

So handhaben wir es bei Verwaltungs-Anfragen

Von Fall zu Fall werden uns Objektdaten genannt mit der Bitte um Abgabe eines Angebotes zur Verwaltung der Liegenschaft. Wenn wir dann um einen Termin vor Ort bitten, mit einer Besichtigung des Objektes und einem Gespräch mit dem Verwaltungsbeirat ist häufig die Verwunderung groß: „Sie werden doch wissen, was die Verwaltung kosten wird! Andere stellen solches Ansinnen nicht.“

Sicher, wir kennen unsere Leistungen und unsere Preise. Nur, wir wissen nicht, was die Eigentümer von ihrer Verwaltung erwartet, wo die Gemeinschaft die Schwerpunkte für ihre Liegenschaft sehen, wo es in der Vergangenheit Probleme gegeben hat, was auf jeden Fall verändert werden soll, welche Schwerpunktaufgaben für das Objekt in den nächsten Jahren anstehen ...

Die Pflichtaufgaben nach dem Wohnungseigentumsgesetz umfassen ja nur ein Teil der Verwaltungsleistungen. Und es macht schon einen Unterschied für die Verwaltung, ob die Liegenschaft gepflegt ist oder ob es einen größeren Reparaturstau gibt, ob etwa durch einen Hausmeister zusätzlicher Kontroll- und Abrechnungsaufwand anfällt etc. Bei dem Vor-Ort-Termin möchten wir dann auch wissen, wer ist der jetzige Verwalter und warum soll der Vertrag mit ihm nicht mehr verlängert werden.

Wobei ein Verwalterwechsel immer wieder vorkommen kann: Sei es, weil der Verwalter zu schnell gewachsen ist und die Eigentümer ihre Liegenschaft nicht mehr ausreichend beachtet finden oder weil sich über die Jahre die Beziehungen zwischen Gemeinschaft und Verwalter „aufgebraucht haben“ oder aber auch weil es Unzulänglichkeiten in der Verwaltung gab. Über letztere muss man uns informieren, da aus deren „Reparatur“ ebenfalls Mehraufwendungen für den neuen Verwalter resultieren können.

Sind die Anfragenden nicht zu einem Termin vor Ort bereit - oder nur „Inkognito“ („sie können ja besichtigen kommen; es darf aber keiner wissen“), dann liegt die Vermutung nahe, dass unser Angebot nur als Alibi für die Eigentümerversammlung gelten soll: „Seht, wir haben drei Verwalterangebote eingeholt“.

Wir stehen auch nicht für einen Wettbewerb um das niedrigste Preisangebot zur Verfügung. Jede Leistung hat ihren Preis. Es ist ähnlich wie beim Autokauf: Wer weniger Motorleistung und Komfort wünscht, bekommt eher Niedrigpreis-Angebote als jener, der ein etwas höheres Niveau erwartet.

Unsere Leistungen erbringen wir mit Umsicht und zuverlässig, zu einem ausgewogenen Preis. Überzeugen Sie sich!