

IMMOBILIENVERTRIEB NIEDERRHEIN (IVN)

PERFEKTES TANDEM AUF DER „MAKLERMEILE“

Wenn zwei Menschen in dieselbe Richtung radeln, haben Sie dasselbe Ziel. Wenn sie das dann noch auf einem Tandem tun, zeugt das von gegenseitigem Vertrauen und dem Wunsch, dieses Ziel auch tatsächlich gemeinsam zu erreichen. Olaf Dors und seine Frau Martina haben vor fünf Jahren ihr „Tandem“ bestiegen und radeln seitdem mit ihrem Immobilienvertrieb Niederrhein erfolgreich durch die Immobilienlandschaft von Krefeld und Umgebung.



Diesen März ist das Zweimann-Unternehmen vom Anfang der Uerdinger Straße - Martina und Olaf Dors nennen sie liebevoll „Maklermeile“ - vom Zentrum weg ans Ende der Straße nach Bockum gezogen. In dem gepflegten Ärztehaus direkt gegenüber dem Zoo liegt das Büro zwar etwas versteckt, aber die Resonanz ist deutlich besser. „Wir arbeiten jetzt da, wo unsere Kunden leben“, ist das Fazit der Inhaber.

Der Ur-Bockumer Olaf Dors, dem man seine 61 Jahre keineswegs ansieht, ist in Krefeld „bekannt wie ein bunter Hund“ - nicht nur als langjähriger Vorsitzender des Marketing-Clubs, sondern auch, weil er im Laufe der vergangenen Jahrzehnte viele freundschaftliche und geschäftliche Kontakte geknüpft hat. Vor seinem beruflichen Neustart hatte Olaf Dors 25 Jahre erfolgreich als Vertriebsleiter bei Canon Deutschland gearbeitet. „Die Zeit war sensationell, aber mir fehlte irgendwann die Herausforderung“, sagt der sympathische Glatzkopf mit einem Strahlen im Gesicht, das beweist: er hat diese Entscheidung nicht bereut. Seine Frau Martina auch nicht.

Die gebürtige Schweizerin entschloss sich ebenfalls, ihr Berufsleben mit 50 noch einmal neu zu justieren. So wurde aus der selbständigen Handelsvertreterin in der Modebranche, der sie auch aufgrund wachsender Uniformierung durch Modeketten immer weniger Positives abgewinnen konnte, eine engagierte Immobilienmaklerin mit kreativer Power.

Martina und Olaf Dors knüpften dort gemeinsam an, wo sie vorher bereits alleine erfolgreich waren. Im IVN bündeln sie seitdem kompetentes, zielgerichtetes Arbeiten, Gespür für Ästhetik und Design, Sinn für Details, kommunikative Kompetenzen und ihre große Empathie für Menschen. „Man muss Menschen mögen“ ist zu ihrem Leitsatz geworden. Und weil es aus dem Wald auch immer so herausschallt, wie man hineinruft, kann sich das Makler-Tandem, das übrigens im nächsten Jahr 30. Hochzeitstag feiert, über viele zufriedene Kunden freuen. „Manche sind nach ihrem Hauskauf oder -verkauf sogar zu unseren Freunden geworden“, ergänzt Martina



Fotos: Simon Erath

Dors mit ihrem charmanten Schweizer Dialekt. Sie ist die Tochter eines bekannten Schweizer Architekten, der in den siebziger Jahren für die Weltbank die ersten technischen Gebäude im Königreich Saudi Arabien geschaffen hat.

Hauptkunden von IVN sind junge Familien, die ein Eigenheim suchen. Vermakelt wird zu 90 Prozent in Krefeld. Hinzu kommen die Nachbarstädte Tönisvorst und Kempen sowie der weitere Niederrhein von Schwalmtal bis Issum. „In vier bis acht Wochen haben wir meist das Passende für unsere Kunden gefunden“, freut sich Olaf Dors und erklärt die Vorgehensweise: „Das Wichtigste ist die Darstellung im Exposé. Hier müssen auch Feinheiten stimmen. Einer der ersten Klicks im Internet geht aufs Bad. Wenn auf dem Foto verwaschene Handtücher zu sehen sind, die schlodderig über dem Wannenrand hängen, und die Zahnbürste neben einer zerknickten Tube auf der Fensterbank liegt, sind die Erfolgsaussichten zweifelhaft.“

Vom blumigen Kaschieren baulicher Nachteile hält das Makler-Ehepaar nichts: „Wir möchten unsere Kunden ehrlich, ausführlich und präzise beraten und niemandem kostbare Zeit stehlen - auch uns nicht.“ Deshalb werden Besichtigungstermine nur nach vorheriger schriftlicher Anfrage vereinbart. In einem ersten Telefonat fragen Olaf und Martina Dors gezielt nach den individuellen Ansprüchen des Kunden. Ergeben sich bei der Besichtigung Fragen zur Bausubstanz oder eventuellen Sanierungsmaßnahmen, empfehlen sie Architekten oder Partnerunternehmen wie „Bauen + Leben“. Und bei der Beschaffung von Dokumenten wird der gute Draht zu den relevanten städtischen Ämtern genutzt. Ist das „Ja“ greifbar, bekommen die Kunden ausreichend Zeit für die endgültige Entscheidung. Jeder soll in Ruhe drüber schlafen, schließlich ist ein Kauf oder Verkauf eine wichtige emotionale Lebensentscheidung, egal ob es sich um ein Siedlungshäuschen oder eine Eigentumswohnung in einem mittelalterlichen Schloss handelt. „Diese Phase begleiten wir sehr behutsam, individuell und so lange wie nötig“, betont Martina Dors. Das schätzen die Kunden, von denen der Großteil

über Empfehlungen auf den IVN aufmerksam wird. Und weil die meisten Immobilien-Interessenten den Marktführer „immobilienscout24.de“ nutzen, bietet das Maklerbüro darüber auch sein Portfolio an. Wer dann irgendwann Martina und Olaf Dors persönlich kennenlernt, radelt ganz sicher mit diesem Tandem in Richtung neues Zuhause. //pet

Immobilienvertrieb Niederrhein (IVN)
Uerdinger Str. 400, 47799 Krefeld, Telefon: 02151-564630
www.immobilienscout24.de
www.de-de.facebook.com/immobilienvertrieb.niederrhein

Exzellente Kundenbewertungen haben den Immobilienvertrieb Niederrhein zum „Top-Partner“ von „immobilienscout 24“ gemacht. Hier einige Kundenstimmen:

„Herr und Frau Dors vereinen als Makler folgende wichtige Kriterien: aussagekräftiges Exposé, kompetente Beratung, zuverlässig, sehr fleißig, an unseren Vorgaben orientiert, sicheres und gepflegtes Erscheinungsbild, konstruktive Empfehlungen.“ (Familie Ramers, Krefeld)

„Nach vielen Kontakten mit Maklern, sowohl im Mietbereich als auch bei Kauf- und Verkaufsangelegenheiten, haben wir noch nie eine solche kompetente Betreuung mit einer ganz besonderen individuellen persönlichen Note erlebt.“ (Eheleute Wick, Krefeld-Forstwald)