

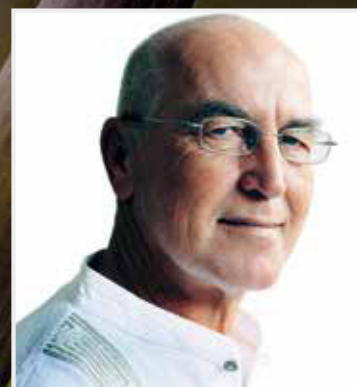
DAS MAGAZIN FÜR EIN NEUES ÖKOLOGISCHES BEWUSSTSEIN

# NATURSCHECK

www.naturscheck.de

AUSGABE WÜRTTEMBERG NORD

\*EUR 3,50



**\*WER LOSLÄSST, HAT ZWEI HÄNDE FREI – Interview mit dem Autor und Achtsamkeitslehrer HAN SHAN**

**\*ZURÜCK ZUR MENSCHLICHKEIT**  
Die vier noblen Gesetze des Zusammenlebens

**\*NUR WAS MAN LIEBT, DAS SCHÜTZT MAN**  
15. NaturVision Filmfestival in Ludwigsburg

**\*DER REGIONALE GENUSSFÜHRER**  
Wo man Gutes und Ökologisches auf den Teller bekommt



**\*WER RETTET WEN? – Interview mit den Filmemachern LESLIE FRANKE und HERDOLOR LORENZ**

Foto: Torsten Haag

ISSN: 1869-0300

naturscheck sommer 2016



## NATURSCHECK-Tipp des Monats – Sie suchen eine Immobilie oder möchten Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten? – Bei Martin Lang sind Sie in besten Händen



Der Immobilienmarkt boomt. In der Sparte Immobilienberufe liegt das Ansehen des Immobilienmaklers jedoch auf dem 20. und letzten Rang. Ein Grund ist sicher die Tatsache, daß der individuelle Einsatz mancher Makler in keinem Verhältnis steht zur am Ende verlangten Maklerprovision. Daß es auch anders geht, das beweist der Untergruppenbacher Immobilienmakler Martin Lang. Er setzt auf Menschlichkeit, Ehrlichkeit und Vertrauen. Und die Kunden danken es ihm. Mehrere NATURSCHECK-Leser haben ihn uns als »den etwas anderen Immobilienmakler« empfohlen.

**M**artin Lang ist ein sogenannter Quereinsteiger. Lange war er in einem Großunternehmen tätig, fand dort jedoch keine berufliche Erfüllung. »Zum einen konnte ich mit der Art, wie heutzutage mit Menschen umgegangen wird, absolut nichts anfangen. Aber auch das Streben nach Selbstverwirklichung hat mich angetrieben!«, erläutert Martin Lang seine Beweggründe: »Einer Tätigkeit nachzugehen, die mir Spaß und Freude bereitet, ist ein großer Segen. Und ich bin jeden Tag dankbar dafür.«

Nachdem Martin Lang eine Makler-Ausbildung bei der IHK absolviert hatte, star-

tete er durch und begann 2011 sein Unternehmen aufzubauen. Und schnell hat sich auch der Erfolg eingestellt. Sehr positive Kundenbewertungen und eine 100 %ige Weiterempfehlungsquote bei Immobilienscout haben ihr Übriges getan. Deutschlands größtes Immobilienportal hat ihm bescheinigt, daß er für seine Immobilien durchschnittlich 70 % mehr Kontaktanfragen erhält als seine Maklerkollegen in der Region Heilbronn.

2015 wurde er vom Nachrichtenmagazin FOCUS unter die TOP 1.000 der besten Immobilienmakler Deutschlands gewählt. Und von Europas

größtem Immobilienmagazin erhielt er 2016 die Auszeichnung »BELLEVUE BEST PROPERTY AGENT 2016«. Lediglich 697 europäische Immobilienunternehmen erhielten dieses besondere Qualitätssiegel.

»Natürlich muß beim Verkauf einer Immobilie eine realistische Wertvorstellung vorhanden sein, sonst kann auch der engagierteste Makler keinen Kunden finden. Egal wieviel Mühe und Zeit er investiert«, erklärt Martin Lang. Ansonsten setzt er ganz auf das Prinzip Dienstleistung. Mit einer speziellen Kameraausrüstung kann er bei repräsentativen Immobilien eine virtuelle 360° Panoramatour durch das Gebäude und den Garten erstellen. Für Luftaufnahmen können bei Bedarf auch mit Kameras bestückte Drohnen eingesetzt werden.

»Um für den Verkäufer den bestmöglichen Preis zu erzielen«, so Martin Lang, »ist eine perfekte Darstellung in der Vermarktung Gold wert.« Laut einer Studie sollen Immobilienbesitzer ihr Verkaufsobjekt doppelt so schnell und um bis zu 15 Prozent wertiger verkaufen können, wenn es vorher professionell für den Verkauf vorbereitet und in Szene gesetzt wurde.

Der Erfolg gibt Martin

Langs Philosophie Recht. So konnten im letzten Jahr 11 seiner 25 verkauften Immobilien zum Angebotspreis oder höher verkauft werden. Bei den restlichen Verkäufen mußte lediglich ein Preisnachlaß von durchschnittlich 2,4% gewährt werden.

Inzwischen ist auch Sohn Kevin mit ihm Boot und durchläuft gerade eine Maklerausbildung. Er ließ sich von seinem Vater und dessen Einstellung begeistern. »Ich denke positiv und wünsche mir die Dinge einfach«, so Martin Lang. »Somit finde ich meist schnell den passenden Käufer oder Mieter. Wenn ich das Gefühl habe, es paßt nicht, dann rate ich dem Kunden auch, davon Abstand zu nehmen. Bei meiner Arbeit ist es mir persönlich das Wichtigste, ehrlich, korrekt und fair zu beide Seiten meiner Kunden zu sein. Somit habe ich jeden Tag ein reines Gewissen und kann meinen Kunden in die Augen schauen.«

### Weitere Infos

Martin Lang  
Gepr. Immobilienmakler (IHK)  
Mitglied im IVD Verband  
74199 Untergruppenbach  
Büro: 07130 5894957  
Mobil: 01522 8677858  
info@martin-lang-immobilien.de  
www.martin-lang-immobilien.de