

SUCCESS STORIES

Interviewbeispiele Renate Weber Immobilien Neunkirchen-Seelscheid, Trimpop Immobilien Krefeld-Fischeln, Easy Home Ihringen und Würzburger Immobilien Vilshofen

Haus verkauft, Neubau-Wohnung gemietet

„Das war wohl das Rundum-Paket, das wir bei Frau Weber und ihrem Team bekommen haben. Erst verkaufte sie unser Haus in nur 100 Tagen und dann fanden wir bei ihr gleich unsere neue Wohnung, die wir als Neubau und mit allem Komfortoptionen fürs Alter mieten konnten. 50 Jahre haben wir in unserem Haus in Much gelebt. Der Schwiegervater hatte es gebaut, es war ein wenig abgelegen und mit zunehmenden Alter merkt man plötzlich, wie sich das Leben verändert. Zwei Jahre hat es gedauert, bis wir uns entschieden hatten: Wir wollen in Zukunft zentral wohnen. Die Tochter wohnt in Seelscheid und beim Einkaufen standen wir plötzlich vor dem freundlichen Laden von Renate Weber.

Wir wollten aber nicht einfach verkaufen, wir wollten auch, dass wir unseren Nachbarn liebe Menschen finden, mit denen sie genauso friedlich leben können, das verlangt doch schon der Anstand, finden Sie nicht? Und genau diese Käufer hat Frau Weber dann auch gefunden und ich freue mich für das Paar, dass dort nun leben wird und ich wünsche ihnen von Herzen alles Gute. Dazu ging es auch um die Logistik, wir wollten erst ausziehen müssen, wenn unsere neue Wohnung angemietet und fertig für den Einzug war.

Unsere diese neue Wohnung ist wirklich schön. Dazu noch bequem für das Alter! Erstbezug, breite Türen, ein Bad mit einer großen, ebenerdigen Dusche, die man auch (notfalls) mit einer Gehhilfe betreten kann. Sie liegt sehr zentral, zum Einkaufen können wir zu Fuß und auch die Tochter besuchen wir jetzt ohne Auto.

Frau Weber ist nicht nur sympathisch, sie kann auch gut zuhören und damit auch auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen. Nach den Besichtigungen war das Haus immer unberührt, auch hier merkt man als Eigentümer den respektvollen Umgang mit seinem wertvollen Gut. Eine weitere Eigenschaft, die ich sehr zu schätzen weiß ist: Frau Weber kann sehr direkt sein. Da gibt es kein albernes Schöngerede, sie macht klare Ansagen und ist dabei resolut, gleichzeitig bleibt sie aber emphatisch. Ich spürte ihr Engagement für unsere gemeinsame Sache! Das ist eine Gabe, die es uns einfach machte, ihr zu vertrauen, weshalb ich auch für sie und ihr Team dieses Interview gebe.“

Eheleute Sauer, Verkäufer eines Hauses und Neu-Mieter in Neunkirchen-Seelscheid

Schicksalsschlag

„Das Haus in Seelscheid zu verkaufen, fiel mir wirklich schwer. Mein Mann und ich hatten es vor neuneinhalb Jahren gekauft und es nach unseren Wünschen umgebaut. Ein Kampa-Fertighaus mit Baujahr 1980. Wir haben zusammen viel daran gearbeitet: das Bad vergrößert und altersbequem gemacht, den Eingangsbereich umgestaltet, die Terrasse neu angelegt und im Untergeschoss sogar eine Einliegerwohnung samt Küche eingerichtet. Alles war für unser späteres Leben im Alter vorbereitet und dann der Schicksalsschlag: Plötzlich verstarb mein Mann! Eine Welt brach zusammen. Neben der emotionalen Belastung kam auch ein finanzieller Druck. Als Frührentnerin war es mir unmöglich, das Haus weiter zu halten.

Ich bin Renate Weber und ihren drei Damen im Büro unendlich dankbar dafür, was sie für mich getan haben. Sie waren sehr einfühlsam und haben sich wirklich liebevoll um mich gekümmert! Manchmal

war es nur ein Kaffee und ein Gespräch, wenn ich unangemeldet vorbeikam, nie hatte ich das Gefühl, abgewimmelt zu werden. War Frau Weber zum Beispiel telefonisch mal gerade nicht erreichbar, erfolgte ihr Rückruf binnen kürzester Zeit. Schon beim ersten Kennenlernen nahm sie sich viel Zeit, ließ mich einfach reden und ihre Anteilnahme wirkte echt und nicht geschäftsmäßig. Es schien sie wirklich zu interessieren, wie es mir ging und das rechne ich ihr hoch an.

Das Haus fand dann nach 122 Tagen einen Käufer und obwohl das Geld und die schnelle Verkaufszeit natürlich wichtig sind, weil das den Druck von einem nimmt, so freue ich mich auch über die Wertschätzung der neuen Käufer. Eine Erfahrung noch, die Sie als Eigentümer vielleicht auch selbst einmal machen werden. Beim Thema Preis hatten einige andere mir gesagt: ‚Da kannst du mehr verlangen. Runtergehen kannst du ja immer noch‘. Für Renate Weber keine Option: Die genannte Summe sei kein Versuch, sagte sie mir, der sei ein Versprechen mit dem ich hundert Prozent rechnen könne. Sie werde keinen Cent darunter liegen. Und genau so kam es auch.

In einer so angreifbaren Situation, in der man gar nicht weiß, was wird und man tausend Dinge zu tun hat, ist es gut, wenn man einen Menschen an der Seite hat, dem man absolut vertrauen kann. Und dafür bin ich diesem Maklerinnen-Team wirklich dankbar!“

Petra Eckhardt, Verkäuferin aus Siegburg

Das sind zwei Kümmerer

„In einer Immobiliensprechstunde von Trimpop informierten wir uns über die Möglichkeiten einer Veräußerung unseres Bungalows. Wir kennen ihn schon von früher, damals arbeitete er noch alleine und hatte sein Büro woanders.

Mietkauf war eine mögliche Option für uns, aber letztendlich entschieden wir uns für den direkten Verkauf. Herr Trimpop senior riet uns eindringlich, erst eine neue Wohnung zu finden, bevor er mit dem Verkauf starten würde.

Der Gedanke an den Auszug aus unserem Bungalow fiel uns nicht einfach! 40 Jahre haben wir hier gelebt. Zwar bot er viel Platz, war aber im zunehmenden Alter – ich bin heute 80 – zunehmend ‚unbequemer‘ geworden. Wir haben das Haus ständig gehegt und gepflegt: Und da ich nicht gerade zwei linke Hände habe, habe ich viel selber gemacht. Da wächst einem so ein Haus auch ans Herz! Auch die vier Kinder rieten uns in einer großen Familienkonferenz, eine altersbequeme Wohnung zu suchen. Die richtige für uns fand ich dann, trotz einiger Mietangebote vom Trimpop-Sohn, tatsächlich aber selber. Ein neues Wohnhaus, noch im Rohbau, im Erdgeschoss mit kleinem Garten, barrierefrei samt Aufzug in den Keller. Das war es! Und so unterschrieben wir!

Mit dem neuen Mietvertrag ging ich zurück zu den Herren Trimpop & Trimpop und beauftragte sie mit dem Verkauf. Sie arbeiten sehr strukturiert und zuverlässig. Wir bekamen einen genauen Zeitplan, mit dem Termin für die Fotografin oder dem Verkaufsstart zum Beispiel. Das Exposé, das man uns überreichte, war wirklich außergewöhnlich und machte einen sehr professionellen Eindruck. Preislich waren wir uns einig geworden, ich hatte mich schon im Vorfeld gut informiert und Herr Trimpop gab meinen Vorstellungen Recht.

Eine Woche später wurden dann die ersten Besichtigungstermine gemacht. Zwar gab es 13 Anfragen in der kurzen Zeit, aber anhand intensiver Gespräche, lud Herr Trimpop nur drei Interessenten davon zu uns ein. Das erste junge Paar kam mit den Eltern. Die kannten unser Haus schon aus der Online-Besichtigung in dieser 360-Grad-Technik, mit der man am Computer durch die Räume gehen kann,

die wussten so ungefähr wo jede Türe hinführt und wo die Lichtschalter sind. Noch bevor die nächsten Termine stattfanden, kam das junge Paar ein zweites Mal mit dem anderen Elternpaar. Drei Tage später war unser Haus verkauft. Centgenau zum Wunschpreis. Aber wir freuen uns auch für das junge Paar!

Der Umzug im August war keine einfache Zeit! Ich musste völlig unerwartet für fünf lange Wochen ins Krankenhaus und meine Frau hatte den gesamten Umzug am Hals. Herr Trimpop half aber mit Adressen, hatte die richtige Möbelspedition an der Hand und war für uns immer erreichbar. Das macht ihn wirklich empfehlenswert.

Der Tag meiner Entlassung aus dem Krankenhaus war dann der Tag unserer ersten gemeinsamen Nacht im neuen Zuhause – und zeitgleich unser Hochzeitstag. Meine Frau hat jetzt ihre neue Küche, die sie immer wollte, ganz offen zum Wohnzimmer. Die Wohnung hat breite Türen, keine Stufen und unser Bad verfügt über eine Dusche, die auch breit genug für den Rollstuhl ist. Wir haben jetzt ein gemeinsames Arbeitszimmer, das auch mal Platz für die Übernachtung der Kinder bietet. Nur der Umzug von einem 54 qm Hobbykeller in den 9 qm-Abstellraum fiel mir als alter Handwerker doch wirklich schwer! Doch alles hat zwei Seiten: Hier habe ich dafür nämlich statt neun schwerer Stufen einen Lift, direkt runter in den Keller!“

Martin Langner, Krefeld-Fischeln

Dreamteam easy HAUSER

„Unser Haus in Hartheim ist heute 30 Jahre alt, genauso alt wie unser Sohn. Wir waren damals noch sehr jung, als mein Mann das Haus entwarf und mit seinen Brüdern baute. Es wurde unser absolutes Traumhaus!

Die Jahre vergingen, der Sohn wurde erwachsen und verließ das Elternhaus, die 240 m² wurden einfach zu groß. Ein Anwesen dieser Dimension, mit sieben Zimmern und prachtvollem Garten und großem Pool, das macht allerhand Arbeit! Der plötzliche Tod meines Mannes erforderte dann den Verkauf.

Aus dem Bekanntenkreis der Familie sprachen zwei Makler aus Freiburg vor. Der Verkauf unseres Hauses war für mich aber keine rein geschäftliche Angelegenheit, da spielten die Gefühle eine wichtige Rolle. Ich suchte vor allem Käufer, die hierhin passen und so folgte ich meinem Bauchgefühl und der Empfehlung einer lieben Freundin, die mir das Ehepaar Hauser von Easy Home ans Herz legte.

Mike, so nenne ich Herrn Hauser heute, ist ein kreativer Kopf, mehr Künstlertyp als Maklermensch. Sein perfektes Gegenstück ist Bianca, eine liebenswerte Frau, die mir in den folgenden Monaten zuverlässig und schon fast wie eine Freundin beiseite stand. Die beiden haben sich einfach gesucht und gefunden und zusammen sind sie unschlagbar. Ein echtes Dreamteam! Und sie fanden auch tatsächlich ein ganz reizendes Paar, dass hier nun ihren Familienstand gründen will.

Das Exposé, ein gedrucktes Magazin, habe ich mir als schöne Erinnerung aufgehoben. Es ist ganz einzigartig und die Einleitung von Bianca Hauser trifft meine Gedanken und Gefühle: *„Dieses Landhauses verströmt einen sehr eigenen Charme. Er erinnert mich an italienische Lebensfreude, an einen feinfuchtigen Lugana und tiefgrüner Pesto auf frischer Pasta mit unseren Freunden an einem lauen Sommerabend. Mozzafiato! Das bedeutet atemberaubend. Denn mein Herz pocht heute italienisch!“*

Die Abwicklung bis zum Verkauf acht Wochen später verlief mit dem Hauser-Paar reibungslos und unproblematisch. Sie halfen mir bis zum Umzug in eine neue Wohnung in vielen Dingen, wofür ich ihnen sehr dankbar bin. So hatte ich Zeit, unserem einstigen Heim in Ruhe Lebewohl zu sagen!

Carola Knobel, Eigentümerin, heute Mülheim

Für jedes Problem gibt es eine Lösung

„Im Nachhinein war da einfach eine große Last, die uns von Herrn Würzburger von den Schultern genommen worden war. Es ging um das Haus unseres Vaters mit zwei Wohnungen und zwei großen Gewerbeeinheiten in Hauzenberg. Die Wohnungen standen bereits einige Jahre leer, die Gewerberäume waren vermietet. Dazu kam, dass das Dach durch einen Orkan verwüstet wurde. Das Haushaltsthema wurde für uns einem scheinbar nie endenden Dauerproblem!

Der Anwalt meines Vaters brachte den Namen von Würzburger Immobilien ins Spiel. Ohne große Hoffnung, zumal sich bereits zwei andere Makler aus dem Ort vergeblich am Verkauf versucht hatten, trafen wir ihn zwei Tage später.

Gerhard Würzburger ist vom Typ ganz anders, als ich erwartet hatte: Ein Mann der leisen Töne! Ein Mann mit viel Einfühlungsvermögen. Und vor allem: Jemand, der uns wieder Hoffnung machte! Es wird nicht einfach, sagte er uns, aber wir schaffen das schon! Das kleine Wörtchen ‚uns‘ war keine Floskel, das spürt man und so war es dann auch. Sein Motto ‚Für jedes Problem gibt es eine Lösung‘ bewahrheitete sich am Ende. Wenn ich eben sagte, Herr Würzburger ist ein Mann der leisen Töne, dann muss ich aber unbedingt ergänzen: Er ist auch ein Mann, der bestimmt auftreten und verhandeln kann.

Diese Seite zeigte er dann nämlich in den Verhandlungen mit einem der Pächter. Es ist Würzburgers hoher sozialer Kompetenz zu verdanken, dass wir das Haus dann in nur vier Monaten verkaufen konnten. Beim Kaufpreis, welche positive Überraschung, lagen wir dann noch über den vorsichtigen Erwartungen unseres Maklers. Sicher war auch ein wenig Glück bei allem, aber ich habe gesehen, dass Würzburger Immobilien sehr schnell und mit viel Energie gleich mehrere Interessenten fand und damit [für ein glückliches Ende in dieser langwährenden Geschichte sorgte.](#)“

Doris Moser, Verkäuferin aus Waldkirchen

Man merkt große Unterschiede

„Der erste Makler, der sich am Verkauf unserem Elternhaus versuchte, schaffte in zwölf langen Monaten gerade einmal eine einzige Besichtigung. Mit einem überhöhten Preis, laienhaften Fotos und nur Werbeschaltungen im Internet – das brachte rein gar nichts und wir waren sehr enttäuscht! Das hätte man auch selbst geschafft. Zugegeben, das Anwesen war nicht ganz einfach für den Verkauf, das war uns von Anfang an klar: ein Bauernhaus aus dem Jahr 1900, ohne Keller und weitere Geschosse, dazu ein Rohbau auf dem Grundstück, der seit 20 Jahren vor sich hin schlief, mit einem Lager unten und einer angedachten Wohnung im Obergeschoß.

Gerhard Würzburger wurde mir aus meinem Netzwerk der Handwerkskammer empfohlen: Trotz großer Vorschusslorbeeren blieb ich anfangs vorsichtig. Aber seine Herangehensweise zerstreute meine Bedenken. Erst einmal machte er sich mit uns Gedanken über die Zielgruppe. Die klassische Vermarktung würde hier nicht reichen, resümierte er. Wir unterschrieben seinen Maklervertrag, den ich lieber Beratervertrag nennen würde. Der hatte übrigens auch eine deutlich kürzere Laufzeit als der des ersten Maklers.

Ich machte mir die Mühe und beobachtete Herrn Würzburger bei seiner ersten Besichtigung in unserem Haus: Da merkte man sofort große Unterschiede zu der Arbeitsweise seines Vorgängers. Er ist sehr engagiert und ausgesprochen gut vorbereitet. Seriös aber auch souverän: Der macht seinen Job nicht erst seit gestern und kann auf viele Jahre Berufserfahrung zurückgreifen. Die Interessenten kamen vor allem auch über das Netzwerk von Würzburger Immobilien, da hatte man sich nicht auf die klassischen Inserate im Internet und der Zeitung verlassen, sondern sich auch direkt an Investoren gewandt, die für das besondere Objekt passen könnten. Diese weitreichenden Kontakte, die bis zur Baubehörde gingen, halfen auch bei der Beschaffung fehlender Unterlagen, zum Beispiel waren die Baubeschreibungen nicht mehr aktuell und so hielt sich unser Arbeitsaufwand in der Verkaufsphase sehr in Grenzen.

Es dauerte keine drei Monate, da saßen wir alle zusammen und besprachen mit dem Käufer und Herrn Würzburger in aller Ruhe den Vertragsentwurf des Notars, zwei Wochen später wurde das Papier beurkundet und besiegelt. Der Kaufpreis entsprach auf den Cent genau der vorherigen Einschätzung unseres Maklers, und auch, wenn dieser etwas unter unseren ersten Erwartungen vor einem Jahr lag, hatte wir der Expertise Würzburgers zu Recht vertraut.“

Tobias Reinstein, Verkäufer aus Osterhofen (Landkreis Deggendorf)

Ein Makler mit viel Sachverstand

„Unser Haus ist irgendwie auch unser Baby. Wir haben es selbst geplant und 1973 bauen lassen. Ursprünglich als Wochenendhaus, oben auf einem Berg in Aldersbach. Damals haben wir ja noch in München gearbeitet. Nach unserer Pensionierung haben wir angebaut und das Haus vergrößert und zogen ganz hierhin. Wir liebten unser Haus! Alles in allem sind es ja 40 Jahre, da hängen doch einige Erinnerungen mit drin. Aber mit den Jahren und dem Alter wurde es doch immer schwieriger: Der große, naturbelassene Garten, das Schneeschippen im Winter, die Einkäufe runter im Dorf... schweren Herzens entschlossen wir uns, zurück nach München zu gehen. Das Stadtmenschsein haben wir wohl nie ganz abgelegt und hier am Kieferngarten, haben wir uns dann für ein Zwei-Zimmer-Apartment mit vollem Service angemeldet. Wir rechneten mit einer langen Wartezeit, aber plötzlich ging alles ganz schnell und im Frühjahr 2013 konnten wir plötzlich einziehen. Ein Mieter für das Haus in Aldersbach kam für uns nicht infrage, dann doch lieber verkaufen. Wir haben uns im Internet über die Makler aus der Gegend informiert und die Seite von Würzburger Immobilien machte einen recht anständigen Eindruck. Die so genannten ‚Liebesbriefe‘ (ich muss lächeln, dass wir hier jetzt wohl auch stehen, wenn Sie das gerade lesen), und seine lange Erfahrung sagten uns zu. Wir haben uns bei Bekannten erkundigt, und da kam nur positives. Zur Bank wollten wir nicht, die haben da zwar viele Immobilien im Angebot, aber wir sind uns nicht sicher, ob sie sich auch wirklich um das einzelne Objekt mit ganzem Herzen kümmern. Denn einen Immobilienmakler, der nur verkaufen will, den wollten wir auf keinen Fall. Wir sind ja nicht vom Fach und brauchen professionelle Unterstützung. Gerhard Würzburger hat sich das Haus angeschaut und seine Vorschläge unterbreitet. Er ist ein gelassener Mensch, absolut sachverständig. Man hat das Gefühl, er weiß wovon er redet und deshalb gaben wir ihm den Auftrag! Wir wurden nicht enttäuscht. Nachdem wir umgezogen und die Möbel raus waren, schickte er ein paar Handwerker, die innendrin mit ein bisschen Farbe dem Haus ein frisches Gefühl verpassten. Es ist wohl wie im Restaurant, auch das Auge isst mit. Dann ging alles ganz schnell und kurze Zeit später saßen wir beim Notar. Der Kaufpreis lag übrigens exakt bei der Summe, die Herr Würzburger am Anfang geschätzt hatte. Die Käufer sind eine nette Familie, die uns gleich gefallen hat. Wir wünschen ihnen, dass sie in dem Haus, in dem wir so viele wunderbare Jahre verbracht haben, sehr glücklich werden.“

Renate und Oskar Bley, Verkäufer eines Hauses in Aldersbach, jetzt wohnhaft in München