

A close-up portrait of Alexandra Lager, a woman with long, wavy brown hair, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred indoor setting.

ALEXANDRA

LAGER ÜBER DAS GEHEIMNIS IHRES ERFOLGES ...

IN ZEITEN NIEDRIGER ZINSEN UND EINER HOHEN NACHFRAGE NACH IMMOBILIEN KÖNNTE MAN MEINEN, DASS EIN MAKLER SICH NICHT VIEL MÜHE GEBEN BRAUCHT, UM SEIN GESCHÄFT ZU BETREIBEN. NICHT SO DIE MONHEIMER IMMOBILIENMAKLERIN ALEXANDRA LAGER. IHRE EINZIGARTIGE ART, EINE IMMOBILIE ZU PRÄSENTIEREN FÜHRTE SCHON DAZU, DASS SICH VERKÄUFER NEU IN IHR EIGENES HAUS VERLIEBT HABEN UND ES NICHT MEHR VERKAUFEN WOLLTEN. „WIR HABEN DAS SPORTLICH GENOMMEN, DENN EIN GRÖßERES KOMPLIMENT KANN MAN WOHL KAUM BEKOMMEN“ KOMMENTIERT ALEXANDRA LAGER.

WAS UNTERSCHIEDET SIE VON ANDEREN UNTERNEHMEN IN DER BRANCHE?

Alexandra Lager: Eigentlich alles. Aber Spaß beiseite. Die Art und Weise wie wir sowohl für Käufer und Verkäufer, für Suchende und Anbietende tätig sind, unterscheidet uns. Und das ist kein Lippenbekenntnis. Ich bin jetzt rund 25 Jahre hier im Geschäft und habe mir eine Reputation aufgebaut. Und das geht nur mit vollkommen zufriedenen Kunden. Gerade in einem Ort wie Monheim.

WAS IST DAS GEHEIMNIS IHRES ERFOLGES?

Das 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. Unsere Kunden schätzen das.

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?

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.

WIE SEHEN SIE DEN STANDORT MONHEIM?

Monheim boomt. Trotz der wachsenden Attraktivität der Stadt, bietet Monheim nach wie vor im Vergleich zum Umland bezahlbare Immobilienpreise. Das ist auch der Verdienst einer weitblickenden Stadtplanung, die unter anderem den Bau von rund 1000 neuen Wohnungen bis 2020 ermöglicht hat. Seit zwei Jahrzehnten lebe und arbeite ich hier. Daher liegt mir die Stadt sehr am Herzen.