hauseigentümern geht der Verkauf ihrer Immobilie nicht schnell genug. Wir stellen hierzu fest: zwar ist die deutsche Kundschaft noch zurückhaltend, aber ein Silberstreif am Horizont lässt hoffen, dass es schon bald bergauf geht. Wir glauben, dass es aufgrund des immer noch schwachen deutschen Marktes inzwischen wieder gute bis

sehr gute Kaufgelegenheiten gibt. Zu bemerken ist ferner, dass die Oberklasse des Englischen Klientel nach anfänglicher Euphorie, inzwischen sehr besonnen und selektiv vorgeht. Wir wiederholen uns an dieser Stelle gerne noch einmal: von einem möglichen



Einbrechen des Marktes kann überhaupt keine Rede sein, eher von häufig unrealistischen Preisvorstellungen mancher Verkäufer. Besser und gründlicher als jede Aufklärungsarbeit jedoch, wird der Markt die Preise regulieren.

### **Kein klarer Trend**

Widersprüchliche Aussagen einschlägiger Medien zum Thema der Preisentwicklung von Immobilien in Spanien, haben dazu geführt, dass niemand mehr so recht weiß, wo es lang geht. Das ist ein charakteristisches Signal für die Situation in der wir uns gegenwärtig befinden. Relativ hohe Preise bei mäßiger Nachfrage im oberen Segment lassen keinen klaren Trend erkennen. Fest zu stehen scheint, dass das Interesse an Immobilien für den gehobenen Anspruch nach wie vor unge-



Ref. 2412

brochen ist und dass seriöse, nachvollziehbare Preise auch anstandslos bezahlt werden. Man bedenke, dass auf den Balearen und an der Costa del Sol in vergleichbaren Lagen, deutlich mehr zu zahlen ist.

### **Fundgrube für Kenner**

So betrachtet kann man zu dem Schluss kommen, dass die nördliche Costa Blanca noch eine Fundgrube mit sehr guten Zukunftsperspektiven für den anspruchsvollen Kunden ist. Denn: landschaftlich, infrastrukturell und auch kulturell steht dieser Küstenstreifen den genannten zum Teil deutlich teureren Regionen in nichts nach. Jávea ist zum Beispiel klimatisch eine wahre, kaum zu übertreffende Oase, die viele Ärzte ihren Patienten zur Regeneration empfehlen.

### **Geheimtipp für Anspruchsvolle**

Es entsteht der Eindruck, dass die Hanseatische Gesellschaft für Interessenten, die etwas Besonderes suchen ein Geheimtipp ist. Denn die Firma ist in einem Marktsegment tätig, das wenig anfällig für konjunkturelle Schwankungen und daher ziemlich sicher vor den bekannten Risiken ist.

### **Eine schöne Aufgabe**

Interessant ist ferner die Erkenntnis vieler Kaufinteressenten und Verkäufer, die uns einstimmig berichten, dass die Hanseatische Gesellschaft in der Oberklasse über das beste Immobilienangebot der Region verfügt und dieses im Internet auch hervorragend präsentiert. Hintergrund zu dieser Auszeichnung ist das Interesse des Teams der Hanseatischen Gesellschaft in Zusammenarbeit mit uns nahe stehenden Kooperationspartnern, auf hohem Niveau etwas Besonderes zu leisten und sich als Marktführer für feine Immobilien in dieser Region zu qualifizieren.

### **Interessant zu wissen**

Immer häufiger beobachten wir, dass Käufer bereits Immobilienbesitz in weniger guten Lagen in Spanien hatten, bevor sie uns fanden und sich hier an der nördlichen Costa Blanca niederließen. Wir glauben, dass es nicht allein die inzwischen gestiegenen Ansprüche allein sind, welche die Menschen veranlasst einen Wechsel vorzunehmen, sondern dass aus dem einstigen Ferienhaus, jetzt ein ‚richtiges Domizil‘ mit allem was dazu gehört, werden soll. Das 2. oder auch 3. Haus wird endlich, wie es wirklich sein sollte. Das gelingt nicht immer beim ersten Mal.