

IMMO ELITE

MAGAZIN

**WEIL WIR
FÜR SIE DIE
BESTEN SIND**

Profitieren Sie
vom Experten

DIRK KÜPPERS

TOP CONCEPTION - DIE IMMOBILIEN MAKLER



IHR **IMMOBILIENMAKLER** IN HILDEN, MONHEIM, LANGENFELD, BONN UND DÜSSELDORF



Dirk Küppers

Seit 1979 geht es meinem Team und mir um Qualität. Um Qualität rund um die Immobilie. Auf allen Ebenen erwartet man zu Recht von uns, dass wir immer ganz vorne dabei sind, wenn es darum geht, Immobilienverkäufer „glücklich zu machen“. Das fängt damit an, technisch up to date zu sein. Hierzu gehören Prozesse, Handlungsanweisungen und ...

Marketing, angefangen beim Fotografieren, 360-Grad-Touren, Home Staging, Animationen, VR-Technik. Die eigene Grafik- und Designabteilung wird tätig bei der Exposé-Erstellung und multimedialer Werbung. Print, Plakat, Panels im Stadtbild Social Media etc. Alles nur mit einem Ziel: optimale Ergebnisse für den Immobilienverkäufer.

DIRK KÜPPERS VON TOP- CONCEPTION IM INTERVIEW

top
conception

Die
Immobilien
Makler

Die **top-conception** verfügt über gut ausgebildete Mitarbeiter. Die **Expertise** aus allen drei Bereichen kommt hier zusammen: **bautechnisches Wissen, juristische Kenntnisse, kaufmännisches Können.**

Was kann ein Immobilienverkäufer von Ihrem Unternehmen erwarten?

Das wir verstehen, was für ihn wichtig ist. Für den einen ist es ein schneller, für den anderen ein diskreter Verkauf, dann eventuell ein maximaler Kaufpreis oder die Wiederherstellung des Familienfriedens. Vielleicht ein Notverkauf, quasi über Nacht. Oft sind es auch Vorsorge- oder Versorge-Fragen mit den Stichworten Erben, Scheidungen, Erbauseinandersetzungen, Moderation, Portfoliogestaltung. Und nicht zu vergessen der ganze Bereich Teilverkauf/Leibrente ... Hier finden wir die jeweiligen Lösungen mit und für den Immobilienverkäufer.

"WIR SIND IMMER OFFEN UND EHRlich GEGENÜBER UNSERER KUNDEN - NUR SO KÖNNEN WIR ALLE FRAGEN ZU 100% BEANTWORTEN"

Worin unterscheiden Sie sich von anderen Maklerbüros?

Durch den unbedingten Willen, für den Verkäufer erfolgreich zu sein. Die top-conception verfügt über gut ausgebildete Mitarbeiter. Die Expertise aus allen drei Bereichen kommt hier zusammen: bautechnisches Wissen, juristische Kenntnisse, kaufmännisches Können. Wenn man dies dann auch noch mit Erfahrung kombinieren kann ... Wir haben nicht den Anspruch, Diener zweier Herren zu sein - wir vertreten ausschließlich die Interessen der Verkäuferseite! Dies ist eine klare, saubere Position. Ebenfalls wichtig ist die Zerlegung des Akquisitions- und des Verkaufsprozesses. Hierdurch können wir sicherstellen, dass jeder Arbeitsschritt durch den jeweils Besten ausgeführt wird. Hier kommt dann das Prinzip „**Qualität durch Spezialisierung**“ zum Tragen.

Warum ist bei Käufern und Verkäufern so wenig über die eigentliche Leistung der Immobilienmakler bekannt?

Wie oft waren Sie in Ihrem Leben beim Bäcker? Sie wissen dort genau, was der tut und was Sie erwartet, nicht wahr? Wie oft war ein Käufer oder Verkäufer bei einem Makler im Büro? Es ist für ihn ein Ignotus locus - ein unbekannter Ort. Es fehlt hier an Erfahrung - also besteht Unsicherheit. Ebenso glaube ich, dass das Maklerbusiness von außen betrachtet ein Eisberg ist: 6/7 sind nicht zu sehen. Exposé - Besichtigung - Kaufvertrag - viel Geld. Fertig! Neue Auszubildende oder Praktikanten sind zunächst überwältigt von der Aufgabenfülle und den notwendigen Kenntnissen, derer es bedarf, um die Arbeit für die Kunden auf hohem Niveau zu erbringen.

Deshalb ist es umso wichtiger, Vertrauen aufzubauen. Hierzu gehört Ehrlichkeit: die Offenheit, sämtliche Fragen von Kunden ehrlich zu beantworten. Auch bei falschen Erwartungshaltungen / überhöhten Kaufpreisvorstellungen etc. . Mit Fachkenntnis Realität zu geben - das darf man von einem Experten jedweder Couleur erwarten - nicht wahr? Klingt alles ein wenig antiquiert - passt aber zu unseren Werten.



Worauf sollte ich als Verkäufer bei einer Besichtigung achten?

Zunächst einmal: Was ist eine Besichtigung nicht? Ein Schaulaufen! Das heißt, als Makler wollen wir nicht den Kontakt zwischen dem eventuellen Käufer und dem Verkäufer herstellen. Eine Besichtigung ist keine Dating-Veranstaltung.

Der Interessent hat sehr viele Informationen bereits vorher verpflichtend zur Kenntnis genommen. Es gab vorher ein Interview zu Wünschen und Vorstellungen und seiner Fähigkeit, einen Kaufpreis auch bezahlen zu können. Er hat das Exposé gelesen, sich die Umgebung bereits angeschaut und sich mit der 360-Grad-Tour das Objekt bereits ausführlich angesehen, was wir auch nachprüfen. Erst danach kommt es zu einer Vor-Ort-Besichtigung. Diese läuft seitens des Maklers hoch konzentriert ab. Er wird sich vollständig mit dem Käufer befassen, um die bei jedem Interessenten sehr unterschiedlichen Fragen beantworten zu können. Ebenso muss der Makler zuhören und empathisch erspüren, wonach der Kunde Ausschau hält. Deshalb empfehlen wir den Verkäufern einer Immobilie, hierbei nicht mit anwesend zu sein; allzu leicht wird Kundenkritik am Objekt, dem Zustand oder gar an der Lebensweise des derzeitigen Eigentümers sehr persönlich genommen. Helfen „tut“ aufräumen, entpersonalisieren, lüften und eine volle Beleuchtung.

Kann man seine Immobilie nicht auch selbst verkaufen?

Wir leben in einer arbeitsteiligen Welt. Wir haben uns in unserer Gesellschaft darauf geeinigt, dass wir jeweils das tun, was wir beherrschen und was wir können.

Die Versuchung ist groß, den Verkauf selbst zu erledigen. Man kann mit dem Handy Fotos machen, sein Haus selbst beschreiben, die Türe öffnen ... ach ja, den Vertrag macht ja der Notar – fertig. Kann doch jeder, nicht wahr? Es ist wie beim Zähne ziehen – es wird wehtun.

"Man braucht die Werkzeuge, und die Ausbildung, nicht nur ein Tutorial bei YouTube"



Man braucht die Werkzeuge, die Ausbildung, nicht nur ein Tutorial bei YouTube, Erfahrung, Wissen, Zeit – und bei Komplikationen? Alles Easy!? Natürlich wird das Ergebnis beim Selbst-versuch genauso gut!!! Die möglichen Komplikationen beim Immobilienverkauf? Kaufpreis geringer, 6 % Provision gespart. Super, nur leider 15 % zu billig verkauft. Der Kunde bezahlt den Kaufpreis nicht. Die Besichtigung war eine Erkundungs-Tour für den Einbrecher. Der Käufer hat viel Zeit verschwendet. Weitere Nachteile: Telefonate, Fragen, Fragen, Fragen, nutzlose Besichtigungen. Preislich unkeusche Angebote, Hinhalte, verlorene Zeit, Verkauf später nach dem Motto: nur noch weg. Die Liste ist unerschöpflich.



Eine Immobilien Besichtigung ist keine **Dating-Veranstaltung.**

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen und mit Ihnen gemeinsam einen maßgeschneiderten Plan zu erstellen.

JETZT KOSTENFREIES

ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN

top conception – Die Immobilienmakler
Weil wir für Sie die Besten sind

02173 - 1091191

