



kröncke

Emotionale Werte für Immobilien Neues Service-Konzept für anspruchsvolle Bauherren

Was lässt uns eine Immobilie als wertvoll erscheinen? Die Antwort liegt im Tun: Nur gelebte Werte schaffen eine echte Beziehung zwischen uns und dem Umfeld, mit dem wir uns umgeben. Bei Kröncke werden Werte wie Individualität, Authentizität und Beständigkeit in den Vordergrund gestellt – und damit die Fähigkeit des Kunden, individuell und stilsicher auszuwählen und zu kombinieren, positiv unterstützt. Interior Design bedeutet in diesem Sinne mehr, als eine Wohnung oder ein Haus mit hochwertigen Möbeln

und Accessoires auszustatten. Viel mehr. Das Zuhause soll für den Kunden der wertvollste Ort werden – wo er Momente leben kann, die ihm persönlich ganz entsprechen. Seit drei Jahren bietet Michael Kröncke in seinen Interior-Concept-Stores in München und Hamburg ein neues, ganzheitliches Beratungskonzept an. Der „Kröncke Interior Design Service“ hat einen derart durchschlagenden Erfolg, dass heute auch Bauträger und Architekten die daraus gewachsene Erfahrung gerne in Anspruch nehmen.

Text: Susanne Bayer

Dem Konzept liegt ein einfaches Prinzip zugrunde, das für viele Bereiche des Lebens funktioniert: Kröncke fragt nach Lebensgewohnheiten, Lieblingshotels, schlichten Abläufen des täglichen Lebens, nach Vergangenem und nach Träumen, wie die Zukunft aussehen könnte. So lernen die Planer von Kröncke Stück für Stück durch die Augen ihrer anspruchsvollen Kunden zu sehen. Und das ist die Ausgangsbasis für die ganzheitliche Beratung. Denn sehr oft hat Michael Kröncke erlebt, dass Kunden sein Geschäft betreten mit dem Wunsch, in ihrem Zuhause etwas zu verbessern, aber ohne konkrete Vorstellung, was eigentlich fehlte. Also ging er den Dingen auf den Grund. Mit vielen persönlichen und emotionalen Fragen. „Inzwischen haben wir unseren Fragenkatalog so detailliert ausgefeilt, dass dieses erste Gespräch mit dem Kunden rund zwei Stunden dauert“, erklärt Michael Kröncke. Er spürt während dieser genauen Analyse eine stetig wachsende Begeisterung bei seinen Kunden. „Sie entwickeln plötzlich einen geschärften Blick auf das, was ihr Zuhause wirklich ausmacht.“ Etwa 200 dieser intensiven Bedarfsanalysen haben Michael Kröncke und seine Mitarbeiter in den vergangenen drei Jahren durchgeführt, mit einem ganz klaren Ergebnis: „Wir kennen die Bedürfnisse unserer Zielgruppe und wir können immer besser einschätzen, wie sie leben möchten“, sagt Kröncke. Genau für dieses Wissen interessieren sich zunehmend auch Planer und Bauträger, die größere Wohneinheiten im gehobenen Qualitäts- und Preissegment planen bzw. anbieten. „Der Kauf einer Immobilie ist für jeden eine besonders komplexe und emotionale Entscheidung“, so Michael Kröncke. Daher ist es sinnvoll, den Kunden vor dem Kauf in seinem Entscheidungsprozess zu unterstützen. „Sieht der Interessent von der angebotenen Immobilie nur einen nackten Grundriss, wird er Schwierigkeiten haben, sich dafür auch gefühlsmäßig zu begeistern.“ Viele Detailfragen sind zu klären, bevor eine Entscheidung fallen kann. Etwa, wie man die einzelnen

Räume nutzen kann, wie sie möbliert aussehen, wie bestehende Möbel hineinpassen oder welche Ausstattungsdetails angeboten werden. Gibt man dem potentiellen Käufer Hilfsmittel an die Hand, die seinen Vorstellungen und seine Emotionen entsprechen, kann er sich schneller und klarer entscheiden. Das inzwischen fünfzehnköpfige Team von Kröncke kann sowohl den Käufer als auch den Planer im Entscheidungsprozess unterstützen: Es geht um die Emotionalisierung der Immobilie. „Bereits während der Projektentwicklung können wir gemeinsam mit dem Planer die Bedürfnisse der Zielgruppe definieren. Wir bestimmen dann eine sinnvolle Raumaufteilung und entwickeln Raumkonzepte mit Einrichtungsvorschlägen, Farbgestaltungen sowie Entwürfe für Bad- und Küchenplanungen, die das Kröncke Design-Team nutzergerecht in den Grundriss einarbeitet.“ Auch Bauträger profitieren in der Verkaufsphase von Krönckes Service. Wird während der Projektentwicklung bereits über die Nutzung und Einrichtung der Wohnung nachgedacht, ergeben sich Möglichkeiten, die Grundrisse bedarfsgerecht zu optimieren. „Das spart Zeit und mögliche Kosten in der Detailplanung. Und zusammen mit der emotionalisierten Darstellung beschleunigt es die Kaufentscheidung des Kunden“, erklärt Michael Kröncke. Ausstattungs-Pakete – Bodenbeläge, Türbeschläge, Lichtschalter, Badfliesen, Waschbecken, Armaturen etc. – werden bereits in der Planungsphase mit verschiedenen Upgrademöglichkeiten geschnürt, damit sie in der Gesamtauszeichnung berücksichtigt werden können. Schon die Grundausstattung sollte in sich so ansprechend und konsequent an dem „Lebensgefühls-Anspruch“ ausgerichtet sein, dass sich die jeweilige Zielgruppe in ihr wiederfindet. So können neben schnelleren Entscheidungsprozessen auch unnötige Einzel-Sonderwünsche – die viel Aufwand und Kosten für alle Beteiligten nach sich ziehen – bereits in der Projektplanung vermieden werden.



Michael Kröncke: „Ein Kunde entscheidet sich schneller für eine Immobilie, wenn nicht nur die sachlichen Fakten für ihn passen, sondern wenn er auch einen potentiellen Lebensqualität-Mehrwert spürt.“



Michael Kröncke: „Ganz entscheidend ist, die Immobilie zu beleben, zu emotionalisieren – indem man sichtbar macht, was alles möglich ist.“



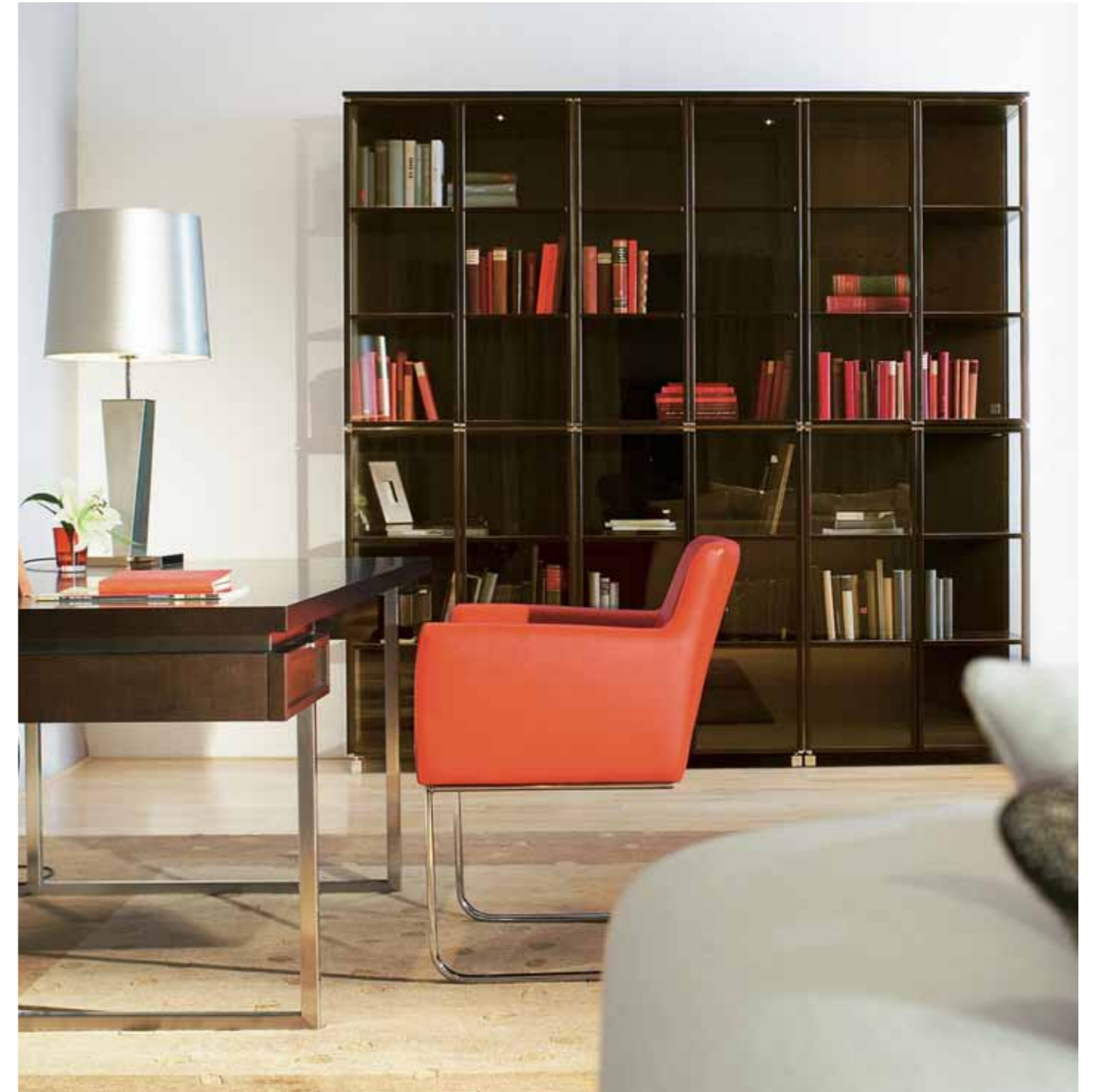
Michael Kröncke: „Bei diesem Konzept profitieren tatsächlich alle Beteiligten – das bestätigt sich in der Praxis mit jedem Mal.“



Im nächsten Schritt gestaltet das Kröncke Design-Kompetenzteam aus dem hauseigenen Londoner Planungsbüro die virtuelle Musterwohnung, in der sich die interessierten Käufer realitätsnah bewegen können, wie in den eigenen vier Wänden. 3D-Animationen der Einrichtungs- und Ausstattungsvarianten machen dem Kunden sichtbar, was alles möglich ist. Erkennt er darin seinen Stil, seinen Anspruch wieder, fühlt er sich verstanden und gut aufgehoben.

Ist die Entscheidung dann gefallen und der Kauf getätigt, begleitet Kröncke den Kunden durch den Prozess der technischen Bemusterung. Der angebotene Ausstattungsstandard ist genau auf die Klientel abgestimmt. Wer es noch edler oder individueller

möchte, für den gibt es bereits kalkulierte Upgrade- oder Premium-Pakete. Auch dafür sind konkrete Vorschläge bereits im Konzept enthalten. Ganz wichtig: Die Elektroplanung sollte erst dann verabschiedet werden, wenn die Einrichtungs- und Nutzungsplanung vorliegt. Vorteil für den Bauherren: Sonder- und Einzelwünsche minimieren sich. Zeitraubende Einzelgespräche, Angebotserstellungen und Schnittstellen zu externen Gewerken fallen weg oder können im Bedarfsfall von Kröncke organisiert werden. Das Risiko, dass Fehlentscheidungen fallen und Reklamationen folgen, ist damit auf ein Minimum reduziert. Ein wertsteigerndes Service-Konzept mit vielen Vorteilen, für Planer, Bauträger und für Käufer.



kröncke
www.kroencke.net



Kröncke München GmbH
Ludwigstraße 8 · 80539 München
Fon +49 89 287877 25 · Fax +49 89 287877 26
shopmuenchen@kroencke.net

Kröncke Hamburg GmbH & CoKG
Mittelweg 162 · 20148 Hamburg
Fon +49 40 414699 55 · Fax +49 40 414699 56
shophamburg@kroencke.net

Öffnungszeiten
Montag bis Freitag 10.00 – 19.00 Uhr
Samstag 10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag Schautag 11.00 – 17.00 Uhr
ohne Beratung und Verkauf