



Gabriela Karbner (r.) kennt jeden ihrer Kunden persönlich und sucht nach Wohnraum, der ideal passt zu den Vorstellungen ihrer Klientel. So soll es bleiben, auch wenn die Maklerin nach zehn Jahren ihr Portfolio nun erweitert: Ab sofort kümmert sie sich neben Vermietungen auch um Immobilienverkäufe.

Foto: Berit Erlbacher

## „Für jeden Kunden die richtige Wohnung“

Schönbuch Immobilien Service: Nach zehn Jahren als Vermietungs-Maklerin vermittelt Gabriela Karbner jetzt auch Verkaufsobjekte

Zum zehnjährigen Jubiläum erweitert der Schönbuch Immobilien Service – eine Immobilienagentur mit Sitz in Holzgerlingen – sein Tätigkeitsfeld: Neben der Vermittlung von Mietwohnungen zählen fortan auch Immobilienverkäufe zum Portfolio.

VON SABINE ELLWANGER

**HOLZGERLINGEN.** Seit zehn Jahren ist die selbstständige Maklerin Gabriela Karbner erfolgreich am Markt. Das Metier ihres Ein-Frau-Unternehmens Schönbuch Immobilien Service war bisher das Vermitteln von Mietwohnungen, überwiegend für private Kunden. Gabriela Karbner arbeitet allein – sie kennt und betreut jeden Kunden persönlich und beschränkt sich bewusst auf Objekte im Kreis Böblingen. So soll es bleiben. Doch jetzt wird das Geschäftsfeld um den Bereich der Immobilienverkäufe erweitert.

Die aktuell eingeführte Gesetzesänderung zum „Bestellerprinzip“ hat diese Neupositionierung befeuert. „Ja, ich erwartete schon

einen vorübergehenden Auftragsrückgang im Bereich Vermietungen“, sinniert Gabriela Karbner. „Und die neue Regelung macht es nicht einfacher. Wenn heute ein Mieter interessiert zum Beispiel aus Hamburg hier eine Vier-Zimmerwohnung sucht, muss ich nachweisen, dass ich erst auf seinen Auftrag hin die Suche gestartet habe, um dann vom Mieter, nicht vom Vermieter die Provision zu erhalten.“ So wie in den Anfängen, als sie abends über einem Stapel mit Objekten und einem Stapel mit Anfragen brütete, sei es heute nicht mehr.

Gabriela Karbner erwartet aber, dass sich viele ihrer treuen Stammkunden der erfolgreichen Dienstleistungen erinnern und sie dennoch weiter beauftragen, auch wenn sie seit dem 1. Juni nun verpflichtet sind, die Courtage dann zu übernehmen. „Meines Wissens gab es niemals einen Streit nach meinen Wohnungsvermittlungen“, sagt die Maklerin. Was sie nicht zuletzt auf die sorgfältig ausgestellten, detaillierten Übergabeprotokolle zurückführt: „Darin wird jeder Kratzer im Fußboden und jeder Rollladen, der nicht richtig schließt, festgehalten. Für mich ist es einfach immer besonders schön, wenn Kunden wieder kommen, weil sie sich

gut betreut gefühlt haben“, sagt die Immobilien-Fachfrau, die aus dem Bankbereich zu ihrem heutigen Metier kam.

„Als die zwei jüngeren unserer drei Kinder klein waren, wollte ich mich beruflich neu orientieren. Flexibler. Selbständig. Von zu Hause aus – das war die Vorstellung“, sagt sie. Welche Gabriela Karbner entschlossen realisiert hat. „Allerdings war das Modell von Anfang an dann so erfolgreich, dass schnell eine Vollzeitbeschäftigung draus wurde. Aber das klappt bestens. Ich bin morgens viel unterwegs, nachmittags zu Hause und ab 17 Uhr habe ich Kundentermine. Dann ist mein Mann da“, lächelt sie.

### Immobilienuche wird direkt auf Zielgruppen zugeschnitten

Zur perfekten Makler-Dienstleistung gehören ihrer Ansicht nach nicht nur die optimale Präsentation mit Visualisierung in geeigneten Medien und die persönliche Betreuung, sondern auch Detailarbeiten wie die Absprache, die Terminierung und Durchführung von Besichtigungen. Entscheidend sei zudem eine sehr gute Kenntnis

der Kundenwünsche und deren Lebensumstände. Denn: „Eine alleinerziehende Mutter fühlt sich in einem anonymen Viertel nicht wohl, ein Rentnerhepaar, das vom zu groß gewordenen Haus in eine Wohnung umsiedelt, lebt lieber in einem Stadtteil mit aktiver Seniorenarbeit und findet dort schneller Anschluss. Man muss auch die Brennpunkte kennen, genau zuhören und für jeden Kunden die richtige Wohnung finden. Die gibt es!“

Das Budget des Auftraggebers sei dabei nicht entscheidend, wohl aber die genaue Kenntnis jeder Gemeinde und jedes Viertels in ihrem Gebiet: „Ich muss wissen, wo die Einkaufsmöglichkeiten, Kindergärten, Schulen und etwa Freizeitangebote sind, damit ich für den Kunden das Passende finde“, ist ihre Devise, „deshalb beschränke ich mich bewusst auf Objekte im Großraum Böblingen.“

So soll es auch beim Immobilienverkauf bleiben. „Ich arbeite weiter wie bisher. Und selbstverständlich bringe ich der 85-jährigen Kundin, die keinen E-Mail-Anschluss hat, das Übergabeprotokoll persönlich vorbei“, verspricht Gabriele Karbner.