

Frambach *„hart aber herzlich“* Talk



Heute mit Birgit Koch
(BK) im Gespräch mit
Helmut Frentzen,
Niers-Magazin (NM)

Birgit Koch betreibt seit ca. zweieinhalb Jahren die Immobilienagentur „Birgit Koch Immobilien“, Schwarzdornweg 5, in 41189 MG-Wickrath. (www.birgit-koch-immobilien.de - Tel.: 02166-13 20 459)

NM: Hallo Birgit, schön, dass Du zum „Frambach Talk“ gekommen bist! Gleich zu meiner ersten Frage: Den Namen Koch bringen sicher viele Leserinnen und Leser zunächst in Zusammenhang mit dem Dentallabor deines Mannes, ebenfalls auf dem Schwarzdornweg. Hast Du dort mitgearbeitet, oder bist Du in der Firma noch involviert?

BK: Ich erledige für das Dentallabor nach wie vor sämtliche kaufmännischen Arbeiten. Das Schöne ist, dass ich mir hierfür die Zeit frei einteilen kann und somit (fast) jederzeit für meine Immobilienvermittlung erreichbar und abkömmlich bin. Außerdem führe ich sehr gerne Hausbesichtigungen an Wochenenden oder am späten Nachmittag durch, wenn meine Kunden die meiste Zeit haben. Gerade an Wochenenden sind alle entspannter und bringen viel Zeit für eine gründliche Besichtigung mit.

NM: Was hat Dich dazu veranlasst Immobilien zu vermitteln? Bist Du in der Branche „vorbelastet“?

BK: Das kann man so ausdrücken. Jedoch hatte ich zunächst mit dieser Branche nichts zu tun. Nach meiner Zeit als Arzthelferin und einer kaufmännischen Ausbildung arbeitete ich viele Jahre als Geschäftsführerin in einer Privatklinik für kosmetische Chirurgie. Ich wechselte dann noch für einige Jahre in die Juwelierbranche auf die Kö in Düsseldorf. Mein Talent auf Menschen zugehen zu können veranlasste 2007 ein Immobilienbüro, mich als freie Mitarbeiterin zunächst bei Hausbesichtigungen einzusetzen. Es bereitete mir auf Anhieb große Freude mit den unterschiedlichsten Menschen in Kontakt zu kommen, sich auf sie einzustellen und zu verstehen. Ich erweiterte und perfektionierte meine Kenntnisse in den folgenden Jahren immer weiter. Das war für mich der Anfang einer beruflichen Laufbahn, die mir nun auch in der Selbstständigkeit große Freude bereitet.

NM: Im Internet werden Crashkurse angeboten wie: „In 2 Wochen zum Immobilienmakler IHK, Fördermöglichkeiten bis zu 100%“. Aus meiner Sicht kann ein solcher Lehrgang doch kein Einstieg in einen seriösen Beruf sein. Woher stammt dein Fachwissen?

BK: Grundsätzlich ist es schon möglich sich die theoretischen Grundvoraussetzungen in kurzer Zeit anzueignen. Wer jedoch nach solch einem „Schnupperkurs“ meint, dass er ein „fertiger“ Immobilienmakler sei und die Aufträge flögen einem nur so zu, der irrt sich gewaltig. Schnell wird man von der Realität eingeholt. Erfolge sind nicht an der Tagesordnung und mit Misserfolgen muss man umgehen können.

NM: Viele Menschen gehen davon aus, dass in dieser Branche „die schnelle Mark“ verdient werden kann. Beispiel: Du verkaufst innerhalb kürzester Zeit eine Immobilie für € 200.000,00 und bekommst von Verkäufer und Käufer jeweils die hier üb-

liche Maklercourtage von 3,57% des Verkaufspreises. Das wären ca. € 14.000,00 vor Steuern. Ist das richtig und welche Dienstleistung bekommen Verkäufer und Käufer von Dir dafür?

BK: In deinem Beispiel stellst Du den absoluten Idealfall dar! Jeder Makler freut sich, wenn dies so eintritt.

Zunächst einmal ist noch längst nicht jede Immobilie für die Preisvorstellung des Verkäufers auch verkäuflich. Es werden Bewertungen erarbeitet und viele Verkäufer mit dem Ergebnis auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Im Gegensatz zu anderen Regionen Deutschlands sind die Immobilienpreise bei uns auch in der aktuellen Niedrigzinsphase nahezu stabil geblieben. Eine Art „Goldgräberstimmung“ ist bei Verkäufern also völlig unbegründet. Zudem ist in unserer Branche – anders als z.B. bei Notaren und Rechtsanwälten – die Höhe der Courtage nicht gesetzlich verankert, sondern frei verhandelbar und wird von mir auf die jeweilige Sach- und Interessenlage mit den Verkäufern abgestimmt. Das Gesamtpaket muss stimmen damit eine Vermittlung für alle Beteiligten einen positiven Abschluss nimmt.

NM: Dein Vater, Franz Wilms, hat damals eine Mineralöl-handelsgesellschaft im Wickrather Industriegebiet gegründet, die dein Bruder Achim führt. Hattest Du nie Ambitionen dort ebenfalls einzusteigen?

BK: Achim hat meinen Vater bereits in jungen Jahren geschäftlich sehr unterstützt und das Unternehmen modern und konkurrenzfähig strukturiert. Das hätte ich in der Form nicht leisten können. Dafür hat er meinen Respekt! Ich habe in der Immobilienbranche meine Berufung gefunden, deshalb bin ich sehr glücklich, dass es so gekommen ist.

NM: Wie beurteilst Du in Zeiten der Niedrigzinsen die aktuelle- und zukünftige Lage auf dem Immobilienmarkt?

BK: Die Phase der Niedrigzinsen hält eigentlich schon zu lange an. Kapitalanleger haben längst gekauft und finden zurzeit eben kein großes Angebot mehr. Mittelfristig wird sich der Markt wieder beruhigen und zur Normalität zurück finden.

NM: Jedes Unternehmen setzt sich Schwerpunkte. Was kannst Du besonders gut vermitteln?

BK: Meine Schwerpunkte sind natürlich Häuser, dann Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser und Gewerbeobjekte. Vermietung nur in Einzelfällen.

NM: Dein Slogan heißt „Immobilienvermittlung mit Herz“. Da es sich bei deiner Firma nicht um eine Partnervermittlungsgesellschaft handelt, musst Du mir das bitte näher erläutern.

BK: Ich versuche bei jedem Auftrag nicht nur die bloßen Fakten zu analysieren, sondern mich auch in die Gefühlslage aller Beteiligten zu versetzen. Die Menschen bei ihrem Vorhaben zu verstehen, ist mir besonders wichtig. Unerfahrenen Kunden möchte ich helfen, sie informieren und unterstützen. Bei Vermittlungen an Geschäftsleute ist dies nicht immer nötig, sie sind in der Regel informiert und wissen was sie suchen, hier zählen überwiegend die Fakten.



Birgit Koch im Interview
mit Helmut Frentzen

Unsere Region im Blick

NM: Ich habe kürzlich bei verschiedenen Marktbegleitern deine Anzeigen gesehen. Es hat den Anschein, dass Du „durchstarten“ möchtest. Wohin soll deine Firmenreise langfristig gehen?

BK: Meine Ambitionen halten sich in Grenzen. Es soll nicht zur Massenabfertigung kommen, damit ich meinen beruflichen Stil auch weiterhin „leben“ kann. Klein, aber fein soll meine Agentur sein. Eine Unterstützung für die Büroarbeit und auch eine Partnerin an meiner Seite könnte ich mir in Zukunft einmal gut vorstellen.

Es muss ein ehrliches Geschäft bleiben und Vertrauen soll auch weiterhin meine Arbeitsgrundlage bleiben.

NM: Dafür wünsche ich Dir alles Gute!

Foto: S. Schledorn