

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Ref. 2496

Juni 2007

In eigener Sache

Nachdem wir Ihnen in der November 2006 Ausgabe des Newsletter unsere charmante neue Mitarbeiterin, Wendy Kools vorgestellt hatten, war unser starverdächtiger Fotograf José Maria Hortelano das Thema des Monats März 2007. Heute soll die Rede sein von Ute Grunwald, einer von uns allen sehr geschätzten Mitarbeiterin, die manchem Leser bekannt sein wird, da sie bereist vor 7½ Jahren zu uns gekommen ist und sich inzwischen zu einem unverzichtbaren Organisationstalent entwickelt hat. Utes Fähigkeiten sind imponierend. Von über 120 auf unserer Webseite erfassten Immobilien, hat sie annähernd alle relevanten

Details im Kopf. Beginnend mit der Ref.-Nr. einer jeden Immobilie, mit dem dazu passenden Werbenamen (wora sie allerdings noch arbeitet), über die Quadratmetermaße der Grundstücke und der Häuser, bis hin zu den aktuellen Preisen, kann sie umfangreiche Informationen, fast immer zutreffend und blitzschnell aus dem Gedächtnis abrufen. Bemerkenswert ist ferner, dass sie neben den einfachen Details, wie z. B. die Anzahl der Schlafzimmer, die Art der Heizung, die Sonnenlage und die Einsehbarkeit eines Grundstücks, auch kniffligere Dinge, wie das Baujahr eines Hauses, und die Extras, von der Klima- bis hin zur Alarmanlage, erinnern und schnell kombinieren kann, ob der

Hausgrundriss einer Immobilie mit den Kundenwünschen in Einklang zu bringen ist. Keine Datenbank der Welt - behaupten wir einfach mal - kann mit all ihren Suchfunktionen das Kombinationstalent von Ute ersetzen.



Ref. 2496

Informationen gewünscht

Damit sie ihre Fähigkeiten voll entfalten und so arbeiten kann, wie sie es am liebsten tut, wünscht sie sich möglichst detaillierte, klare Angaben vom Käufer über dessen Wünsche und Vorstellungen, die er mit seinem zukünftigen Zuhause verbindet. Wichtig für sie zu wissen ist, ob er das Haus nur als Ferienhaus oder als Ganzjahresdomizil bewohnen möchte, welcher Baustil ihm vorschwebt, ob er eher ein flaches Grundstück bevorzugt oder an eine Hanglage denkt, die ja bekanntlich oft mit Stufen, sowohl im Haus als auch im Garten verbunden ist. Natürlich will sie auch wissen, ob ein Meeresblick wichtig ist oder ob ein weiter Landschaftsblick, vielleicht nach Südwesten, mit großartigen Sonnenuntergängen, eher ein Thema sein könnte. Die Liste der Wünsche kann der Kunde nach Belieben fortsetzen. Ute

liegt vor allem daran, dass ausführlich kommuniziert wird; denn sie kann nicht erraten, was dem Einzelnen wirklich am Herzen liegt, sagt sie. Wie wir alle wissen, kommt es am Ende häufig doch sowieso alles ganz anders, als man es sich gedacht hat. Und natürlich läuft es immer auf einen Kompromiss hinaus; denn alles kann man im Leben bekanntlich nicht haben.

In Versuchung führen

Da Frau Grunwald natürlich weiß, dass es nicht nur allein ihrer Fähigkeit des schnellen Abrufens von technischen Daten aus dem Gedächtnis bedarf, um einen Kunden zu interessieren, sich mit einer Immobilie ernsthaft auseinander zu setzen, sondern vielmehr auf den sehr individuellen Geschmack einzugehen, vor allem ankommt. Hier schlägt eine weitere, wertvolle Fähigkeit der Ute Grunwald zu Buche, nämlich ihr Interesse, sich in den Kunden hinein zu versetzen, und dessen Sichtweise zu ergründen. Denn sie weiß, dass der Erfolg des Unternehmens entscheidend davon abhängt, ob wir den Kunden in Versuchung führen können, eine unserer Immobilien zu erwerben. Wir haben häufig erfahren, dass wenn wir einem Kunden eine für ihn unwiderstehliche Immobilie zeigen, er alles in Bewegung setzt, um sie zu erwerben. Das geht in Ausnahmefällen sogar so weit, dass ihn eine Immobilie derart fasziniert, obwohl sie entgegen seinen Vorstellungen keinen Meeresblick hat und teurer ist als gedacht, er überglücklich ist, sie zu bekommen.

Gewissenhaftigkeit wichtig

Vor 20 oder 30 Jahren, als es für Nichtresidenten noch keine Finanzierung von Immobilien durch spanische Banken gab, war das anders. Wehe hatten wir einem Kunden eine Immobilie gezeigt, in die er sich verliebt hatte, die aber über seinen Möglichkeiten lag, dann war das ein schwerwiegender, manchmal nicht mehr gut zu machender Fehler, denn alle anderen wurden mit dieser verglichen und das Unglück war nicht mehr umzukehren. Heute sind beim Erwerb einer Immobilie ein paar hundert tausend Euros für viele nichts wirklich Tragisches;

denn Hypothekenzinsen sind - zwar nicht mehr ganz so günstig wie vor ein paar Jahren - aber doch immer noch interessant, und somit die geliebte Immobilie finanzierbar.

Bloß nicht verlieben

Heutzutage müssen wir uns vor einem nicht ganz unähnlichen, aber gleichermaßen gravierenden Problem hüten, nämlich dem Kunden seine Traumimmobilie zu zeigen und den

Kaufvertrag dann - aufgrund von unerwartet auftretenden Erbschaftsaueinandersetzungen oder ähnlichen Komplikationen - nicht kurzfristig abschließen zu können. Keine andere Immobilie, mag sie noch so großartig oder reizvoll sein, kommt dann noch in Frage, wenn die Liebe im Spiel ist. Interessant nicht war? Aber alles andere als amüsan, wie ein Kunde und wir gleichermaßen einmal schmerzlich erleben mussten.



Liebeskummer tut weh

Nicht sehr viel anders verhält es sich in einem Fall, bei dem ein Kunde bis über beide Ohren verliebt, aber wegen irgendwelcher Zweifel, sich über mehrere Wochen nicht zum Kauf entscheiden konnte und dann todunglücklich war, als wir ihm eines Tages gestehen mussten, dass das Haus inzwischen leider verkauft sei. Auch dieses für den Kunden sehr traurige und für uns unerfreuliche, aber nicht abzuwendende Ereignis, konnten wir nicht wieder gut machen, denn kein anderes Haus wollte ihm danach mehr gefallen, so sehr wir uns auch bemüht haben, ihm ein vergleichbares zu finden. Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass, zwar nicht ganz so extrem wie bei uns Menschen, von denen manche schmerzhaften Liebeskummer erleiden müssen, auch Häuser einzigartig und somit unvergleichlich sein können und auf Menschen eine große Anziehungskraft haben.