

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de

Ref. 2693



Oktober 2009

Zusammen geht es besser

Unsere schon seit vielen Jahren praktizierte Arbeitsweise im internationalen Verbund mit qualifizierten Agenturen an der Küste zu kooperieren, entwickelt sich zunehmend positiv. Fast jedes Geschäft funktioniert inzwischen in Zusammenarbeit mit Partnern. Fest eingebunden in die Gruppe sind vor allem Firmen, mit denen wir uns gut ergänzen, die ähnliche Qualitätsansprüche haben wie wir und auch zügig vorankommen wollen. Die Hanseatische Gesellschaft hat sich inzwischen zu der interessantesten und verlässlichsten Quelle für hochwertige Immobilien an der nördlichen Costa Blanca entwickelt. Das Immobilienan-

gebot ist umfangreicher und noch besser geworden. Unsere Stärke sind zunehmend unsere Immobilien; die Stärke unserer Partner, das Potential ihrer internationalen Kundschaft. Zusammen wollen wir ein attraktives Team für unsere Kunden sein, womit wir nicht nur die Käuferseite meinen, sondern auch an die Interessen der Hauseigentümer denken, die uns ihre Immobilien zum Verkauf anvertrauen.

Zukunftssicheres Modell

Viele ehrgeizige Agenturen und immer mehr Eigentümer hochwertiger Immobilien entlang der Küste, haben die Vorteile dieses Geschäftsmodells erkannt und setzen auf eine Zusam-

menarbeit mit uns. Da die Hanseatische Gesellschaft schon immer in der Lage war, ihre Immobilien besser und damit auch werbewirksamer darzustellen, als sonst ein Anbieter an der Küste, kam es schon sehr früh dazu, dass so mancher Makler unsere Präsentationen völlig ungeniert und natürlich auch unerlaubt, zu sich auf die eigene Webseite genommen hat. Obwohl das schon zu jener Zeit den Vorteil hatte, dass unsere Immobilien mehr Aufmerksamkeit erfuhren, als jene des Wettbewerbs, betrachteten wir die Entwicklung seinerzeit äußerst kritisch, nicht zuletzt auch, weil unsere Hauseigentümer mit dieser für damalige Begriffe unredlichen Vorgehensweise keineswegs einverstanden waren. Alle Anstrengungen jedoch, diesen Trend zu stoppen, erwiesen sich als vergebens. Es gab kein Halten. Wir konnten nicht jeden Makler belangen - und von denen gab es viele - der unsere Fotos eigenmächtig für seine Werbezwecke verwendet hatte.



Vertrauen zählt

Inzwischen ist aus der einst völlig aus dem Ruder gelaufenen Strategie, ein neuer Vertriebsweg entstanden. Heute sind es anerkannte Agenturen von Valencia im Norden bis Alicante im Süden, darunter viele mit denen wir inzwischen freundschaftlich verbunden sind, die mit unseren Immobilien auf ihren Webseiten werben und Käufer für unsere Häuser finden. Für sie alle ist nicht nur der Zugriff zu unseren Immobilien wichtig, sondern auch die Sicher-

heit zu wissen, dass sie mit uns einen Partner an ihrer Seite haben, der sich um technische und juristische Belange, sowie grundbuchliche Angelegenheiten kümmert und somit dafür sorgt, dass die von der Hanseatischen Gesellschaft angebotenen Immobilien wirklich und tatsächlich problemfrei sind. Jeder, der mit der Materie vertraut ist weiß, dass eine solche Gewährleistung bei vielen, der im Markt angebotenen Immobilien nicht immer gegeben ist.

Noch keine Entwarnung

Inzwischen ist das Vertriebsnetz der Hanseatischen Gesellschaft so vielseitig und weit gespannt, dass das Vorankommen unberührt bleibt, wenn ein Partner einmal ausfallen sollte und sei es auch nur vorübergehend. Dieser Gesichtspunkt ist wichtig, damit sich das Unternehmen im Interesse aller weiterentwickeln kann. Hier ein aktuelles Beispiel: indem wir einem Partner hochwertige digitale Großfotos und DVD Präsentationen von unseren Immobilien für die Messestände in Moskau und St. Petersburg zur Verfügung stellen, geht es uns natürlich vorrangig darum, Werbung für unsere Immobilien zu machen, aber auch, dem Geschäftsfreund bei seiner Arbeit tatkräftig zu unterstützen. Denn: wir befinden uns alle in einem Boot und müssen uns bewusst machen, dass wir uns noch immer mitten in der heftigsten Finanz- und Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit befinden von der noch niemand mit Sicherheit wissen kann, wie und wann sie enden und welche Konsequenzen sie für den einzelnen haben wird. Es ist noch immer kein Licht am Ende des Tunnels zu erkennen. Diese Tatsache darf keineswegs unterschätzt werden. Wir für unseren Teil jedenfalls sind nach wie vor hochkonzentriert bei der Sache und beobachten die Marktentwicklung äußerst aufmerksam.

1. Reihe bevorzugt

Leider kann noch nicht von einer Besserung, Erholung oder sogar Belebung des Geschäftes die Rede sein. Das Kaufverhalten stellt sich immer noch als sehr zähflüssig dar. Gefragt waren bei uns nur Toplagen im oberen Preisseg-

ment, vorrangig in 1. und 2. Reihe am Meer. Und: mit jedem Verkauf waren massive Preisverhandlungen verbunden. Aber: es sind zahlungskräftige, kurz entschlossene Käufer im Markt, die zuschlagen, wenn eine Immobilie ausgesprochen gut gefällt. Mit einiger Erleich-



terung stellen wir fest, dass ein Wandel hin zu einer Kundschaft erkennbar wird, die auf keine Finanzierung angewiesen ist. Das ist eine gute Nachricht zu Zeiten, in denen die Banken, selbst bei Kunden mit bester Bonität, misstrauisch sind. Unverändert scheinen emotionale Beweggründe bei einer Kaufentscheidung eine tragende Rolle zu spielen. Aber selbst wenn es gelingt, einen Kunden zu verführen, indem er sich in eine Immobilie verliebt, gehören doch

immer noch eine ganze Reihe sachlicher, rationaler Fakten und Vorteile dazu, um einen Kunden restlos zu überzeugen.

Werbung muss sein

Zum Schluss zwei Leitsätze aus unserer aktuellen Werbung, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen. In BELLEVUE empfehlen wir die von vielen Lesern bestimmt gut nachzuvollziehende Anregung: „Gönnen Sie sich was Sie brauchen, um sich freuen zu können“, die wir mit dem Satz kommentieren: „Wenn Sie sich bei uns an der nördlichen Costa Blanca ein Traumdomizil gönnen, werden Sie sich an Ihrem sonnigen Besitz im Süden unaufhörlich freuen können. Gut angelegt ist Ihr Geld in einer unserer Immobilien außerdem“. In CASAS & VILLAS empfehlen wir die Weisheit: „The secret of getting ahead is getting started“, die uns Agatha Christie hinterlassen hat, mit dem Kommentar: „If you wish getting ahead in finding your dream property some where in the region of the Northern Costa Blanca, get started now“. In diesem Sinne haben wir auch gehandelt, indem wir mit den Arbeiten an der neuen Ausgabe unseres Hausmagazins el sueño Nr. 7, das wieder in 4 Sprachen erscheinen wird, begonnen haben. Es werden 16 feine Immobilien im Bereich der nördlichen Costa Blanca sein, die das 38-seitige Heft schmücken. Rechtzeitig vor Weihnachten wird es - wie im vergangenen Jahr auch - im Rahmen einer Mailing Aktion wieder einem kleinen aber feinen Kundenkreis in Spanien und Deutschland mit der Post zugestellt werden und ab Anfang Dezember wieder an sogenannten „Points of Interest“ in Jávea und Umgebung ausgelegt sein. Wer es gerne mit der Post bekommen möchte, melde sich bitte bei uns.



**Hanseatische
Gesellschaft
Hamburg**

Costa Blanca
Immobilien-Vermittlung
Walter Arp mbH

Hausanschrift

Sierichstrasse 126
D-22299 Hamburg

Postadresse

Postfach 605 330
D-22248 Hamburg

Telefon +49 40 46072 660
Telefax +49 40 46072 661
Jávea Telefon +34 96 646 84 02
Jávea Fax +34 96 647 06 34

Internet: www.hg-hamburg.de
e-mail: info@hg-hamburg.de