

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Ref. 2480

Mai 2007

Gepflegte Immobilien begehrt
Es ist eingetreten was wir in früheren Newsletter bereits angekündigt hatten. Der Markt hat mit Beginn des 2. Quartals bedeutend an Fahrt zugelegt und wir gehen davon aus, dass sich diese schwungvolle Entwicklung fortsetzt. Gefragt sind weiterhin gepflegte Immobilien in guten bis sehr guten Lagen zu vernünftigen Preisen. Jeder weiß inzwischen, dass eine realistische Erwartungshaltung seitens der Verkäufer Voraussetzung für einen baldigen Verkauf ist. Viele Eigentümer, allen voran jene, die möglichst binnen kurzem ins Geschäft kommen möchten, haben bereits reagiert oder sich mental auf ein Umdenken eingestellt. Das

ist für uns insofern erfreulich, da uns die Fron erspart bleibt Hauseigentümer von zu hohen Preisvorstellungen zu befreien.

Ästhetische Bedürfnisse

Trotz des durchgängigen Interesses an der weiteren Preisentwicklung, ist die Erkenntnis interessant, dass der Preis allein bei weitem nicht das entscheidende Kriterium beim Verkauf einer Immobilie ist. Es ist und bleibt das Phänomen der Anziehungskraft zwischen dem Menschen und der Immobilie, die uns immer wieder fasziniert. Hier spielen so viele Aspekte eine Rolle, dass es uns nahezu unmöglich erscheint vorherzusagen, welche Immobilie einen Kun-

den wirklich in den Bann zieht. Viele Kunden haben ästhetische Ansprüche an die Schönheit eines Hauses, der Fassade, der Raumaufteilung oder der Linienführung von Wänden, Treppen, Formen von Fenstern und Türen und dem Licht, vor allem der Helligkeit in einem Haus zu den verschiedenen Tageszeiten.

Kultiviertes Wohnen

Die Menschen haben auch sehr unterschiedliche Vorstellungen von einem Haus am Mittelmeer. Da ist nicht nur allein die Sonnenlage oder der Meeresblick wichtig, sondern zum Beispiel der Garten, der bei vielen eine große Rolle spielt und das Ambiente in einem Haus, ob sich der Mensch in den Räumlichkeiten wohl fühlt. Natürlich gibt die Qualität der Materialien den Menschen das Gefühl von Behaglichkeit. Auch die Verarbeitung und die Farben von Hölzern und Böden bestimmen das Bild in großem Maße.

Liebe auf den ersten Blick?

Es passiert nur äußerst selten, dass jemand in ein Haus geht und sofort weiß, dass es das richtige ist. Das sind tatsächlich seltene Ausnahmen. Aber wir wissen auch, dass es sie gibt. Andere brauchen Jahre und manche schaffen es nie. Nicht zuletzt weil ihnen über die Jahre auch die Preise davon laufen. Und es kommt Frust und schließlich Verdrossenheit dazu. Vielleicht - wie immer im Leben - ist auch ein bisschen Glück nötig. Denn es stimmt: ein wirklich tolles Haus zu finden in einer Lage, die Ihnen zusagt, in dem Sie sich wohl fühlen, ist sicherlich nicht leicht. Es gibt kein Patentrezept.

Der Weg ist das Ziel

Daher empfehlen wir immer wieder, sich die Arbeit zum Vergnügen zu machen. Der Weg ist das Ziel. Beobachten Sie. Lassen Sie sich Zeit. Versuchen Sie es nicht zu erzwingen. Wenn Sie es am wenigsten erwarten, gelingt es von allein. Wir stellen fest, dass Menschen, bei Häusern die annähernd ‚richtig‘ sind, abwinken, weil sie ihnen zu teuer, zu alt oder die Räume zu dunkel erscheinen oder ‚irgend-

wie‘ sonst etwas nicht ihren Vorstellungen entspricht und sie zügig mit der nächsten Besichtigung fortsetzen wollen. Das können wir gut verstehen; denn eigentlich sollte es klingeln, wenn es das richtige ist, oder? Was wir sagen wollen ist, dass - vorausgesetzt natürlich, dass die wichtigsten Kriterien stimmen, Sie sich Zeit lassen sollten, das Haus zu ‚erleben‘. Manche Häuser offenbaren erst auf den zweiten Blick ihren wahren Wert. Vielen scheint das ähnlich zu ergehen; denn seit geraumer Zeit, beobachten wir häufige Mehrfachbesichtigungen. Bei der 2. und 3. sehen Sie andere Dinge, als beim ersten Mal.



Anspruchsvolle Tätigkeit

Wir glauben auch, dass es von großer Wichtigkeit ist, sich mit den richtigen Leuten auf die Suche zu begeben. Womit wir natürlich nicht sagen wollen, dass *wir* es sein sollten. Natürlich muss auch der sympathischste Verkäufer die passende Immobilie für Sie haben. Aber wenn die Chemie unter den Menschen stimmt, ist der betreffende Verkäufer auch zu ganz anderen Leistungen in der Lage, hat Einfälle,

meinetwegen auch Inspirationen oder Ideen, wie er Sie gewinnen kann. Es sind dann andere Energien unterwegs, die man mit Worten nicht erklären kann. Und das ist hilfreich; denn es setzt Kräfte frei, die gebraucht werden. Und Kreativität gibt es nicht von der Stange. Wenn Begeisterung und ein bisschen Freude beteiligt sind, bekommt die Arbeit eine andere Qualität und die wird gebraucht bei einer anspruchsvollen Tätigkeit wie dieser; denn es geht um viel - für alle Beteiligten.



Der Kunde ist König

Wir erinnern uns, dass in den Anfangsjahren unserer Tätigkeit in Jávea, wir bemüht waren, einen Tag vor dem Eintreffen der Kundschaft - was meistens am Wochenende war - einen freien Tag einzuplanen um fit zu sein für die Kundschaft, die einen ausgeruhten Gesprächspartner erwarten durfte. Da wurde die Musik noch mit der Hand gemacht. Volle Konzentration auf den Kunden. Es gab weder Handy, noch Faxgerät oder E-Mails. Keine Störfaktoren. Der Kunde stand im Zentrum des Geschehens. Damals herrschte, mehr noch als heute, eine konsequente Organisation. Schließlich waren wir eine kleine Firma, die sich gewissenhaft auf das Kerngeschäft konzentriert hat und eine ordentliche Arbeit abliefern wollte.

Es gab schon immer viel zu tun

Zum besseren Verständnis sei noch erwähnt, dass das Neubaugeschäft jener Zeit sehr aufwendig war und nicht ohne weiteres an einen Bauträger delegiert werden konnte, ohne später eine Überraschung zu erleben, was übrigens auch noch heute und überall passieren kann. Die juristische Abwicklung war nicht ganz unkompliziert und mit viel Verantwortung verbunden. Hinzu kam der Service, den die Hanseatische Gesellschaft den Kunden in großem Umfang anbot, so dass sie möglichst sorgenfrei nach Hause fahren und sich hundertprozentig auf uns verlassen konnten. Das war damals eine große Herausforderung, die sehr viel weiter ging, als viele Makler das heutzutage kennen.