



## Immobilien Krämer aus Aschau i. Chiemgau informiert

### Beitrag

**“Für unsere Arbeit braucht es viel Fingerspitzengefühl, Menschenkenntnis und eine gute Beobachtungsgabe – nicht umsonst spricht der Volksmund vom „Ehrlichen Makler“, so Immobilienmaklerin Bettina Krämer in Aschau. „Mit Immobilien zu handeln ist eine Aufgabe, bei der man eine große Verantwortung trägt“.**

Immobilienmakler sind Fachleute, die Menschen in einer außerordentlichen Lebenssituation durch ihr Wissen und Können zu Hilfe kommen und sie mit ihrer langen Berufserfahrung unterstützen können. Der Verkauf oder der Kauf eines Hauses kommt im Leben nicht allzu häufig vor, nimmt aber jetzt mit der Mobilität der Bevölkerung in ganz Europa kontinuierlich zu. Die Sehnsucht nach den eigenen vier Wänden ist im Lande ungebrochen, Kauf und Verkauf von Immobilien sind ein alltägliches Geschäft. Nach wie vor gehören Immobilien zu den sichersten, rentabelsten und beständigsten Geldanlagemöglichkeiten. Leerstehende oder ungenutzte Häuser zum Verkauf gibt es genug und potentielle Kaufinteressenten gibt es noch mehr – Verkäufer und Käufer an einem Tisch zusammen zu bringen, mit beiden Parteien zu verhandeln und ein für beide Seiten befriedigendes Ergebnis zustande zu bringen, das ist kurzgefasst die Aufgabe eines Maklers.

„Ehrlichkeit, Kompetenz, Zuverlässigkeit und ein sicheres Gespür für Menschen ist notwendig, um in diesem Beruf Erfolge erzielen zu können“, so Bettina Krämer. „Darüber hinaus ist die Arbeit mit viel Kleinklein verbunden; für Käufer und Verkäufer liegen überall Probleme und Problemchen auf dem Weg, Fallstricke und Hindernisse, die nur mit der Hilfe einer Fachkraft bewältigt werden können“. Nimmt ein Kaufinteressent Kontakt zum Immobilienbüro auf, so gilt es zunächst einmal zu ermitteln, was der Kunde eigentlich genau will. Mehrere Gespräche können dazu nötig sein. „Wir haben viele Menschen, die nach einem Berufsleben in der Fremde wieder zurückkehren wollen in die Heimat, in die Berge und an die Seen der Voralpenlandschaft; für sie müssen wir genau so etwas haben, wie für die Familie, die es aus beruflichen Gründen aus Norddeutschland, Italien oder Frankreich nach Südostbayern verschlagen hat“.

Zeitgleich mit den ersten Gesprächen beginnt die Suche nach einem geeigneten Objekt, idealerweise hätte der Makler das Haus, die Wohnung oder das Grundstück bereits bei der Hand. „In diesem Fall kommen auf ein Haus etwa 20 potentielle Interessenten und Käufer“. Bei jedem Verkauf gibt es nur

einen Käufer, die anderen Interessenten kommen nicht zum Zug. Für das Maklerbüro stellen sie in den kommenden Monaten und Jahren jedoch immer noch eine potentielle Kundschaft dar, der man ähnliche Objekte zum Kauf anbieten könnte. Makler müssen neben Fingerspitzengefühl vor allem eine gute Kartei und ein noch besseres Gedächtnis haben. Es bringt überhaupt nichts, gleich beim ersten Arbeitsgespräch mit der Tür ins Haus zu fallen und auf einen raschen Abschluss zu spekulieren. Vielmehr gelte es im Sinne beider Parteien zu handeln und zunächst einmal alle Hintergründe auszuleuchten.

Als Grundlage für alle Verhandlungen dient der Maklerin ein Exposé, in dem sie dem Käufer alle Facetten des Objektes beschreibt. Dieses macht beim Interessenten den ersten Eindruck und der soll natürlich möglichst positiv sein. Deshalb werden diese Visitenkarten für die Immobilie sehr aufwendig und detailreich gestaltet. „Für unsere Klienten ein echtes Plus“, so die Maklerin. Die Erstellung dieser Beschreibung ist mit umfangreichen Vorarbeiten und mit der Einschaltung zahlreicher Spezialisten verbunden. Während Bettina Krämer als Maklerin seit über zehn Jahren Fachfrau für den Kauf und Verkauf von Immobilien ist, gibt es Fachleute für die Berechnung der Grundstücks- und Wohnflächen, Statiker, Architekten, Solarplaner, Gartenarchitekten Installateure und Elektriker, die im Einzelfall für die Erstellung eines Exposé herangezogen werden können, dazu Fotografen, die das Objekt aus jeder denkbaren Perspektive abbilden und damit dem Interessenten ein möglichst genaues Bild verschaffen können. Da alle Angaben im Exposé nachprüfbar sind und schwarz auf weiß vorliegen, ist es im Interesse aller Beteiligten, dass hier ein ungeschöntes Bild des Hauses mitsamt dem Grundstück und der Umgebung entsteht. Aus Haftungsgründen ist es der Maklerin nicht möglich hier freischaffend Potemkinsche Dörfer zu entwerfen und phantasievoll in himmelblauen Farben zu malen. „Das Maklerbüro muss ein verlässlicher und kompetenter Partner in allen Fragen rund um Immobilien sein“.

Die Unterstützung der Maklerin geht aber noch viel weiter: So fährt sie einen Klienten schon auch einmal zum Notar oder Anwalt, besorgt Unterlagen wie Pläne, Grundbuchauszüge oder Energienachweise, kümmert sich gemeinsam mit den beauftragten Handwerkern um den Unterhalt des Objekts oder besucht für den Interessenten eine Gemeinderatssitzung, lässt den Heizöltank auftanken oder nimmt Termine beim Landratsamt wahr. Mit ihrem Auftreten und ihrer verlässlichen Art hat sich Bettina Krämer das Vertrauen ihrer Klienten erarbeitet.

Vertrauensvolle, erfahrene Kundenbetreuung, gründliche Ausarbeitung von der ersten Ansprache bis zum Geschäftsabschluss und vor allem: seriöse Preise bilden das A und O im Geschäftsverständnis von Bettina Krämer.

Bericht und Fotos: Heinrich Rehberg







### Kategorie

1. Wirtschaft

### Schlagworte

1. Aschau
2. Chiemgau
3. Immobilien