

juni 2011

woman

Schleswig-Holstein & Kiel

in the city

Mit 5 Seiten Verlosungen:

EX-MODELS GRÜNDEN
AGENTUR:
MODELN MIT HERZ

KREUZFAHRT
KONZERT
KIEL-HEFT

shopping
das
will
ich auch!

Verbraucher werden kritischer:

Wie rein ist unser Wasser?

woman in the city Juni:

Anke-Luise Lindenau

Brush up your Business:
Facelifting für laden & Büro

ON STAGE AT HOME

ANKE-LUSE LINDENAU IST DIE WOMAN IN THE CITY JUNI

Sie wohnt ungewöhnlich, passend zu einer ungewöhnlichen Frau mit einem ungewöhnlichen Beruf. Anke-Luse Lindenu ist in szeniert Häuser, sie wohnt in einem Showroom und ihr Haus steht mitten auf einer Werft.



Als eine »Kontaktbotschafterin« bezeichnet sie ihre Tätigkeit als Immobilienmaklerin. »Wer mich bucht, hat das qualifizierte Rundumpaket«, sagt die 53jährige. »Vom Wunsch nach einer Immobilie bis zur neuen Heimat biete ich den Kunden alles«, sagt sie. Die Erfahrung, die richtige Beratung und die richtige Präsentation machen den Unterschied zu ihren Kollegen in dieser Branche aus. In Kiel ist sie die erste, die das sogenannte »Home-staging« anbietet. Stage heißt Bühne und so werden Immobilien von Anke Luise Lindenau »in Szene« gesetzt. Dieses Konzept hat amerikanische Wurzeln, dort werden sogar leere, zum Verkauf stehende Häuser von »Bilderbuchfamilien« bewohnt.

Ihre Spezialität ist das Kontakten von Investoren und Verkäufern: Sie kennt jeden, jeder kennt sie, ihr Name öffnet viele Türen. So nahm auch Landesvater Peter Harry Carstensen ihre Dienste in Anspruch, als er eine Wohnung in Kiel suchte – und mit Anke-Luises Hilfe auch fand.

Auf der Lindenau Werft ist es das erste Privatwohnhaus in Deutschland, das von Anke-Luise Lindenau so hergerichtet wurde, dass sich ein Verkäufer oder Vermieter einer Wohnimmobilie vor Ort in einem geliebten Haus aussuchen kann, wie er seine Immobilie aufwerten kann. Das Erdgeschoss des Wohnhauses, das die Familie Lindenau auf dem Werftgelände nach dem Krieg bezog, ist inzwischen ein einziger Showroom. Hier hat die Maklerin bereits in Szene gesetzt, woraus sich Immobilienbesitzer herausuchen können, was zu dem Haus passt, das sie anzubieten haben. »Die Entscheidung darüber, ob der Kunden ein Haus kauft oder nicht, fällt in wenigen Sekunden«, ist ihre Erfahrung. Der Preis spiele da eher eine untergeordnete Rolle. Deshalb sei es so wichtig, dem Kunden einen Eindruck zu vermitteln, wie es in seinem späteren Heim aussehen könnte. »Wenige Menschen haben Fantasie genug, sich eine leere Immobilie eingerichtet vorzustellen«, sagt Anke-Luise Lindenau. Und ergänzt: »Nicht jeder Zahnarzt oder Kaufmann hat Zeit oder Lust, sich mit Immobilien zu beschäftigen«.

Die Idee, ihr Erdgeschoss in einen großen Showroom zu verwandeln, kam ihr nach der Trennung von ihrem Mann und dem späteren Auszug der beiden Kinder. »Ich lief hier in dem riesigen Haus herum und fragte mich, was ich mit all den Zimmern anfangen soll.« Dabei kam ihr die Idee, hier zu zeigen, wie Wohnungen und Häuser aussehen können. Denn oft genug hatte sie Kunden Traumimmobilien gezeigt, »aber der Funke sprang nicht über«. Kaufen oder Mieten sei immer eine Gefühlentscheidung. »Hier fühle ich mich wohl«, das sei es, worauf es ankomme. Der Kunde habe nur Bruchteile von Sekunden Entscheidungszeit. »Also muss eine Wohlfühlatmosphäre geschaffen werden, um den Kunden in diese Stimmung zu versetzen. Geruch, Wärme, Präsentation und vor allem die Gesprächsführung sind ein wichtiger Bestandteil. Die Zeiten einer kalten Glühbirne, die von der Decke baumelt und abgestellter Heizung sind vorbei.«, sagt die von ihrem Ansatz überzeugte Frau.

Und in ihrem Haus kann sie zeigen, wie eine Immobilie ein-

gerichtet sein kann: Platz gab es reichlich und Einrichtungsgegenstände aus mehreren Jahrhunderten ebenfalls. Alles kann der Kunde hier mieten, von der antiken Anrichte bis zu Meyers Universallexikon in 32 Bänden von 1864. Das hat natürlich seinen Preis. Gut investiertes Geld, meint sie, denn: »Für jede 1000 Euro, die man mir für die Inszenierung zahlt, kann man locker 20000 Euro mehr



„Als Spezialist im Dialogmarketing arbeitet die Perry & Knorr Gruppe mit rund 1.000 Mitarbeitern ausschließlich für Auftraggeber, die sich im Umgang mit ihren Bestandskunden zu einem besonders hohen Anspruch verpflichtet fühlen.“

Zum Aufbau eines Projektes für Sky Deutschland Fernsehen suchen wir neue, engagierte und flexible Mitarbeiter.

Stellen:
Kundenbetreuer/innen Inbound
(Vollzeit/Teilzeit)

Sie bearbeiten telefonisch Kundenvorgänge im kaufmännischen und technischen Umfeld.

Sie verfügen sowohl über kaufmännische als auch technische Grundkenntnisse.

Weiterhin sind Sie zeitlich flexibel um sich an die Bedürfnisse des Marktes anzupassen.

Als sehr wachstumsstarkes und profitables Unternehmen bieten wir Ihnen eine spannende Arbeitsatmosphäre in einer außergewöhnlichen Arbeitswelt. Zuverlässigkeit, Stabilität und Freude am Umgang mit Menschen sind Eckpfeiler unseres täglichen Handelns.

Rufen Sie uns an, mailen oder schreiben Sie uns!

Perry & Knorr Kiel GmbH –Personalabteilung–
Am Germaniahafen 2, 24143 Kiel
Tel.: 0431 / 55072-500
kiel@perry-knorr.com <http://www.perry-knorr.com>



für die Immobilie erzielen.« Seit 1994 ist sie als Immobilienmaklerin selbständig, weiß genau worauf es ankommt, um ein Immobilienobjekt „aufzubereiten“ und bestens zu präsentieren.

Vor Ort werden in persönlicher Atmosphäre die Vorstellungen der Kunden beraten. Jede Ecke, jedes Zimmer hat ein Thema: Landhaus, Designer, Mediterran, Küche, Bäder, Bilder, Lampen, Silber. Ihre Showrooms sind voll mit Sachen, die in Räumen eine behagliche oder schicke Atmosphäre schaffen. Antike Vitrinen können hier ebenso angemietet werden wie Designersofas oder auch ein Flügel. Mit manchmal wenigen Mitteln wird das zu veräußernde Objekt von Anke-Luise Lindenau eingerichtet, fotografiert und in die entsprechenden Immobilienportale eingegeben.

»Ich komme persönlich mit den ausgewählten Sachen, dekoriere, mache Führungen

und gestalte die Verträge.« Anschließend kann das Objekt in ihren Verwaltungsbestand gegeben werden.

Schon der Eingangsbereich ist die wichtige Visitenkarte einer Immobilie. »Ein sauberer Garten mit ein paar Blühpflanzen, eine gepflegte Terrasse, die zum Grillen einlädt, ein Zauberbalkon, schon ist der erste Eindruck positiv«, meint die Immobilien-Profi. Wenn dann noch die persönlich gesetzten Randbedingungen stimmen, sind alle Parteien zufrieden und ein neues »Zuhause« ist gefunden.

W Dietmar Wagner

Und die nächste woman in the city? Sie können raten, wer im Juli portraitiert wird und gewinnen. Hinweise gibt es auf www.womankiel.de und zu gewinnen gibt es einen iPod Shuffle, zur Verfügung gestellt von mac-port.de, Dänische Str. 34 in Kiel.

