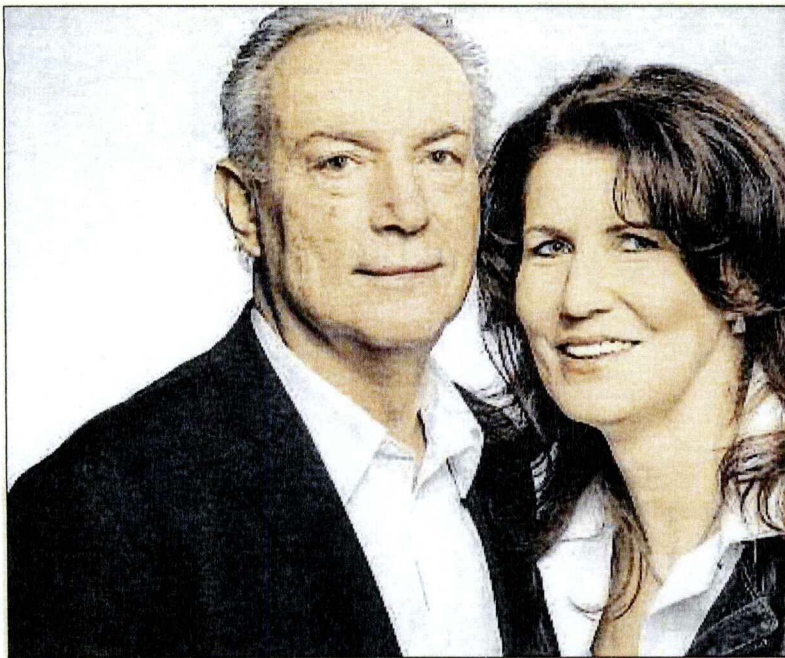




Seit zehn Jahren führen Ralf und Ute Vogel ihr Unternehmen RV Vogel-Immobilien gemeinsam. Sie kümmern sich um alle Fragen rund An- und Verkauf, Vermietung und Finanzierung von Objekten. Fotos: RV Vogel-Immobilien



Der erste Eindruck zählt – aus diesem Grund legen die Immobilienmakler Wert darauf, aus dem Besichtigungstermin einen „Verliebungstermin“ zu machen.

Kompetente Makler aus Leidenschaft

RV Vogel-Immobilien holt mehr aus den angebotenen Objekten heraus / Flexible Besichtigungstermine

Engagiert, persönlich, zuverlässig – so lautet die besondere Philosophie des Maklerbüros RV Vogel-Immobilien in Syke. Diese gilt bei ihnen für alle Fragen rund um Verkauf, Vermietung, Kauf oder Finanzierung. Mit viel Engagement, fachgerechter Beratung und hoher Kompetenz widmen sich die beiden Inhaber Ute und Ralf Vogel dabei ihrem Ziel: das jeweilige Objekt zum bestmöglichen Preis zu verkaufen oder zu vermieten.

Seit zehn Jahren bieten sie Verkäufern und Vermietern demzufolge einen umfassenden Komplettservice an. „Für uns ist die oberste Priorität, dass alle nach dem Geschäftsabschluss lächeln können“, verrät Ute Vogel. Aus diesem Grund setzt sich die erfahrene Immobilienmaklerin vom ersten Kontakt an für eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung ein und nimmt sich sehr viel Zeit für das Erstgespräch.

Objekte im Bieterverfahren

Nur so ist eine an das Objekt angepasste Verkaufsstrategie möglich. Ute Vogel: „Die Marketingmaßnahmen müssen von Beginn an stimmen. Privatkäufer kann es bares Geld kosten, wenn diese nicht richtig eingesetzt werden. Deshalb bieten wir manche Immobilien auch im Bieterverfahren an.“

Der erste Eindruck zählt

Ihr ist es dabei ein großes persönliches Anliegen, das jeweilige Objekt für den jeweiligen Käufer und Mieter so optimal wie möglich zu präsentieren. Dabei lautet ihr Motto „we-

niger ist mehr“, denn nur so lassen sich alle Details des Wohn- oder Geschäftsraumes bereits auf den ersten Blick erkennen.

„Manchmal übernehme ich dabei auch die Aufgaben eines Home Stagers, indem ich die Möbel verrücke, mit den Verkäufern noch ein paar Verbesserungen bespreche oder eine Pflanze aufstelle“, sagt die Immobilienmaklerin. „Schließlich muss alles ins rechte Licht gerückt werden, um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen. Der Besichtigungstermin ist ein ‚Verliebungstermin‘ und somit eine emotionale Angelegenheit“, fügt sie aus ihren persönlichen Erfahrungen ergänzend hinzu.

Dieses ‚Verlieben‘ in ein Objekt beginnt ihr zufolge bereits mit der Erstellung eines aussagekräftigen Exposés. „Hierfür nehmen wir uns viel Zeit und setzen uns alleine schon dadurch von den anderen Maklern ab. Die Kunst besteht schließlich darin, die passenden Kaufinteressenten für genau diese Immobilie zu finden. Dafür braucht es viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl“, so die Immobilienfachfrau.

Das Anliegen von RV Vogel-Immobilien ist es, so bereits im Vorfeld die infrage kommenden Käufer oder Mieter herauszufiltern. „Wir führen bereits vor der Besichtigung ein ausführliches Gespräch mit den Interessenten, so dass wir ganz genau wissen, welche Ansprüche vorliegen und welches Objekt in Frage kommt“, erklärt Ute Vogel ihre Vorgehensweise. Häufig vermittelt RV Vogel-Immobilien dabei auch Objekte an bereits vorgemerkte Interessenten. Somit ersparen sich die Verkäufer den Besichtigungstourismus. „Vor Kurzem konnten wir ein Haus sogar nach nur einem Besichtigungstermin verkaufen“, berichtet die Inhaberin.

Rundum-sorglos-Paket

Mit dem erfolgreichen Abschluss einer Vermittlung endet der Tätigkeitsbereich von Ralf und Ute Vogel aber nicht. „Selbstverständlich begleiten wir die beiden Parteien zum Notartermin, sind beim Übergabetermin dabei und begleiten auch bei allen anderen Fragen.“

Überhaupt widmen sie und ihr Mann sich keinesfalls nur

dem reinen Immobilienverkauf und der Vermietung, sie treten vielmehr als kompetente Ansprechpartner in sämtlichen Fragen rund um das Thema Immobilien auf. „Wir beraten in Finanzierungsangelegenheiten ebenso wie bei der Renovierung, beim Umzug und sonstigen Dienstleistungen und stellen die entsprechenden weiteren Kontakte zu möglichen Ansprechpartnern her“, sagt Ralf Vogel. Der Bautechniker und Immobilienmakler profitiert dabei von seiner langjährigen Erfahrung und einem gut funktionierenden Netzwerk.

Positive Bewertungen

Dieses stete Bemühen um Kunden und Objekte und der persönliche Kontakt zeichnen somit das Maklerbüro aus und liefert ihnen zunehmend positive Rückmeldungen und Weiterempfehlungen ihrer Kunden. Nicht ohne Grund wurde RV Vogel-Immobilien in den vergangenen Jahren unter anderem von „ImmobilienScout 24“ als Premium Partner ausgezeichnet. Diese Auszeichnung erfolgt aufgrund der Bewertungen von Verkäufern und Vermietern.

In den vergangenen Jahren hat sich das Gebiet der Immobilienmakler zudem von Syke über Stuhr und Weyhe bis nach Bremen, Oldenburg und Rotenburg stetig erweitert. Die Hauptklientel setzte sich dabei aus Privatkunden zusammen, allerdings gebe es auch einige im Gewerbebereich.

Flexible Besichtigungen

Die beiden Immobilienmakler arbeiten äußerst flexibel und ohne festes Geschäftsbüro. „Diese Arbeitsweise hat sich für uns ausgezahlt, da wir uns so verstärkt auf unsere Kernaufgabe beziehen können und unseren Kunden jederzeit – auch außerhalb von Bürozeiten – für Termine zur Verfügung stehen können“, erklärt Ralf Vogel. Die Vergangenheit habe schließlich gezeigt, dass vor allem Besichtigungen nach Feierabend und an den Wochenenden besonders gewünscht sind. xfl

Das Team von RV Vogel-Immobilien ist telefonisch unter 04242/577920 oder 0174/7322213 erreichbar. Weitere Infos stehen im Internet unter www.rv-immobilien.net.



Flexible Arbeitszeiten: Besichtigungstermine nach Feierabend und an den Wochenenden sind für Ralf und Ute Vogel selbstverständlich.



Das Objekt zum bestmöglichen Preis zu verkaufen oder zu vermieten – das ist das vorrangige Ziel des Maklerunternehmens.