

ALEXANDRA LAGER



Über das Geheimnis Ihres Erfolges

Alexandra Lager im Interview

MIT PROFESSIONELLEM IMMOBILIEN-KNOW-HOW UND RUND 30 JAHREN MARKT-ERFAHRUNG SORGEN ALEXANDRA LAGER UND IHR TEAM AUCH IN ANSPRUCHSVOLLEN ZEITEN SOUVERÄN FÜR ERFOLGREICHE IMMOBILIENGESCHÄFTE. WAS IST IHR ERFOLGS-GEHEIMNIS?

WAS UNTERSCHIEDET SIE VON ANDEREN UNTERNEHMEN IN DER BRANCHE?

Alexandra Lager: Fragen Sie unsere Kunden. Aber Spaß beiseite. Die Art und Weise wie wir sowohl für Käufer und Verkäufer, für Suchende und Anbietende tätig sind, unterscheidet uns. Vertrauen und Respekt in der Kundenbeziehung sind für uns essenziell. - Und das ist kein Lippenbekenntnis. Ich bin jetzt knapp 30 Jahren hier im Geschäft und habe mir eine Reputation aufgebaut. Und das geht nur mit vollkommen zufriedenen Kunden. Gerade in einem Ort wie Monheim.

„Vertrauen und Respekt sind essenziell!“

WAS IST DAS GEHEIMNIS IHRES ERFOLGES?

Wirkliches Engagement und waches Interesse an dem was wir tun. Und das spüren unsere



Kunden zu jeder Zeit. Ein Beispiel sind unsere Exposés. Die genießen mittlerweile Kultstatus und unterscheiden sich deutlich von dem, was andere machen. Wenn sie ein Exposé von uns in die Hand nehmen, merken sie schnell wie wir unser Geschäft verstehen. Denn jedes Exposé zeigt das Besondere, was das jeweilige Objekt bietet.

Da steckt viel Arbeit drin. Und die machen wir uns für jede Immobilie, ganz gleich ob Villa oder 50-Quadratmeter-Wohnung. Das geht nur mit einem erfahrenen und breit aufgestellten Team.

BRAUCHT MAN HEUTE NOCH EINEN MAKLER - IM INTERNET GEHT DAS DOCH AUCH?

Wenn sie eine Immobilie nur loswerden wollen, reicht ein Aushang im Supermarkt oder

eine Anzeige in einem Internetportal. Wenn sie aber einen wirklich angemessenen Wert für Ihr Objekt erzielen wollen, bedarf es mehr. Nämlich der richtigen Darstellung. Wir sind viel mehr als ein Makler. Wir sind Immobilienmarktanalyst und Bewertungsexperte. Wir sind Profiler und Headhunter. Wir sind Vermietungsspezialist und Coach. Sie bekommen mit uns eine ganze immobilienwirtschaftliche Abteilung, die ihre Interessen vertritt.

UND PROFITIERT AUCH DER KÄUFER?

Klar! Ohne Käufer kein Deal. Daher hat für uns jeder Käufer eine besondere Bedeutung. Und die spürt er auch. Mich macht es stolz, wenn auch Jahre danach ein Kunde zu mir kommt und erzählt, wie glücklich er mit dem Kauf noch heute ist. Mit unserem neuen Profiling-Service für Interessenten erhöhen wir die Chancen auf die passende Immobilie, denn

viele unserer Immobilien tauchen erst gar nicht im Internet auf. Das Profiling funktioniert wunderbar und das nicht nur im Verkauf, sondern auch in der Vermietung.

EIN IMMOBILIENANGEBOT, DAS NICHT IM INTERNET STEHT?

Ja - und das erlebe ich häufig. Manchem Eigentümer, der seine Immobilie verkaufen will, ist es wichtig nicht von der ganzen Nachbarschaft auf den Verkauf angesprochen zu werden. Mit unserem Profiling-Service können sie das unter äußerster Diskretion tun.

VERKAUFEN SIE JEDE IMMOBILIE ?

Nein, nicht um jeden Preis! Wenn die Vorstellung des Kunden für mich klar erkennbar nicht umsetzbar ist, spreche ich auch diese Wahrheit aus. Diese Ehrlichkeit ist erstmal unbequem - im nach hinein oft unbezahlbar.