

# el sueño noticias

[www.hg-hamburg.de](http://www.hg-hamburg.de)



## September 2007

### **D**er feine Unterschied

Das von Anfang an bestehende Anliegen der Hanseatischen Gesellschaft, sich vom Wettbewerb auf angenehme Weise abzuheben, hat bis heute seinen hohen Stellenwert erhalten. Der Kunde soll wissen, es mit einer Firma zu tun zu haben, die größten Wert auf eine erstklassige Ausführung aller ihrer Arbeiten legt. Heute mehr denn je, will der Kunde von den Vorzügen überzeugt werden, die eine Firma ihm zu bieten hat und Klarheit darüber haben, ob die Leute glaubwürdig und zuverlässig sind, ob sie das halten, was sie versprechen und ob sie fachlich qualifiziert sind. Heute überzeugt das Ansehen einer Firma im

Markt und das Maß der Kundenzufriedenheit mehr, als eine formelle Bankauskunft. Wie wir wissen, ist auch das langjährige Bestehen eines Unternehmens kein wirklicher Garant für tadelloses Geschäftsgebahren. Heute interessiert den Kunden, dass man ihm aufmerksam zuhört und sich vorbehaltlos um seine Belange kümmert. Das Vertrauen eines Kunden zu gewinnen und über Jahre zu erhalten, ist eine unserer honorigsten Aufgaben und erfordert ein großes Maß an Aufmerksamkeit und Bereitschaft stets sein Bestes zu geben. Das erreichen wir nur, wenn wir bereit sind die Interessen des Einzelnen zu verstehen und zu berücksichtigen und den ständig wachsenden Ansprüchen gerecht

zu werden. Hier wollen wir immer eine Nasenlänge vorne sein. In diesem Sinne gibt es schon seit vielen Jahren unseren Firmenslogan *„Der feine Unterschied“*, der unsere Bellevue Anzeige seitdem stets begleitet.



### **Kooperieren statt konkurrieren**

Die Hanseatische Gesellschaft arbeitet mittlerweile mit einer Gruppe von annähernd dreißig regionalen Kooperationspartnern zusammen, mit vielen schon seit einer Reihe von Jahren. Das Konzept: Die Hanseatische verfügt über die Immobilien, die Partnerfirmen haben die Kunden. Das Ergebnis: Die Hanseatische erfreut sich internationaler Kundschaft und die Partnerfirmen der professionellen Bereitstellung der passenden Immobilien. Wir unterstützen und ergänzen uns also in diesem Sinne gegenseitig mit dem Ziel effizienter zu arbeiten und die Kundschaft effektiver bedienen zu können. Mit der Aufgabenteilung wird die Zuständigkeit für die Aufbereitung der Immobilien zum Zwecke des Verkaufs einerseits und die Kundenbetreuung andererseits, völlig getrennt gehandhabt. Hierdurch wird nicht nur eine erhebliche Arbeitsentlastung erreicht, sondern

auch die zukünftig immer wichtiger werdende Teamarbeit ganz bewusst trainiert und gefördert. Ein einleuchtendes aber nicht ganz einfaches Vorgehen, da ein großes Maß an gegenseitigem Vertrauen vorausgesetzt wird.

### **Wertvolle Verbindungen**

Weil diese wertvollen partnerschaftlichen Verbindungen nur über Jahre der Zusammenarbeit entstehen können, hat die Hanseatische Gesellschaft bereits Anfang der achtziger Jahre damit begonnen, geeignete Kooperationen aufzubauen und zu fördern, allerdings jener Zeit ausschließlich im Interesse unserer deutschen Kundschaft, die auf der Suche nach besonderen Immobilien war, an die wir aber ohne fremde Hilfe nicht ohne weiteres herankamen, weil sie entweder in spanischem oder englischem Besitz waren und wir zu diesem Marktsegment damals kaum einen Bezug hatten.

### **Im Wandel der Zeit**

Inzwischen hat sich das Bild völlig gewandelt. Heute sind wir für viele regionale Agenturen eine Bezugsquelle hochwertiger Immobilien. Das ist damit zu erklären, dass bereits seit längerem unzählige neue Agenturen wie Pilze aus dem Boden wachsen, vorwiegend geführt von dynamischen, aber weniger erfahrenen jungen Leuten, die für ihre Kundschaft, so wie wir damals, auf der Suche nach geeigneten Immobilien sind, an die sie selbst nicht herankommen, weil sie nicht über die erforderlichen Verbindungen verfügen. Diese jungen Leute, ganz anders als die Veteranen der Maklerzunft, gehen dank Internet, ganz anders an den Markt heran. Wir empfinden das als eine erfrischende Entwicklung mit viel versprechender Dynamik, die dem Markt rundum gut tut, nicht zuletzt auch manchem deutschen Eigentümer, der aus wirtschaftlichen Gründen verkaufen musste und durch unsere Kooperationen einen Abnehmer gefunden hat, ohne Preiseinbußen hinnehmen zu müssen. Da wir mit vielen unserer Geschäftsfreunde im Laufe der Jahre zu einer Interessengemeinschaft zusammen gewachsen sind, machen wir uns nahezu keine unmittel-

bare Konkurrenz, obwohl jede Firma natürlich auch eigene Interessen zu vertreten hat, die zu respektieren Bestandteil der Kooperation ist. Sie sehen: wir kooperieren mehr, als wir konkurrieren.



### Der Weg ist das Ziel

So kommt es, dass die Hanseatische beinahe ständig Kunden aus allen Herrenländern hat, die sich auf der Suche nach Topimmobilien befinden. Das natürlich erregt das Interesse vieler Hauseigentümer, die willig und bereit sind uns ihre Häuser zum Verkauf anzuvertrauen - häufig auch in Form von Alleinaufträgen - zumal

sie wissen, dass wir auch etwas von der professionellen Darstellung ihrer Immobilien, im Internet und in den einschlägigen Printmedien verstehen. Wenn die Hanseatische Gesellschaft weiterhin konsequent ihren Weg geht, ist abzusehen, dass sie de facto schon bald, noch überzeugender als bisher, führender Ansprechpartner für die feinsten Immobilien sein wird, die es an der nördlichen Costa Blanca zu kaufen gibt. Viele behaupten, wir seien es bereits. Aber: den Anspruch zu erheben eine führende Stellung im Markt einzunehmen, ist nicht unsere Sache, wenn die Behauptung nicht durch Fakten belegt ist. Immerhin: Wir sind auf dem Weg. In diesem Sinne gilt für uns die Maxime: Der Weg ist das Ziel.

### Neues ‚el sueño‘ im Herbst

Die seit Langem erwartete 4. Ausgabe unseres Hausmagazins ‚el sueño‘ beginnt Gestalt anzunehmen. Es wird ein Heft auf dem Niveau und im Stil der früheren Veröffentlichungen, diesmal jedoch dreisprachig, um auch den englischen und spanischen Markt zu berücksichtigen und natürlich - wie immer - in feinsten Offsetqualität gedruckt. Jede Edition wird eine kleine aber feine Auswahl aktueller Immobilien auf Doppelseiten enthalten. Es werden 2 Hefte pro anno erscheinen, jedes stets mit einer Selektion brandaktueller Angebote. Das Medium soll Hauseigentümer motivieren uns ihre Häuser im Alleinauftrag zu geben und Kaufinteressenten empfehlen, sich im Internet über das vielseitige Immobilienangebot der Hanseatischen Gesellschaft näher zu informieren.