



„Bei uns steht der Mensch im Fokus“

Die Immobilie ist für viele eine sehr emotionale Sache. Doch der Markt wird immer unpersönlicher ... Die FocusStone Immobilienagentur möchte hier eigene Akzente setzen: Es sind Menschen, die eine Immobilie kaufen oder verkaufen, und diese sind genauso einzigartig wie ihre Immobilien. Als Ergebnis steigt dabei die Qualität und der Erfolg ihrer täglichen Arbeit.



Ralph Königbauer und Jessica Honz, geschäftsführende Gesellschafter von FocusStone Immobilien

Mit einer Immobilie sind häufig viele persönliche Erlebnisse verbunden ... für die einen ist es das Elternhaus, für andere sind es die lebenslang abbezahlten eigenen vier Wände. Wenn diese Immobilie nun verkauft werden soll, ist eine ehrliche und fachliche Hilfe willkommen. Das sind prägende Erfahrungen, zumal manche Eigentümer einen so entscheidenden Schritt zum ersten Mal treffen. Aber auch der Käufer trifft diese Entscheidung für viele Jahre und möchte sich in seinem neuen Zuhause wohlfühlen.

Während Käufer und Verkäufer sich mit großem Engagement bei der eigenen Immobilie einbringen, geht es auf dem Immobilienmarkt insgesamt immer unpersönlicher zu. Besichtigungstermine werden zu Massenveranstaltungen, Preisschätzungen erfolgen teils ohne Kundenkontakt im Internet, und bei der Vermarktung werden die unterschiedlichsten Immobilien in immer gleiche Vorlagen gepresst. Dabei hat nicht nur der Mensch die unterschiedlichsten Wünsche und Fragen, auch jedes Gebäude hat seine eigene Geschichte und Besonderheiten. Dies alles immer gleich zu behandeln, wird der Aufgabe nicht gerecht.

Genau hier setzen die Spezialisten von FocusStone an. Jede Immobilie ist genauso individuell wie ihre Besitzer, wissen Ralph Königbauer und Jessica Honz, beide Geschäftsführende Gesellschafter der FocusStone Immobilienagentur. „Wenn wir unseren Kunden begegnen, interessiert uns auch der Mensch dahinter“, sagt Ralph Königbauer. „Wir hören dem Kunden zu und erarbeiten mit ihm gemeinsam seine Ziele ... Der Prozess der Vermarktung ist dabei genauso individuell wie seine Immobilie selbst. Wir nehmen uns Zeit für den Kunden.“

„Erst diese sehr persönliche Arbeitsweise ergibt für uns die gewünschte Qualität in Kauf- und Verkaufsprozessen“, bestätigen die beiden erfahrenen Immobilienexperten. Jessica Honz erklärt das an Beispielen. Bei Terminen vor Ort gibt sie aus neutraler Sicht Tipps, wie die Immobilie mit einfachen Mitteln vor dem Verkauf aufgewertet werden könnte. Im Gespräch mit den Kunden erarbeitet sie auch eine individuelle Strategie: Wie sieht der Zeithorizont aus? Soll die Immobilie schnell verkauft werden oder hat man Zeit für einen Wunschkunden? Das hat Auswirkungen auf Preis und Verhandlungen. Erst wenn sie alle Vorstellungen des Kunden kennt, sind weitere Gespräche und Behördengänge zielführender.

Alles aus einer Hand – das hat zahlreiche Vorteile. Die Kunden werden von vielen Dingen entlastet, die Prozesse werden beschleunigt und vereinfacht. „Der Kunde spart Zeit und Nerven“, fasst Jessica Honz als Vorteile zusammen. „Und wir gehen gerne die Extrameile mit unseren Kunden“, ergänzt Ralph Königbauer. „Zu unserem Anspruch gehört auch, dass wir mit potenziellen Interessenten grundsätzlich nur Einzeltermine vereinbaren.“ Jedes Objekt wird nach Bankenstandard eingewertet und mit der Marktkennntnis der jeweiligen Lage verglichen. Für eine ansprechende Präsentation werden professionelle Fotos und je nach Objekt mit Homestaging, Drohnenaufnahme oder eigenem Video ins optimale Licht gerückt. Diese Arbeitsweise, die auf Qualität und persönliche Bedürfnisse setzt, hat sich bewährt. „Vertrauen ist die schönste Form der Anerkennung“, sagt Jessica Honz. Das Motto wurde daher auch der Leitfaden ihrer letzten Marketingaktion.

Von der Vermarktung bis zur Kapitalanlage: alles aus einer Hand

Bonitätsprüfung, marktgerechte Verkaufspreiseinschätzung, Bewertung, Gutachten, Anlage im Investmentmarkt und bei Hausverwaltung: Die Spezialisten von FocusStone Immobilien bieten eine große Bandbreite an Dienstleistungen an. Neben der Vermittlung von Wohnimmobilien liegt ein starker Fokus auf Investments. Vermögende Privatkunden sowie institutionelle Investoren wie Family Offices oder Pensionsfonds suchen lukrative Alternativen zum aktuell niedrig verzinsten Geldmarkt. Dem Kunden der FocusStone Immobilienagentur steht ein umfangreiches Netzwerk mit Ankaufprofilen, Suchaufträgen und Bestandsimmobilien im On- und Off-Market zur Verfügung.

Auch werden Pflegeimmobilien als Kapitalanlage angeboten – vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung ein sicheres Wachstumssegment. Als zertifizierter Partner der CareStone Senior Living, einem renommierten Bauträger und Verwalter im Bereich von Seniorenwohnen und Pflegeimmobilien seit über 20 Jahren, stehen die Experten gerne für alle Fragen zur Verfügung. Das Portfolio beinhaltet darüber hinaus auch weitere Anlageobjekte, die von der Instandhaltung über die Abrechnung aller Betriebskosten bis zur Mietausfallsicherung ebenfalls eine sorgenfreie und monatlich garantierte Rendite erwirtschaften.

Investoren schätzen einen umfassenden Service. Dazu arbeitet FocusStone mit verschiedenen Kooperationspartnern zusammen, um alle Dienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können. So gehören zum Kreis der Partner auch eine Hausverwaltung, Gutachter für Immobilien und Spezialisten für alle Themen rund um die Finanzierung. FocusStone Immobilien ist Mitglied im Bundesverband der Immobilienwirtschaft BVFI, dem ersten deutschen Immobilienclub Owners Club (dort Geschäftsstelle in Düsseldorf, Köln und Bonn) sowie im Bundesverband der Bauträger BFW in NRW.

„Uns ist die Loyalität zur Region und den Wünschen unserer Kunden wichtig“, betont Ralph Königbauer, Geschäftsführender Gesellschafter von FocusStone.



Hochwertige Immobilien mit persönlichem Charakter: Die FocusStone-Experten legen Wert auf eine Beratung, die die Bedürfnisse ihrer Kunden individuell berücksichtigt.

Leidenschaft für Immobilien und Menschen

Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter von FocusStone Immobilien, Ralph Königbauer und Jessica Honz, sind erfahrene Kenner des Marktes. Ralph Königbauer startete mit 30 Jahren in die Selbstständigkeit und baute seine Expertise in Themen wie Vermögensaufbau, Anlage und Absicherung zuerst auf eigene Rechnung auf. Immobilien rückten dabei immer mehr in den Fokus, denn mit ihrem Wertzuwachs sichern sie auch Vermögen gegen Wertverlust und Inflation ab. „So erwuchs nach und nach eine Leidenschaft“, sagt der heute 55-Jährige. Er bildete sich stetig weiter, baute als Unternehmer seine Netzwerke im On- und Offmarkt immer weiter aus und gründete dann mit seiner Geschäftspartnerin Jessica Honz die heutige FocusStone Immobilienagentur in Monheim am Rhein.

Bereits mit 18 beschäftigte sich Jessica Honz mit Immobilien. Folgend erweiterte sie ihre Erfahrungen in weiteren Wirtschaftszweigen, legte das Studium der Betriebswirtschaft ab und testierte ihre Immobilienkenntnisse als zertifizierte Immobilien-Expertin bei der IHK. Mit dem zuletzt abgeschlossenen Studium der Unternehmenspsychologie sieht sie sich gut im Markt der Unternehmer und Investoren aufgestellt.

Die beiden Inhaber teilen eine gemeinsame Wertebasis: Loyalität und Wertschätzung gegenüber den Auftraggebern und Geschäftspartnern.

Fotos: FocusStone

FocusStone GmbH, Sandstrasse 104, 40789 Monheim, Telefon: 02173-999 5730, Telefax: 02173-999 5739, info@FocusStone.de