NICOLE JAESCHKE IMMOBILIEN FINDET IHRE TRAUMWOHNUNG

MAKLERINNEN MIT HERZ & VERSTAND

Sie sind in einer schwierigen Branche unterwegs: Als Makler stehen sie gewöhnlich in der Beliebtheitsskala nicht sehr weit oben. Schon gar nicht bei den Hamburgern. In der Hansestadt ist Wohnraum bekanntlich knapp, die Chance auf gute Immobilien niedrig – viel Mühe muss sich ein Makler oft nicht geben. Nicole Jaeschke und Ulrike Töller beweisen: es geht auch anders. Mit Herz, Leidenschaft und vor allem viel Vertrauen!

von Ilona Lütje

Eine weiße Villa in Rotherbaum. Im Obergeschoss stehen lila und rosa Tulpen auf dem weißen, glänzenden Besprechungstisch. Markenzeichen der Immobilienfirma Nicole Jaeschke. „Egal, ob in Hamburg nun die Sonne scheint oder nicht: Tulpen sorgen für gute Laune“, sagt Inhaberin Nicole Jaeschke lachend. „Bei uns und bei unseren Kunden.“ Und die sollen sich wohl fühlen. Ein Grund, warum das Immobilienbüro darum auch mit den Blumen für sich wirbt. „Immobilien zeigen alle. Wir wollen Emotionen wecken – sie spielen beim Immobilienkauf schließlich eine große Rolle“, sagt auch Mitinhaberin Ulrike Töller.

Die beiden Maklerinnen sind ein eingespieltes Team. Bereits seit zehn Jahren arbeiten sie eng zusammen. Für eine große Immobilienfirma verkaufen sie im Team hochwertige Wohnungen und Häuser an Elbe und Alster. Menschlich und fachlich entpuppen sich beide schnell als das Erfolgsteam. „Im Immobilienbereich ist es normal, dass jeder für sich allein arbeitet“, sagt Ulrike Töller. Sie aber kommt aus der Architektur, ist Teamwork gewohnt. „Wir haben das damals bei uns durchgesetzt und immer beibehalten“, sagt sie rückblickend. „Diesen Maklerkrieg, den es oft unter Kollegen gibt, kennen wir gar nicht. Im Gegenteil: Erfolgreich arbeiten klappt nur gemeinsam“, betonen beide. Obwohl sie sich in ihrer Firma sehr wohl fühlen, wagen sie im März 2011 den Schritt raus: Sie gründen eine eigene Firma. „Wenn du merkst, dass du so gut Hand in Hand arbeitest, dann ist es einfach an der Zeit“, sagt Nicole Jaeschke. „Wir haben das bis heute keine Sekunde lang bereut.“

Zahlreiche Wohnungen und Häuser haben sie seitdem unter eigener Regie verkauft. „Vieles läuft über Empfehlungen“, sagt Nicole Jaeschke. „Unsere Kunden sind zufrieden, einige haben uns sogar schon mehrfach ihr Vertrauen geschenkt, wenn sie eine Immobilie zu verkaufen hatten.“ Mit viel Einfühlungsvermögen, einer angenehmen Zurückhaltung und vor allem viel Fachwissen punkten die beiden Maklerinnen schnell bei Interessenten. „Wenn wir mit der Konkurrenz eingeladen werden, bekommen wir in 95 % der Fälle auch den Auftrag“, sagt Nicole Jaeschke stolz. Eine Sympathiefrage. „Wir nehmen uns immer viel Zeit, bei uns geht es nicht huschhusch. Der Kunde fühlt sich sofort wohl mit uns“, hat sie festgestellt.

Wie viele andere Makler auch ist das Immobilienbüro immer auf der Suche nach guten Objekten, vor allem in Traumlagen – der Markt gibt die Marschroute vor. „Viele Menschen suchen derzeit Immobilien – ob sie nun selbst drin wohnen wollen oder als wertbeständige Anlage.“ Beide wissen: Ein Käufer geht meistens dorthin, wo die bessere Immobilie ist. Ulrike Töller hat dabei allerdings ihre ganz eigenen Erfahrungen gemacht. Auf der Suche nach einem eigenen Zuhause hat sie selbst verschiedene Makler ausprobiert. „Ich war entsetzt“, sagt sie rückblickend. „Und am Ende froh, dass ich meine Courtage der Maklerin geben konnte, die auch tatsächlich am besten gearbeitet hat. Die zahlt man schließlich nur ohne Bauchschmerzen, wenn man sich auch gut aufgehoben gefühlt hat. Bei allen anderen hätte es mir das Herz zerrissen.“ Unfreundlich. Unpünktlich. Schlecht vorbereitet. „Als Verkäufer würde ich mir meinen Makler wirklich ganz gezielt aussuchen.“

»ALS VERKÄUFER WÜRDE ICH MIR MEINEN MAKLER GANZ GENAU AUSSUCHEN!.«

Auch wenn der Markt normalerweise sehr schnelllebig ist: Nicole Jaeschke und Ulrike Töller legen Wert auf eine intensive Betreuung und eine ausführliche Beratung. „Der Kontakt zu unseren Kunden ist recht eng“, sagen sie. „Da wir – vor allem auch mit dem Hintergrund der Architektur – fachlich dazu in der Lage sind, können wir schon im Vorfeld ausführlich beraten. Nach Abschluss gehen wir mit unseren Kunden gemeinsam essen und werden nach deren Einzug in den meisten Fällen auch immer noch einmal eingeladen.“ Wir. Für Nicole Jaeschke und Ulrike Töller gibt es kein „Ich“. „Wir gehen immer im Team zum Kunden“, sagen sie. „Wir zeigen den Kunden so, dass wir selbst ansprechbar sind und sein Ansprechpartner nicht immer wechselt. Wir nehmen uns Zeit, hören zu – das gefällt vielen.“ Und schafft Vertrauen. So wie jüngst, als sie einem Interessenten eine neue Wohnung zeigen wollten. Der Verkäufer kam über eine Empfehlung, es gab einen kurzen Mail-Wechsel und zur Wohnungsbesichtigung bekamen die Maklerinnen von ihm ohne Umschweife nur noch schnell die Schlüssel in die Hand gedrückt. So viele Vertrauen überraschte selbst die erfahrenen Verkäuferinnen. „Wir erleben so viel, bekommen teilweise tiefste Einblicke in das Privatleben anderer, da könnte man ein Buch drüber schreiben“, sagen sie lachend. Oft sei psychologisches Talent gefragt. „Als Frauen fällt es uns da wahrscheinlich etwas leichter, mit dem richtigen Fingerspitzengefühl an jeden neuen Auftrag heranzugehen.“

Das gilt auch im Umgang mit den Käufern. „Viele Verkäufer sagen: Das kann ich auch selbst. Der ein oder andere kann das sicherlich auch. Aber wir kennen unseren wohnungssuchenden Kunden genau. Wissen, was für ihn wichtig ist. Ist er freiheitsliebend, dann gehen wir detailliert auf die großzügigen Räume und den großen Park nebenan ein. Ist er sicherheitsbedürftig, erzählen wir ihm zuerst von der Alarmanlage und den Sicherheitsfenstern.“ Im Durchschnitt zwei Jahre wird ein wohnungssuchender Kunde von den Maklerinnen begleitet. „Wenn wir ein neues Objekt reinkriegen, dann bekommt er das zuerst angeboten, bevor es in die Werbung geht“, betonen sie.

Dass es den beiden Maklerinnen nicht um das schnelle Geld, sondern bei jedem Auftrag auch um Vertrauen und Persönlichkeit geht, beweist auch dieses Projekt: Seit Monaten arbeiten sie eng mit Seniorenresidenzen und Pflegeheimen zusammen. Dort bekommt man häufig zu hören: „Hier gefällt's mir. Wenn ich meine Wohnung verkauft habe, ziehe ich ein.“ Nicole Jaeschke Immobilien hilft. Beide wissen: Dies ist ein sehr zeitintensiver Bereich. Aber sie wissen auch: „Wenn hier der typische Makler kommt und das schnell über die Bühne bringen will, dann kommt das nicht gut an. Die älteren Kunden wollen uns erst mal kennen lernen, einen Kaffee trinken, plaudern. Da helfen wir dann auch schon mal beim Kistenpacken“, sagt Ulrike Töller augenzwinkernd und ergänzt: „Das ist kein Bereich, auf dem man sein gesamtes Geschäft aufbauen kann. Dafür ist es einfach zu langwierig.“ Als Ergänzung sei es aber geradezu perfekt. „Was wir dort an Herzlichkeit und Wärme erfahren, ist ein wundervoller Ausgleich zum hektischen Alltag. Das möchten wir nicht mehr missen.“

www.nj-immobilien.de

NICOLE JAESCHKE
IMMOBILIEN

Makler-Duo aus Leidenschaft: Ulrike Töller (links) und Nicole Jaeschke.