



## Hausmann spezialisiert sich auf Immobilienberatung

Immobilieeigentümer über 65 Jahre haben oft jahrzehntelang in ihren Häusern gewohnt und dort verschiedene Lebensphasen erlebt. Vielleicht sind die Kinder inzwischen längst ausgezogen und mehrere Räume häufig ungenutzt. Der Garten ist zu groß und die Heizung womöglich zu alt. In dieser Situation denken viele Eigentümer über eine Veränderung nach. Doch der Aufwand und die Unsicherheiten erscheinen vielfach zu groß.

Jetzt wird ein umsichtiger Berater gebraucht. Thorsten Hausmann hat das oft erlebt und bietet seine Dienstleistung deshalb genau in diesem Bereich an. „Wir haben in der Vergangenheit oft Verkäufe durchgeführt, bei denen mehrere Begleitumstände voneinander abhängen. Da sollte zum Beispiel ein Haus schnellstmöglich verkauft werden. Es wird aber erst in drei Jahren frei und der Käufer muss sofort eine neue Heizung einbauen, weil der Schornsteinfeger, die alte Anlage sonst nicht mehr abnehmen will. In so einer Situation ist es wichtig, dass sich jemand verantwortungsvoll um die notwendigen Schritte kümmert. Wir wollen also ganz bewusst kümme-



Foto: © Rainer Sturm | Pixello.com

Nehmen Sie Platz. Wir machen den Rest! Überlassen Sie die Organisation des Verkaufs einer Wohnung oder eines Hauses einem erfahrenen Spezialisten.

**Der Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist in jedem Fall eine individuelle Angelegenheit. Kein Verkauf liegt wie der andere. Immer gilt es, Besonderheiten zu berücksichtigen, damit der Umzug in den neuen Lebensabschnitt gelingt und der Neuanfang ein Erfolg wird.**

rer sein“, sagt Hausmann. Aus jahrzehntelanger Erfahrung weiß er, dass der Verkauf eines Eigenheims mehr ist als ein Geschäft. Schließlich liegen oft triftige oder auch sehr persönliche Gründe vor, wenn sich ein Eigentümer von seiner Immobilie trennen will oder sogar muss. Wenn das alte Haus mit vielen Treppen oder einem pflegeintensiven Garten einfach nur unbequem wurde, ist der Umzug in eine komfortable Wohnung nur konsequent. Wenn aber

nach dem Tod des Partners die Rente nicht mehr reicht, große Reparaturen anstehen oder gesundheitliche Gründe einen Umzug notwendig machen, ist es auch wichtig, dem Verkäufer Mut zu machen und ihm zur Seite zu stehen. Hausmann weiß wovon er spricht: „In den Maklerunternehmen sind die Mitarbeiter im Verkauf meistens zwischen 30 und 40 Jahre alt. Die können sich oft nicht in die Lage älterer Immobilienverkäufer hineinversetzen.“ Hausmann

macht sich dann oft selbst auf den Weg, spricht persönlich mit seinen Kunden, berät sie in allen organisatorischen, technischen und vertraglichen Fragen. Selbstverständlich hat er auch ein offenes Ohr für die Nöte, die manchmal nur indirekt angesprochen werden. Er sucht dann nach individuellen Lösungen und kann auf die ganze Angebotsvielfalt seines alt-eingesessenen Unternehmens zurückgreifen. Da gibt es vielfältige Verbindun-

gen, die er nutzen kann und genug Potenzial, um schwierige Fälle zu lösen. Drei Aussagen Hausmanns bilden die Grundlage seiner Auffassung von einer guten Dienstleistung seines Unternehmens:

- **Wir begegnen unseren Kunden mit Aufmerksamkeit und Respekt.**
- **Wir haben Verständnis für schwierige Lebenslagen und kümmern uns zuverlässig um alle notwendigen Schritte beim Immobilienverkauf.**
- **Wir holen unsere Kunden dort ab, wo sie nicht weiter wissen und begleiten sie nachhaltig.“**

Hausmann Immobilienberatung beschreitet damit einen völlig neuen Weg. „Wir wollen besonders im Hinblick auf ältere Immobilienverkäufer nicht mehr objektbezogen arbeiten, sondern stellen den Menschen in den Mittelpunkt unserer Arbeit. „Diese Haltung hat bei uns eine lange Tradition“, sagt Hausmann. „Im Zuge der weltweiten Entwicklung zu immer mehr Effizienz kommt dieses Denken aber vielerorts zu kurz. Dem wollen wir etwas entgegensetzen“, betont Thorsten Hausmann abschließend.