

Familiäre Immobilienvermarktung

FINGER- SPITZEN- GEFÜHL

Der Wuppertaler Spezialist für Gewerbeimmobilien ist ein Familienunternehmen. Eine Stärke ist die besondere Beziehung zu Kunden wie auch zu Objekten.

Manchmal überträgt sich die Atmosphäre innerhalb eines Unternehmens binnen weniger Momente auf dessen Besucher. Der erste Kontakt mit den Repräsentanten des Maklerbüros Hans M. Stephan Immobilien wirkt nicht nur professionell entgegenkommend, sondern auch geprägt von aufrichtiger Gewogenheit. Der erste Eindruck lässt einen angenehmen internen Zusammenhalt erahnen. „Wir arbeiten als Familie gut zusammen“, sagt Geschäftsführer Hans Michael Stephan, der das aktuell am Böhler Weg in Wuppertal-Barmen ansässige Unternehmen mit seiner Frau Birgit vor etwas mehr als 25 Jahren gründete.

Jeder hat seinen Fokus

Hans Stephans Neffe Johannes stieg 1997 ins Team ein, am ersten Standort Am Clef. Dass sich der heute 42-Jährige zum Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft aus- und zum geprüften Immobilienbewerter fortbilden ließ, statt seine Speditionslehre zu beenden, verdankt er dem Gespür seines Onkels. Der ahnte wohl, dass der Verwandte von einem Branchenwechsel profitieren würde. „Ich mag die variierenden Herausforderungen in unserem Beruf“, sagt Johannes Stephan, der gewerbliche Kaufobjekte mittlerer Größe zu seinem Steckenpferd machte.

Spezialisiert ist das Büro auf gewerblich-industrielle Immobilien im Großraum Wuppertal. „In den vergangenen Jahren haben wir unser Portfolio auf Wohn- und Renditeimmobilien erweitert. Zwischen-

**Wir arbeiten
als Familie gut
zusammen.**

Hans Michael Stephan

durch gab es das auch immer mal, unser erster Abschluss war ein Einfamilienhaus“, erzählt Birgit Stephan. Bei dieser Objektart seien vor allem sie und Tochter Isabelle aktiv, Reihen-, Ein- und Mehrfamilienhäuser ihre Favoriten. „Sie von A bis Z aufzubereiten, hat einen besonderen Reiz“, sagt Isabelle Stephan, die 2003 als Bankkauffrau an Bord ging und sich, ähnlich wie ihr Cousin, weiterbildete: mit einer Ausbildung zur Immobilienfachwirtin und einem betriebswirtschaftlichen Studium.

Baurechtliche Prüfung, Grundbucheinträge, Flächennutzungsplan sind laut der 38-Jährigen drei Beispiele zum Fachwissen, welches das Team abdeckt. „Wir versuchen, sämtliche Objektdetails für die

Kunden zu recherchieren und vorzuhalten“, sagt Isabelle Stephan. Ein Ziel sei, nach erfolgreichem Geschäftsabschluss langfristig ein gutes Gefühl zu haben; womöglich einer der Gründe, weshalb sich der Kundenstamm über die Jahre hinweg stetig vergrößert und sich Kontakte auch nach Jahrzehnten wieder an die Stephans wenden. „Dank guter Aktenführung wissen wir dann schon alles über die betreffenden Immobilien“, sagt Birgit Stephan, die nach eigenen Angaben mit einem besonderen Blick durch die Stadt fährt: „Unsere Objekte, ihre Geschichte und was aus ihnen wird – das liegt uns am Herzen.“

Makler aus Überzeugung

Jenseits des Fingerspitzengefühls, das alle Unternehmensmitglieder bei ihren Projekten an den Tag legen, zeichnet Hans Stephan sein Hang zu umnutzungsfähigen Objekten aus. Außergewöhnliche Auflagen fordern ihn, wie der 64-Jährige schildert. „Kürzlich haben wir drei Objekte im Simonshöfchen unter nicht ganz einfachen Bedingungen veräußert.“ Auch die Nutzung einer Barmer Gewerbeimmobilie als Fitnessstudio sei einst zunächst schwer denkbar, am Ende aber erfolgreich gewesen. Aktuell beschäftigt sich der Spezialist mit dem ehemaligen Freizeitbad „Bergische Sonne“.

Auf Änderungen in der Branche – starkes Interesse an Immobilien einerseits, schärfere Restriktionen bei Bankkreditvergabe andererseits, den erhöhten Bedarf an international gültigen Kaufverträgen – stellt sich die Familie ein. Und bleibt entspannt dabei. „Wir entwickeln uns weiter“, sagt Hans Stephan, der die Zukunft seines Büros gesichert sieht: „Zwei weitere Töchter sind in der Immobilienbranche, Enkel gibt es auch schon.“ Und falls diese später nicht in Opas Fußstapfen treten möchten, bleiben dem Geschäftsführer zufolge dank diverser Verbandszugehörigkeiten noch zahlreiche andere vielversprechende Kontakte.

Tonia Sorrentino

KONTAKT

Hans M. Stephan Immobilien
Böhler Weg 21 b
42285 Wuppertal
Tel. 0202 57 23 76 und 57 10 28
Fax 0202 57 13 24
info@stephan-gewerbeimmobilien.de
www.stephan-gewerbeimmobilien.de