

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



März 2010

9 Jahre Newsletter

Im Januar 2001 erschien unser Newsletter zum ersten Mal. Seither sind 64 Ausgaben erschienen, nachzulesen auf unserer Webseite www.hg-hamburg.de. Da es aber seit geraumer Zeit nicht viel Erbauliches und auch wenig Neues mitzuteilen gab, sind nach je zwölf Ausgaben in den Jahren 2006, 2007 und 2008, im letzten Jahr nur acht erschienen. Obwohl auch jetzt noch keine wirkliche Wende zum Besseren in Sicht ist, können wir doch immerhin berichten, dass sich das Bild seit Anfang dieses Jahres aufgehellt hat, womit wir sagen wollen, dass das neuerdings wieder erstarkte internationale Interesse an unseren Immobilien, An-

lass für mehr Zuversicht gibt. Eine Reihe von vielversprechenden Kontakten lässt vermuten, dass sich die Geschäftslage in absehbarer Zeit bessern könnte. Nicht uninteressant für unsere Kooperationspartner und Kunden zu wissen ist ferner, dass sich das Geschäftsmodell der Hanseatischen Gesellschaft wie erwartet, weiterhin als ein solides, weitsichtiges und zeitgemäßes Konzept erwiesen hat.

Wir bleiben auf Kurs

Für Mitarbeiter und Kooperationspartner der Hanseatischen Gesellschaft, nicht zu vergessen die Hauseigentümer, welche uns ihre Immobilien zum Verkauf anvertraut haben, gibt

es viele Gründe zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Die zwei wichtigsten sind, dass wir erstens über eines der größten Angebote hochkarätiger Immobilien an der nördlichen Costa Blanca verfügen und zweitens in den letzten 10-15 Jahren unserer Tätigkeit in dieser Region ein Netzwerk von Agenturen mit internationalen Verbindungen aufbauen konnten, deren Kundschaft - derzeit vorrangig aus dem östlichen Europa - auf der Suche nach solchen Immobilien ist. Es ist absehbar, dass in beiden Bereichen noch ein beträchtliches Wachstumspotential vorhanden ist. So wertvoll für unsere Geschäftspartner unser Immobilienportfolio ist, so unverzichtbar ist für unsere Hauseigentümer unser tatkräftiger Vertrieb. Wir berichten in unserem Newsletter seit längerem, dass es zunehmend Sinn macht, näher zusammen zu rücken, Erfahrungen auszutauschen, sowie



Kenntnisse und Fähigkeiten zum gemeinsamen Nutzen in eine Arbeits- und Interessensgemeinschaft einzubringen, um in schwierigen Zeiten wie dieser, „Bodenhaftung“ zu bewahren. An dieser Stelle erweist sich die Hanseatische Gesellschaft als bewährter, treuer Verbündeter; denn schon aufgrund der Tatsache, dass wir eines der ältesten Unternehmen im Immobiliengeschäft an diesem Küstenstreifen sind, verfügen wir über wertvolle Verbindungen und das nötige Knowhow, um effektiv

helfen zu können. Nicht nur die bekannten Fotoarbeiten unserer Immobilien, die unsere Partner für Werbezwecke auf Messen und ihre Webseiten benötigen, spielen eine Rolle, sondern auch viele Dienstleistungen, die wir anbieten, erweisen sich jetzt als nützlich. Dazu gehört nicht zuletzt auch die verantwortungsvolle Arbeit, die Dokumente der Immobilien zu sichten und zu prüfen, um so eine reibungslose Verkaufsabwicklung zu gewährleisten.

Gut zu wissen

Fern von jedem Zweckoptimismus, möchten wir an dieser Stelle auf die Vorteile zu sprechen kommen, die sich für alle von uns in dieser Krise verbergen und jetzt entdeckt werden wollen. Da wären zunächst die Preise. Wir erinnern: Die grotesk aus dem Ruder gelaufene Preisentwicklung der vergangenen Jahre drohte immer weiter zu eskalieren und schließlich ins Unrealistische auszuufern. Der auf hohem Niveau stagnierende Immobilienhandel war fast ganz zum Erliegen gekommen. Dieser Alptraum ist jetzt vorbei. Die Krise hat die Himmelstürmer zur Raison gebracht. Es gibt hoffnungsvolle Aussichten auf zukünftig gemäßigte Preisvorstellungen, die bereits jetzt in lebhaft geführten Verhandlungen zu Tage treten. Wie sich jedoch die Preise im Einzelfall wirklich entwickeln und auf welcher Ebene sie sich stabilisieren werden, bleibt natürlich ungewiss. Aber es hat den Anschein, als ob Vernunft einkehrt und sich bei der Mehrheit der Eigentümer bescheidenere Preisvorstellungen durchsetzen werden. Wir glauben jedoch, dass Käufer, wie Verkäufer von Topimmobilien den Turbulenzen der kommenden Zeit gelassen entgegensehen können. Die Immobilienpreise der Premiumklasse haben weltweit zwar eine Preiskorrektur erfahren, aber sie sind im Gegensatz zur Mittelklasse in jedem Falle verkäuflich, was man nicht von allen Immobilien behaupten kann. Umschichtungen der Verkaufserlöse, ob zur Liquiditätsbeschaffung oder zum Reinvestment, sind fast immer ohne gravierende Verluste möglich, weil anderswo auch Preiskorrekturen stattgefunden haben.

Die Zeit nutzen

An dieser Stelle kommt uns ein Spruch von Oscar Wilde in den Sinn, den wir für unsere Januar und Februar Anzeigen von CASAS & VILLAS als Slogan gewählt haben und den wir Ihnen nicht vorenthalten wollen. Er lautet: „What is a Cynic? A Cynic is a man, who knows the price of everything and the value of nothing“. Womit uns der sprachgewandte Ire mit seinem bekannt scharfsinnigen Humor erklärt, dass



es Leute gibt, die zwar behaupten alle Preise zu kennen, aber von den eigentlichen Werten keine Ahnung haben. Ein tiefgründiger, belustigender Gedankenstoß für Menschen, die sich mit dem Kauf einer Immobilie beschäftigen und sich einerseits mit dem Kaufpreis und andererseits mit dem Wert, den eine Immobilie für sie haben kann, auseinandersetzen müssen. In unseren Anzeigen in der BELLEVUE Anfang dieses Jahres ist unser Slogan nicht weniger anspruchsvoll, indem wir den römischen Philosophen Lucius Annaeus Seneca mit den

Worten zitieren: „Es ist nicht zu wenig Zeit, die wir haben, sondern zu viel Zeit, die wir nicht nutzen.“ Fragt sich: wie nutzen wir unsere Zeit besser?

In eigener Sache

An dieser Stelle möchten wir unsere Kooperationspartner sehr herzlich bitten, uns möglichst immer ein paar Tage im Voraus, ausführlich über die Wünsche und Vorstellungen ihrer Kundschaft zu informieren, damit wir eine sinnvolle Auswahl der zu besichtigen Immobilien treffen und die Termine rechtzeitig vorbereiten können. Eine tadellose Organisation ist wichtig für den Kunden, der nicht mit unnützen Besichtigungen strapaziert werden will und für die Hauseigentümer hilfreich, da sie häufig anwesend sind und Zeit benötigen, um sich auf eine Besichtigung einzustellen. Für das Team der Hanseatischen Gesellschaft ist unentbehrlich eine Stellungnahme vom Kunden bezüglich der besichtigten Immobilien zu erhalten, um über mögliche Alternativen nachdenken zu können. Zu einem sinnvollen und erfolgreichen Arbeiten unsererseits gehört es, zu ergründen, welche verfügbaren Immobilien den Kunden in den Bann ziehen und in seinen Preisrahmen passen könnten. Ein ausführliches, möglichst offenes Gespräch mit dem Kunden und seinem Agenten nach den ersten Besichtigungen, ist deshalb unerlässlich. Wenn sprachliche Barrieren auftreten, wie es bei russischer Kundschaft der Fall ist, muss der russische Agent, der auf Schritt und Tritt ohnehin immer dabei ist, helfen. Abschließend möchten wir uns noch einmal bei unseren Partnern für das uneingeschränkte Vertrauen bedanken und versichern, dass eine vertrauensvolle Zusammenarbeit die wertvollste Geschäftsgrundlage überhaupt ist, die wir stets respektieren und achten werden.



**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