

Fürsorgliche Beratung und Betreuung unserer Kunden ist uns Verpflichtung!

Die Mehrzahl derer, die sich an uns wenden, hat nicht tagtäglich mit Immobilien zu tun. Sie sind verständlich in der Sache unsicher. Meistens geht es für sie auch um viel Geld und sie möchten keinen „Schiffbruch“ erleiden. Zudem leidet der Maklerberuf darunter, dass oft oberflächlich gearbeitet wird, im Bestreben „schnelles Geld“ zu verdienen.

Einige Beispiele, was wir unter sorgfältig arbeiten verstehen:

1.

Das Grundbuch gibt nicht immer Ausdruck über die Befindlichkeit der Immobilie in ihrer Gesamtheit. Daher ist es für uns selbstverständlich das Baulasten-Verzeichnis einzusehen und Rückfrage bei der Kommune zu nehmen, ob eventuell noch Erschließungskosten zu erwarten sind. Im Falle von Baulasten, die den Erwerber behindern könnten, versuchen wir die Klärung. Das betrifft auch das Maß der baulichen Nutzung bei Grundstücken und Umbauten. Da einer unserer geschäftsführenden Gesellschafter Architekt ist, berät unser Büro hier sehr qualifiziert.

Unser Ziel ist es Verkäufer und Käufer, je nach Beauftragung, Sicherheit zu geben, dass die Immobilien-Transaktion den angestrebten Zweck erreicht.

2.

Alle Aufträge, die wir erhalten, werden in der wöchentlichen Team-Sitzung beraten, wo wir gemeinsam nach den besten Lösungen suchen. Wir unterstützen uns zudem gegenseitig bei den Veröffentlichungen und wenn einmal „Not am Mann“ bei einem Termin ist.

Das Büro ist Mo.- Fr. grundsätzlich durchgehend von 8.30 – 19.00 Uhr und samstags von 10.00 – 14.00 Uhr mit mindestens einem Makler besetzt.

3.

Der Notar stellt uns regelmäßig den Entwurf des Kaufvertrages zur Verfügung im Wissen, dass wir mit unserem Kaufbeteiligten den Inhalt im Detail durchsprechen. Das erleichtert Verkäufer bzw. Käufer das Verständnis für eine in der Regel „ungewohnte Materie“. Beim Notar kann er sich dann auf das Zuhören konzentrieren und die Beurkundung dauert in der Regel keine Stunde.

Unlängst hatten wir ein Gemeinschaftsgeschäft mit einem anderen Makler. Dieser hatte trotz Vorliegen des Vertragsentwurfs selbigen nicht mit dem Verkäufer durchgesprochen. Verständlich, dass dieser dann Fragen über Fragen hatte. Der Termin ging dadurch über zwei Stunden. Das Ganze wurde für unseren Beteiligten noch dadurch erschwert, dass er dem Deutschen nicht so leicht folgen konnte.

Leider gibt es immer noch Kollegen, die zu unserer Arbeitsweise sagen:

„Das ist mir zu viel Aufwand. In dieser Zeit mache ich lieber 3 neue Geschäfte und im Fall der Fälle habe ich ja noch meine Haftpflicht-Versicherung.“

Das umsichtige Vorgehen hat sich schon mehrfach ausgezahlt. Die Mehrzahl unserer Geschäftskontakte basieren auf Empfehlungen. Und es ist ein gutes Gefühl, wenn man beiderseits weiß, das man sich aufeinander verlassen kann.

4.

Bei Mietinteressenten fragen wir sehr detailliert ab, was sie suchen, mit welchem Hintergrund, wie ihre familiäre und finanzielle Situation ist, was sie von der Mietsache erwarten.

Das ermöglicht uns, nur Objekte vorzustellen, die weitgehend den Erwartungen des Mietinteressenten entsprechen. Keinesfalls machen wir mit dem Suchenden „eine Besichtigungstour“ durch all unsere Offerten. Das erwarten schon unsere Auftraggeber auf Vermieter-Seite. Sie wollen solvente Mieter und ihre Entscheidung fußt letztlich wesentlich auf unserer Vorarbeit. Dazu gehört auch die Einholung einer Schufa-Auskunft über den Mietsuchenden.

Es gibt Miet-Anfragende, die diese Arbeitsweise stört. Doch sie sind die Ausnahme. Die meisten verstehen das „Schutz-Interesse“ der Vermieter und sind gleichermaßen an einem gedeihlichen Mietverhältnis interessiert.

Vertrauen Sie sich uns an!

Persönliche Beratung beginnt bei uns damit, die Bedürfnisse unserer Kunden im Gespräch wahrzunehmen, ihre Ziele zu erkennen und diese mit einer individuellen Strategie umzusetzen.