



**Jennifer und Olivier Peters, Inhaber von Peters & Peters Sotheby's International Realty, im Interview mit „leben & genießen“.**

*Man kennt Sotheby's als traditionsreiches Auktionshaus. Wie ist da die Beziehung zu Luxusimmobilien?*

**Jennifer Peters:** Beide Häuser verbindet die Liebe zum Schönen, zum Einzigartigen und zum Exklusiven. Menschen die sich für Kunst interessieren möchten in einem besonderen Ambiente leben. Die gleichen Menschen legen Wert auf Kompetenz, Professionalität und Diskretion. Das bietet Sotheby's und das bieten wir.

**Olivier Peters:** Eine weitere Verbindung zum Auktionshaus ist die wechselseitige Unterstützung. Kunstsammler wenden sich vertrauensvoll an das Auktionshaus wenn Sie ihre Immobilie veräußern möchten. Das Auktionshaus stellt den Kontakt zu uns her. Wir können wiederum unseren Kunden weiterhelfen, wenn Sie Kunstgegenstände veräußern möchten, indem wir ihnen die richtigen Experten des Auktionshauses vorstellen.

*Welchen Vorteil verschafft Ihnen das internationale Netzwerk von Sotheby's International Realty?*

**Olivier Peters:** Das internationale

Netzwerk funktioniert hervorragend, indem wir sehr oft an Kaufinteressenten und Verkäufer weiter empfohlen werden. Diese kamen bisher aus Hamburg, London, USA sowie aus der Schweiz und Frankreich.

Für deutsche Kunden besteht auch ein Vorteil darin, dass wir für diese weltweit Immobilien anbieten können. Sucht ein Kunde eine Finca in Mallorca, eine Villa in Marbella, ein Apartment in New York, London oder Paris können wir uns zusammensetzen, feststellen was gewünscht ist und eine Vorauswahl treffen. Etwaige Fragen und erforderliche Formalitäten können wir besprechen. Ist die Vorauswahl getroffen setzen wir uns mit dem Kollegen in Verbindung und stellen unseren Kunden und seine Interessen vor.

**Jennifer Peters:** Für viele Kunden gehört der Erwerb einer Immobilie nicht zum Tagesgeschäft. Daher bieten wir auch an, den Kunden ins Ausland zu begleiten. Unsere Kunden profitieren auch davon, dass sie sich ohne Sprachbarrieren erklären können. Zudem müssen sie sich nicht an verschiedene einheimische

Makler wenden. Unsere Partner aus dem Netzwerk stehen weltweit für die gleichen Werte, die auch wir vertreten.

*Was unterscheidet Sie von anderen Maklern?*

**Jennifer Peters:** Wir legen als unabhängige Unternehmer sehr großen Wert auf die Umsetzung unserer Vorstellungen. Unsere Vorstellungen können wir in 4 Säulen festhalten: Internationalität, Kompetenz, Professionalität und Diskretion.

Zur Internationalität bleibt noch zu sagen, dass wir, gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, unsere Kunden in Englisch, Französisch, Spanisch, Luxemburgisch und natürlich Deutsch beraten.

**Olivier Peters:** Wir stehen unseren Kunden mit Kompetenz zur Seite. Unsere Mitarbeiter können alle eine immobilienpezifische Ausbildung nachweisen.

**Jennifer Peters:** Unsere Professionalität und Diskretion ergeben sich aus unserem beruflichen Werde-



gang. Wir sind beide gelernte Juristen. Während Olivier als Partner in einer Wirtschaftskanzlei ausschließlich mit privaten und institutionellen Kunden zu tun hatte, konnte ich meine Erfahrungen in einem Investmenthaus sammeln. Beide sind wir den Umgang mit vermögenden Menschen und mit Menschen in verantwortungsvollen Positionen gewohnt. Daher können wir mit Selbstverständnis auf diese Menschen zugehen.

**Olivier Peters:** Unabdingbare Grundlage für unser Unternehmen ist der Glaube daran, dass die Vermittlung von Immobilien ehrliche Beratung mit dem Angebot umfangreicher Dienstleistung sein soll. Wir erfinden keine zweiten Interessenten. Wir bieten unsere Unterstützung bei Verhandlungen mit dem Käufer und während des Notartermins an, drängen uns jedoch nicht auf. Wir legen Wert darauf, dass unsere Kunden ihre neue Immobilie mit einem guten Gefühl kaufen und jederzeit wissen eine freie Entscheidung treffen zu können.

*Das ist die Käuferseite. Was können Sie dem Verkäufer bieten?*

**Olivier Peters:** Neben einer sehr hochwertigen Präsentation der Immobilie mittels professionellen Fotos, angemessener textlicher Gestaltung und Hochglanzbroschüren, profitieren die Verkäufer vom Netzwerk Sotheby's International Realty. Auch aufgrund der enormen internationalen Veröffentlichungsmöglichkeiten. Allen voran die hauseigenen Magazine Sotheby's at Auction, Reside und Portfolio. Sotheby's at Auction und Reside werden weltweit an alle Kunden des Auktionshauses Sotheby's versendet. Des Weiteren nutzen wir die Vermarktungsmöglichkeiten über Financial Times



und Wall Street Journal. Im Hinblick auf Anlageimmobilien können wir auf unsere privaten Kontakte zurückgreifen. Allein der Umstand, viele Menschen zu kennen und ansprechen zu können, mithin in den entscheidenden Kreisen kommunizieren zu können, öffnet Türen.

*Sie sagen, Sie bieten „besondere“ Immobilien an. Was verstehen Sie darunter?*

**Jennifer Peters:** Unter „besonderen“ Immobilien verstehen wir Immobilien, die Charme haben. Immobilien die besonders schön oder in so genannter Bestlage liegen, außergewöhnliche Architektur widerspiegeln oder sich in ihrer Individualität unterscheiden. Das können Singlewohnungen sein, Einfamilienhäuser, Neubauten oder Altbauten, ein Gestüt bis hin zu Burgen und Schlössern. Das kann auch mal sanierungsbedürftig sein, darauf kommt es nicht an. Genauso wenig kommt es auf den Preis an.

**Olivier Peters:** Auch Mehrfamilienhäuser, ein Ladenlokal oder Bürogebäude zählen dazu, sofern sie die vorgenannten Kriterien ausweisen.



Familienanwesen in Wiesbadener Bestlage  
402 m<sup>2</sup> – 1.895.000,- Euro



Wohnen und Arbeiten in repräsentativen Räumen  
im Frankfurter Westend, ca. 187 m<sup>2</sup> – 1.062.875,- Euro



Die einzige Bauhausvilla in Wiesbadener Bestlage  
ca. 168 m<sup>2</sup> zzgl. ca. 70 m<sup>2</sup> Anbau – 998.000,- Euro



Traumwohnung im Frankfurter Westend  
ca. 360 m<sup>2</sup> – 2,1 Mio. Euro.



Designerstück im Frankfurter Westend  
ca. 137 m<sup>2</sup> – 687.950,- Euro