

## ImmoNetworking - Immobilien sind Vertrauenssache

17.07.2009, 07:52 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *ARS LAURI BUSINESS SOLUTIONS*

---



Ars Lauri Business Solutions

Die Vermittlung von Privat- und Gewerbeimmobilien ist Vertrauenssache. Die Nutzung von Businessnetzwerken ist daher eine besonders diskrete Form der Annäherung von Käufer und Verkäufer. Ars Lauri spricht daher von professionellem Immo-Networking.

Das Problem ist allgemein bekannt:

Wie kann ich meine Immobilie verkaufen, ohne dass nicht gleich die ganze Welt etwas davon erfährt?

„Hierbei zeigt sich ein Grundproblem“, so Dr. Eberhard Holch. „Das Haus, Bürogebäude, oder Grundstück muss weg, aber keiner soll es wissen!“ Etwas, das ja eigentlich unmöglich ist. Wie sollen denn Verkäufer und Käufer zueinander finden? Das Internet bietet heutzutage mehr Möglichkeiten, folglich weiss auch der Nachbar, der Wettbewerber sehr schnell, da passiert etwas. Etwas, was viele Verkäufer schlichtweg aus gutem Grunde vermeiden wollen.

„Kennen Sie jemanden, aber bitte keine Makler einschalten!“, so eine häufige Bitte der Kunden von Ars Lauri Business Solutions“, sagt Dr. Peter Lorbeer. „Bisher wurden wir nur enttäuscht!“, so viele Kunden. Makler haben leider nicht immer das beste Image! Und das hat seine Gründe!

Ein häufiges Problem: Eine Vielzahl von Maklern bieten ein Objekt an, wofür Sie keinen Auftrag haben, womöglich noch zu unterschiedlichen Preisen, so dass ein Käufer schnell zum Schluss kommt, Feilschen sei das Wichtigste beim Immobilienkauf. Hierüber vergisst er, dass er sich für ein Objekt entscheiden muss, welches seinen Bedürfnissen und seinem Geldbeutel entspricht. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um eine Privat- oder eine Gewerbeimmobilie handelt.

Diskretion ist erwünscht, Öffentlichkeit soll weitestgehend vermieden werden, kein Immoscout oder ähnliches sind gefragt.

Die Antwort von Ars Lauri: Nutzen Sie unsere Netzwerke! Gezielte Ansprache von Personen, die etwas damit anfangen können! Erst wenn Interesse besteht, fällt der Vorhang.

„Dann wendet man sich vertrauensvoll an uns! Unser Business-Netzwerk ist dafür bestens geeignet. Wir öffnen die Türen zu dem Klientel, das entweder die Immobilie kauft oder aber von dem eine Immobilie gekauft werden kann“, betont Dr. Holch. „Kaufen können, was den Vorstellungen entspricht“, ist wichtig für ein Klientel, das gern investiert,

aber nicht auf dem Präsentierteller sitzen möchte.

Der Schreck aller Verkäufer ist: Besichtigungstouren durch die eigenen Räumlichkeiten. "Sie machen den Verkäufer häufig zum Spielball von Interessen, die er nicht kontrollieren kann", so Dr. Lorbeer. Bei Privatbesitz, z.B. besonders luxuriösen Villen, wird auch noch so mancher angelockt, der sich nicht für das Objekt selbst, sondern für dessen Inhalt interessiert. Wir können unseren Kunden nur raten, strikt auf Diskretion zu achten.

Ars Lauri versteht sich als Mittler zwischen diesen Interessen. Vertrauen und Empfehlung sind unsere oberste Prämisse!

„In unserem Business-Netzwerk finden sich genau die richtigen Leute dafür“, ist sich die Geschäftsführung von Ars Lauri sicher.

Immo-Networking: ein Begriff, der vielleicht bald auch im Duden stehen könnte?

## **Portrait**

Ars Lauri Business Solutions bietet Problemlösungen und Dienstleistungen als Unternehmensberatung für Unternehmer. Drei wichtige Felder werden adressiert:

**Business Network:** mit den Themen Geschäftsanbahnung, Markteintritt, Öffentlichkeitsarbeit, Eventmarketing, Formatpräsentation, Geschäftskontakte -IT-Solutions, Immobilien, Solarstrom-Photovoltaikanlagen etc..

**Management Consulting:** Managementberatung mit den Themen strategisches Controlling, Organisationsentwicklung, Restrukturierung, Kosteneffizienzprogramme, Prozessorientierte Organisation, Strukturierte, Entwicklungsplanung (STEP), Mediation

**Executive Search:** Personalberatung und Headhunting mittels Direktsuche - direct search und executive search professionals

---

News-ID: 325055 • Views: 159 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/325055/ImmoNetworking-Immobilien-sind-Vertrauenssache.html>