

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



September 2010

Erfolgreich durch die Krise

Wir gehen weiter unbeirrt unseren Weg und bleiben bei der Überzeugung, dass solide Immobilien - qualifizierte Beratung beim Kauf vorausgesetzt - langfristig eine wertbeständige und krisenfeste Geldanlage sind und auch bleiben werden. Unsere Maxime lautet unverändert: Ruhe bewahren, locker bleiben und mit Ausdauer konsequent fortzusetzen, was sich bewährt hat, zu verbessern was Aussicht auf Erfolg verspricht und vor allem unseren Grundsätzen eines hanseatischen Geschäftsgebarens treu zu bleiben. Die Entwicklung lässt vermuten, dass wir die Talsohle durchschritten haben. Die nicht zu übersehende Neugier, vor

allem osteuropäischer Interessenten, schürt bei vielen Eigentümern die Hoffnung auf Besserung der Lage. Trotzdem ist Wachsamkeit geboten. Wir befinden uns nach wie vor in einem Käufermarkt und Schnäppchenjäger sind unentwegt auf der Pirsch. Wer jetzt verkauft erzielt nicht immer den erhofften Preis. Zwar kann niemand wirklich sagen, wohin die Reise geht, aber es geht voran. Das zeigt uns der rege Betrieb. Wir wissen seit langem, dass nicht immer allein der Preis im Mittelpunkt einer Kaufentscheidung steht, sondern die Immobilie und vor allem die Lage stimmen muss. Spätestens bei diesen Ansprüchen kommt die Hanseatische Gesellschaft ins Bild,

die über ein stetig wachsendes, verführerisch vielseitiges Angebot feiner Immobilien verfügt, dem mancher Kunde nicht widerstehen kann. Dennoch lassen Kaufabschlüsse nach wie vor zu wünschen übrig. Positiv ist, dass neben der osteuropäischen Klientel, auch zunehmend wieder deutsche Kundschaft und seit kurzem sogar englische Käufer vereinzelt in Erscheinung treten. Offenbar sind viele Investoren nicht mehr bereit, den Erwerb auf unbestimmte Zeit hinauszuzögern.

Der Markt ist in Bewegung

Eine ähnliche, sich anbahnende Ungeduld glauben wir auch bei vielen Eigentümern zu beobachten, die es inzwischen leid sind, noch



jahrelang auf einen möglichen Verkauf zu warten und bereit scheinen, ihre alten Preisvorstellungen zu überdenken und kurzen Prozess zu machen, nämlich zu verkaufen, wenn sich dazu die Gelegenheit bietet. Wir glauben, dass sich hier interessante Möglichkeiten für Investoren ergeben, die wach und entschlossen sind. Der Markt spiegelt in dieser Phase der immer noch anhaltenden Stagnation eine gewisse Rastlosigkeit und auch Nervosität wi-

der. Wir glauben sogar die wilde Entschlossenheit mancher Käufer aber auch Verkäufer zu spüren, endlich zum Zuge zu kommen. Das finden wir eine spannende Entwicklung; denn es führt dazu, dass sich die Menschen von dem vorherrschenden Frust befreien und voran kommen wollen. Da dieser Prozess aber erst im Ansatz erkennbar ist und sich über einen längeren Zeitraum hinziehen wird, bedarf es auch unsererseits viel Geduld, besonders mit so manchem Verkäufer, der sich nur schwer von seinen zum Teil illusorisch anmutenden Preisvorstellungen trennen kann. Aufklärende Beratung in diesem Punkte ist für uns eine Selbstverständlichkeit, aber oft deshalb problematisch, weil es sich fast immer um eine sehr persönliche Entscheidung handelt, auf die wir nur wenig Einfluss haben. Obwohl wir glauben ein gewisses Vertrauen bei der Kundschaft zu genießen und unser Rat sicherlich auch Gewicht hat, sind wir auf diesem Gebiet nur bedingt erfolgreich. Wir gehen davon aus, dass dieses Reizthema uns noch eine ganze Weile beschäftigen wird. Für unsere Geschäftspartner, die von uns professionelles Arbeiten erwarten, ist jedenfalls wichtig zu wissen, dass wir auch an dem Thema einer zeitgemäßen Preisgestaltung, permanent arbeiten.

Ein Rückblick

Vor 40 Jahren haben wir noch mit unseren Wettbewerbern konkurriert, jetzt arbeiten wir mit zunehmend mehr Agenturen vertrauensvoll zusammen, obwohl ein bekannter Slogan verheißt, dass Konkurrenz das Geschäft belebt. Verkehrte Welt? Wir erinnern uns, dass wir früher von Zeit zu Zeit ein Feinbild brauchten, um wirklich richtig gut zu sein und jetzt? Aus heutiger Sicht scheint es kurzsichtig, alles allein schaffen zu wollen und eher vernünftig, mit dem Wettbewerb zu kooperieren, obwohl wir anfangs befürchteten, unser markantes Firmenimage zu verwässern, denn unsere Immobilien wurden unter Verwendung unserer Fotos, Texte und Grundrisspläne von etlichen Maklern an der Küste angeboten, nicht zuletzt auch, um ihre Webseiten - nicht ganz uneigen-

nützig - aufzuwerten. Obwohl das mit unserer Zustimmung geschah, gab es keinen Hinweis unserer Partner auf die Quelle. Der angehende Kunde unserer Partner wusste also eingangs nicht, wie der Makler zu solchen ausgefallenen Immobilien kam, bis uns der Kunde schließlich im Rahmen einer Besichtigung persönlich vorgestellt wurde. Dieser vielen Kaufleuten bestimmt ungewöhnlich erscheinende Weg, hat zu dem ansehnlichen Vertriebsnetz geführt, über das die Hanseatische Gesellschaft heut-



zutage verfügt. Hinter diesem Konzept, das übrigens auch die Vorteile der Arbeitsteilung mit sich gebracht hat, steht ein nicht zu unterschätzendes, über die Jahre gewachsenes, gegenseitiges Vertrauen. Inzwischen besitzen wir eine der vielseitigsten Werbepattformen an

der Küste und unsere Partner genießen das Privileg der Wahl ihren Kunden die *eigenen* oder *unsere* Immobilien zu empfehlen. So können unsere Leser vielleicht nachvollziehen, wie es dazu gekommen ist, dass wir in einer immer noch krisenbehafteten Zeit wie dieser, fast täglich mit betuchter, internationaler Klientel unterwegs sind. Freiheit und Vertrauen sind die Eckpfeiler auf denen unsere Zusammenarbeit steht und die Erklärung, wie im Laufe der Jahrzehnte so mancher Konkurrent zum Geschäftsfreund und Verbündeten wurde. Manchmal bleibt es in der Zusammenarbeit bei der Vermittlung nur einer einzigen Immobilie, aber häufig baut sich auch nachhaltiges Vertrauen auf, so dass eine dauerhaft wertvolle Kooperation entsteht, nach der Regel „teilen und gewinnen“, die sich für alle, nicht zuletzt auch für den Kunden, der schließlich keinen Cent mehr für die Immobilie bezahlt, als lohnend erweist. Keine Frage: das alles funktioniert nur, weil wir die gleichen Interessen haben und uns klar ist, dass wir im gleichen Boot sitzen. Und: da wir auf ein intaktes, vertrauensvolles Miteinander angewiesen sind, und alle etwas zu verlieren haben, erübrigen sich auch komplizierte gegenseitige Verträge. Ein Beispiel zum Schluss. Wir sind mit einigen ehemals sehr erfolgreichen Bauträgern befreundet, die sich in der Krise schwer getan haben und jetzt, dank gelungener Kooperationen, nicht zuletzt auch mit uns, zu erfolgreichen Maklern entwickelt haben. Hier kommt uns die altbekannte Weisheit in den Sinn: „Wer sich einmauert, spielt irgendwann nicht mehr mit“.



**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