

# NEU AUFGESTELLT

Der Bereich Premium-Immobilien rückt bei Grossmann & Berger in Zukunft mehr in den Fokus. Personell verstärkt, wird sich das Unternehmen im Sinne der Kunden nun auch überregional mehr engagieren

## DAS TEAM FÜR PREMIUM-IMMOBILIEN

Malalai Eggert-Wadan und André Wales werden das Premium-Segment für Grossmann & Berger betreuen



FOTOS: Arnt Haug (2), Grossmann & Berger (1)

**D**

Die Aufgabe ist eindeutig: „Wir wollen die Sichtbarkeit unseres Premium-Segments erhöhen und die Vermarktung künftig noch weiter professionalisieren“, sagt Andreas Gnielka, Bereichsleiter Wohnimmobilien Bestand/Vermietung und Kapitalanlage. Zu diesem Zweck hat sich Grossmann & Berger neu aufgestellt und mit Malalai Eggert-Wadan personell verstärkt. Die Maklerin verfügt über langjährige Erfahrung bei der Vermarktung von Premium-Immobilien. Gemeinsam mit André Wales, der seit zehn Jahren erfolgreich für das Unternehmen im Premium-Bereich an der Alster tätig ist und die Shops in Eppendorf, Winterhude und Othmarschen leitet, wird Malalai Eggert-Wadan ein spezifisches Vertriebskonzept für Premium-Immobilien entwickeln. Mittelfristig ist der Aufbau eines eigenen Teams für den Premium-Vertrieb geplant.

„Grossmann & Berger muss sich das Premium-Segment nicht grundsätzlich neu erarbeiten“, erklärt André Wales. „Es war schon immer Bestandteil unseres Portfolios.“ Nur geht es in diesem Bereich sehr oft auch um persönliche Kontakte und Bindungen. Und über die verfügt Malalai Eggert-Wadan aufgrund ihrer langjährigen Tätigkeit. „Oberstes Gebot ist, dass man in diesem

**LAGEQUALITÄT**

Bei Premium-Immobilien ist in der Regel auch der Standort erstklassig

---

**DAS OBERSTE GEBOT  
IM PREMIUM-SEGMENT IST  
ABSOLUTE DISKRETIION**

---

Segment absolut diskret arbeitet – ohne dass die Öffentlichkeit von dem Verkauf erfährt“, erklärt sie. „Das ist immer eine Herausforderung. Viele Kunden hätten gern, dass wir ihre Immobilie verkaufen, ohne sie öffentlich anzubieten.“

Der Unterschied gegenüber dem täglichen Geschäft zeigt sich vor allem in der diskreten Vermarktung. Die potentiellen Kunden werden persönlich angesprochen und es gibt keinen umfangreichen Exposéversand. Das Objekt wird viel gezielter angeboten. Und die Premium-Immobilien müssen entsprechend umfangreicher aufbereitet werden. Dazu gibt es Features wie das Videoexposé und Homestaging, die bei anderen Objekten womöglich nicht infrage kommen würden. Besonders wichtig ist Grossmann & Berger das Suchkundenmanagement. Hier geht es speziell darum, Immobilien für Kunden mit individuellen Wünschen zu finden. Solche Objekte, die am freien Markt nicht angeboten werden.

Welche Immobilien in das Segment Premium fallen, wird individuell definiert. „Selbstverständlich spielt hierbei auch der Kaufpreis eine Rolle“, sagt Malalai Eggert-Wadan. „Das ist ein Parameter, der für jeden nachvollziehbar ist. Aber Premium soll definitiv mehr sein als nur der Faktor Preis.“ Bei Grossmann

& Berger geht es vor allem darum, dass Individualität und Qualität einer Immobilie stimmen. Das kann ein Objekt mit Alsterblick ebenso erfüllen wie ein stilvolles Unikat in der passenden Umlandlage. Im Vordergrund steht immer die Diskretion. „Wenn ein Kunde wünscht, dass seine Immobilie diskret vermarktet wird, kann auch eine ganz ‚normale‘ Wohnung Premium sein“, ergänzt André Wales.

Dabei hört der Vertrieb bei Grossmann & Berger nicht an den Grenzen der Metropolregion Hamburg auf, sondern wird durch die Kunden bestimmt. Das Ziel ist es, sich auch überregional aufzustellen. So gibt es bereits in Kitzbühel (Österreich) und auf Mallorca Kooperationen mit lokalen Partnern, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Weitere bundes- und europaweite Zusammenarbeiten sind geplant. ■

**KONTAKT**

Malalai Eggert-Wadan  
Wohnimmobilien-Premium  
Waitzstraße 22  
22607 Hamburg  
Tel.: 040/350 80 2 - 594

**BEISPIELHAFT**

Dieses Fachwerkanwesen erfüllt die Anforderungen an ein Premium-Objekt perfekt