



© David Borck Immobiliengesellschaft

Makler mit Vision

Leidenschaft für das Schöne, Innovationsfreude und absolute Professionalität: Die David Borck Immobiliengesellschaft steht für exklusive Projekte und Wohnräume in Deutschlands Hauptstadt.

ZWEI MAKLER, EINE VISION: Was 2010 mit dem Dreiklang aus Expertise, Ästhetik und Unternehmergeist seinen Anfang nahm, zählt heute zu den ersten Adressen für exklusive Immobilien in Berlin. Caren Rothmann und David Borck, die Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter des Unternehmens, sehen sich durch den Erfolg in ihrer Haltung bestätigt, die eine exzellente Kundenbetreuung in den Mittelpunkt stellt. Ein weitverzweigtes Netzwerk aus Anwälten, Finanzierungsexperten, Gutachtern und Banken sorgt für bestmöglichen Service. „Ganz gleich ob Privatperson oder Investor“, sagt Caren Rothmann, „wir beraten transparent, unverbindlich, kostenlos und diskret.“ Um diesem hohen Anspruch an die eigene Leistung stets gerecht zu werden, entwickeln die beiden Geschäftsführer ihre Immobiliengesellschaft konsequent weiter und grenzen sich mit ihrem Portfolio klar vom Wettbewerb ab, zum Beispiel mit der Leistungsgarantie für Eigentümer von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Hier bildet stets die Einschätzung des höchstmöglich erzielbaren Kaufpreises die Basis für alle individuellen Marketingmaßnahmen und hochwertigen Verkaufsunterlagen. Ebenfalls zu den angebotenen Services zählen das Anfragemanagement, die Organisation der Besichtigungstermine sowie die Verhandlungen mit ausschließlich liquiden, geprüften Kaufinteressenten. Eigentümer, die sich im ersten Schritt online über den Marktwert ihrer Immobilie informieren möchten, können dies mit wenigen Klicks, dazu kostenlos und unverbindlich auf ihrehausnummer.de

tun. Diese Website zählt zum digitalen „Werkzeugkasten“, mit dem die David Borck Immobiliengesellschaft arbeitet. Die Geschäftsführer gelten als Unternehmer, die etablierte Abläufe gerne infrage stellen und die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen, um innovative Lösungen zu entwickeln. „Wir leben in einer Welt, in der Digitalisierung und Technik immer mehr in den Alltag integriert sind – sei es im Büro, beim Shoppen oder eben auch beim Immobilienerwerb. Für uns als Makler wird es daher ebenfalls wichtiger, Kunden digital zu erreichen und ihnen über neue Tools Mehrwerte anzubieten“, sagt Caren Rothmann. „Deshalb prüfen wir innovative Ideen wie zum Beispiel den Einsatz von Virtual oder Augmented Reality. Vor allem aber nutzen wir digitale Kommunikationskanäle in der Immobilienvermarktung, um potenzielle Kunden online, beispielsweise über Social Media, zu erreichen.“ Auch was die Grenzen digitaler Technik angeht, sind sich Caren Rothmann und David Borck einig. Schließlich sei der Verkauf oder der Erwerb einer Immobilie oft mit „Emotionen, vielen Fragen und persönlichem Vertrauen zum Makler verbunden“ – und all das können digitale Tools nun mal nicht ersetzen. ◆

David Borck Immobiliengesellschaft
Schlüterstraße 45, 10707 Berlin
Tel. 030 88 77 42 50
service@david-borck.de
www.david-borck.de