

„Noch zahlt der Verkäufer nichts“

Immobilienmaklerin Tatiana Fischer räumt mit TV-Halbwahrheiten auf

Griesheim (mw). Es gibt sicher einfachere Märkte als das Immobiliengeschäft, vor allem was den landläufigen Ruf der Branche angeht. Wenig Auswahl, hohe Preise und komplizierte Vorgänge scheinen an der Tagesordnung, was den Rückgriff auf den Fachmann nur noch logischer macht. Ein Leuchtturm für die geglückte Kombination aus Herz und Hirn im Maklergeschäft ist hierbei Tatiana Fischer aus Griesheim, die seit weit über 20 Jahren in der Zwiebelstadt für glückliche und entspannte Gesichter sorgt, wenn es um genau die richtige Wohnstätte oder Kapitalanlage für ihre Kunden geht. „Ich verkaufe nicht einfach nur um des Verkaufens willen, Mensch, Objekt und Umstände müssen einfach zusammenpassen, damit das ein rundes Geschäft wird“, sagt die Fachwirtin der Immobilienwirtschaft, die auch im „Immobilienverband Deutschland“ (IVD) engagiert ist, einem Bundesverband von Immobilienberatern, Maklern, Verwaltern und Sachverständigen. So sei es schon vorgekommen, dass Kunden bei Tatiana Fischer eigentlich ein Haus kaufen wollten und sich doch für eine Wohnung entschieden haben und andersherum. „Dadurch hatten sie das, was sie eigentlich wollten.“

Hierbei setzt die Fachfrau auf ihre geballte Erfahrung und ihrem selbst gewählten Anspruch, stets fair und transparent zu sein. Auch vor deutlicher Kritik hat sie keine Scheu: „Aktuelle Werbespots im TV vermitteln immer noch das Bild, der Verkäufer müsse Provision zahlen, was einfach nicht stimmt. Für ihn ist das kostenfrei. Wir professionellen Makler werden dort als Provisionsgeier dargestellt, das streite ich entschieden ab.“

Tatiana Fischer ist zudem keine Freundin von Massenbesichtigungen, sie schaut sich ein Objekt immer nur mit maximal zwei Interessenten gemeinsam an. „Anders kann ich auf die Leute ja gar nicht eingehen und mir ein Bild davon machen, ob die Immobilie zu ihnen passt oder nicht“, verrät die gebürtige Darmstädterin mit familiären Wurzeln im schönen Frankreich. Ihr Büro befindet sich im eigenen Haus in Griesheim, privat wohnt sie jedoch an einer anderen Stelle. Erst vor kurzem hat sie ihre Geschäftsräume renovieren lassen, die ihren bodenständigen Charme dabei behalten haben. Seit über einhundert Jahren stehen die vier Wände in der Schöneberggasse 77 nun, was sie in einigen Details auch noch zeigen dürfen und was der warmen Atmosphäre nur zuträglich ist.

Den zunehmenden Preis-Hype auf dem Markt sieht Tatiana Fischer kritisch und steht nur hinter auch stemmbaren Geschäften: „Ich biete ausschließlich Immobilien in Preisrahmen an, die die Banken noch finanzieren, immer individuell angepasst.“ Der Makler ist immer auch Zeuge des Geschäfts, Verantwortung hier das entscheidende Stichwort. Auch das ist ein Qualitätsmerkmal ausgebildeter Immobilienfachleute, sich genau in ihrem Metier auszukennen, juristisch, technisch und menschlich. Vor allem letzteres kommt bei Tatiana Fischer nicht zu kurz: „Immo hat immer mit Leben und der aktuellen Situation zu tun, viele Charaktere treffen aufeinander und das zwischenmenschliche entscheidet.“

Ihren reichen Schatz an Fachwissen erweitert die Ehrenbeamtin der Stadt Griesheim stetig, denn sie sei es ihren Kunden schuldig, immer auf dem neuesten Stand in der Branche zu sein, teilt sie



Tatiana Fischers Schaltzentrale – die Griesheimer Maklerin hat erst kürzlich ihre Büroräume in der Schöneberggasse frisch renovieren lassen. mw-fotos (3)



Wer Tatiana Fischers Firmenschild an einem Objekt entdeckt kann sich sicher sein, eine seriöse und qualifizierte Immobilienmaklerin mit jahrelanger Erfahrung an seiner Seite zu haben.



Seit über 20 Jahren ist Tatiana Fischer als Immobilienfachfrau tätig und setzt dabei vor allem auf eins: persönlichen Kontakt, respektvollen Umgang und viel Menschlichkeit.

im Gespräch mit. Dasitzen und den Geschäften zusehen ist für die engagierte Macherin – die zudem seit über zehn Jahren im Prüfungsausschuss der IHK Darmstadt sitzt – keine Option. Über ihre Mitgliedschaft und aktive Mitarbeit im Verband IVD hat die langjährige Maklerin zudem Zugriff auf ein schlagkräftiges Netzwerk rund um das Thema Immobilien, etwa direkt und ohne Umwege zu einem Anwalt, falls Fragen bestehen oder juristischer Beistand notwendig wird. „Im Verband können wir uns täglich austauschen über neueste Branchennachrichten, Objekte und Kunden“, zählt Tatiana Fischer einen großen Vorteil ihres IVD-Engagements auf, „auch der Zugriff auf geballtes Know-

how ist riesig.“ Auf der Plattform www.ivd24immobilien.de etwa stellen geprüfte Verbandsmitglieder ihre Angebote ein, was oft sogar um einige Tage früher als auf anderen Webseiten passiert. Trotz der aktuellen Marktlage mit hohen Preisen für Häuser, Wohnungen und Co. in bestimmten Lagen rät Tatiana Fischer deutlich davon ab, den Verkauf privat zu organisieren, ohne einen qualifizierten Makler beauftragt zu haben. „Wenn man eine Immobilie verkaufen möchte, dann ist man oft befangen – vielleicht sogar ohne es zu merken. Ob Elternhaus oder Wohnstatt für lange Jahre, eine persönliche Beziehung ist für eine objektive Bewertung und einen sauberen Verkauf immer hinderlich. Das Einschal-

ten einer neutralen Person wie dem Makler kann hier goldwert sein“, rät die Griesheimerin dazu, den Fachmann ranzulassen. „Es gibt keine Argumente dafür, es nicht mit einem Makler zu versuchen. Ich achte genau darauf, dass jeder am Ende glücklich ist und das bekommen hat, was zu ihm passt und was er braucht. Mit Erfahrung und Fachwissen findet man immer eine Lösung für beide Seiten.“ Anstand und Menschlichkeit stehen auf Tatiana Fischers To-do-Liste dabei ganz weit vorne.

Weitere Infos: Tatiana Fischer Immobilien, Schöneberggasse 77, Griesheim, (06155) 8776299, (0170) 2277500, www.refugium-tfi.de, info@refugium-tfi.de.