

Salzburg und sein Umland ist ein gefragter und begehrter Immobilien-Platz. Daher findet man hier auch eine Vielzahl von Immobilienbüros. Eines davon ist Teichmann Immobilien. Wir haben mit Christiane Teichmann über ihr Geschäft und die Philosophie, die dahinter steht, gesprochen.



„Frauen sind die besseren Immobilien-Makler“

Frau Teichmann, wodurch heben Sie sich von ihren Mitbewerbern ab?

Ich bin jetzt seit 10 Jahren in der Branche und habe mich vor dreieinhalb Jahren selbstständig gemacht. Ich führe mein Geschäft in meinem ganz persönlichen Stil: bei mir steht der Mensch im Mittelpunkt! Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie bedeutet für die meisten Menschen eine Zäsur im Leben, oft beginnt damit ein neuer Lebensabschnitt. Bei dieser Entscheidung trägt auch der Immobilienmakler eine große Verantwortung!

Das Immobiliengeschäft ist eine Vertrauenssache und das wird oft unterschätzt! Als Makler wird man da oft mit sehr persönlichen Geschichten konfrontiert und das verlangt dann schon oft auch großes Feingefühl. Deshalb glaube ich auch, dass generell Frauen die besseren Immobilienmakler sind. Frauen haben mehr Einfühlungsvermögen, mehr soziale Intelligenz. Männer sind vielleicht im Abschluss effizienter, aber Frauen bringen da sicher mehr Fingerspitzengefühl mit.

Was hat Sie denn als Späteinsteigerin in diese Branche gebracht?

Ich arbeite gerne mit Menschen, ich liebe die Menschen. Auch in meinen früheren Berufen habe ich schon immer mit Menschen zu tun gehabt. Jetzt habe auch genügend Erfahrung, die man für dieses Geschäft braucht. Man muss ein Gespür haben für die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden. Mir ist vor allem die Zufriedenheit der Kunden sehr wichtig. Wenn die Chemie stimmt, dann findet man auch das Passende Objekt oder den passenden Käufer und so kommt es zu einem guten Abschluss, der für alle

Beteiligten zufriedenstellend ist. Zufriedene Kunden sind die beste Werbung für mich!

Wie finden Sie am besten heraus, welches Objekt für wen optimal passt?

Zuerst einmal ist mir ein persönliches Gespräch sehr wichtig und dann schaue mir auch die aktuelle Wohnsituation an, gemäß dem Motto: „Jeder Lebensraum ist so individuell wie der Mensch, der darin lebt.“ Aus dem Gespräch und der Wohnsituation mache ich mir dann ein Bild, welche Objekte ich diesem bestimmten Kunden am besten anbieten kann.

Haben Sie sich auf etwas spezialisiert?

Als kleines 1-Frau-Unternehmen konzentriere ich mich auf Privat-Immobilien: Wohnungen, Häuser und Grundstücke in und um Salzburg, in den Seengebieten des Salzkammergutes, sowie teilweise in Tirol und am Wörthersee.

Sie bieten ein „Wohnungs-Make-up“ als spezielles Service an.

Es ist immer der erste Eindruck, der zählt. Deshalb empfehle ich Kunden, die ein Objekt verkaufen wollen, das schon etwas älter bzw. abgewohnt ist, vor dem Verkauf noch ein bisschen in die Grundausstattung zu investieren. Alles einmal weiß ausmalen, helle Fliesen im Bad oder ein neuer Boden, Blumen - das alles macht eine Wohnung bzw. ein Haus gleich viel freundlicher und attraktiver, und damit lässt sich in der Regel ein besserer Preis erzielen.

In Sachen Kundenservice und Verkauf können wir auch von den amerikanischen Branchenkollegen etwas lernen: Bei neu-

en Bau-Projekten wird bei uns oft nur ein Grundriss-Plan gezeigt, unter dem sich viele Menschen nicht wirklich etwas vorstellen können, vor allem was die tatsächliche Größe betrifft. In den USA wird bei solchen Projekten immer eine komplette Musterwohnung zur Besichtigung angeboten, sowie ein Holzgerüst mit allen Etagen, von wo aus der Käufer schon den Ausblick prüfen kann, den er später aus der fertigen Wohnung hat.

Was macht Ihren Job spannend?

Die Vielschichtigkeit – sowohl bei den Kunden, als auch bei den Objekten. Die Herausforderung dabei ist, relativ schnell zu reagieren und daneben auch Phantasie und Einfühlungsvermögen einzusetzen. Jeden Tag erlebe ich neue Situationen, da muss man flexibel sein und improvisieren können. Da wird einem nie langweilig, denn man macht nie das Gleiche.

Haben Sie für unsere LeserInnen einen speziellen Tipp?

Bei Immobilien ist die Lage sicherlich die wichtigste Komponente. Ganz besonders empfehle ich meinen Kunden aber immer, auf die Betriebskosten zu schauen. Die Anschaffungskosten sind einmalig zu bezahlen, aber hohe Betriebskosten fallen laufend an und das darf man auf die Dauer nicht unterschätzen!

→ TEICHMANN IMMOBILIEN

Pfandfinderweg 18, 5020 Salzburg
 Tel.: 0662-827816 Mobil: 0664-1909940
 Mail: immo@immobilien-teichmann.at
 www.immobilien-teichmann.at