

EIN TAG IM LEBEN VON
BEATRICE KNAPP

IMMOBILIEN LIEBEN UND VERSTEHEN

Interview: Carmen Schiltknecht
Fotograf: Geri Krischker
Illustration: Sandra Chiocchetti



«WENN MAN EINE IMMOBILIE ÜBERZEUGEND UND SICHER VERMITTELT, VERLEIHT MAN IHR BEDEUTUNG. UND DAS BEWEGT MENSCHEN.»

W

ir treffen uns in Horgen, der Geschäftsstelle von Ginesta Immobilien an der Lindenstrasse 3. Am Besprechungstisch im Sitzungszimmer

sitzt mir Beatrice Knapp gegenüber. Ihr moderner Kurzhaarschnitt umrahmt ihr charmantes Gesicht, auf dem sich meistens ein Lächeln zeigt.

«Nachdem ich bereits 14 Jahre für eine Verwaltungsfirma in Zürich tätig war, werden es am 1. Mai 2020 20 Jahre, als ich bei Ginesta Immobilien in Küsnacht, damals noch bei André Ginesta, reingerutscht bin», erzählt sie lebhaft. «Ich habe in der Verwaltungsabteilung begonnen, doch nach einem Jahr hat es mir nicht mehr gefallen, weshalb ich kündigen wollte. Das hat dem Patron gar nicht gepasst. Sie kündigen mir nicht und bleiben hier», soll er gesagt haben und stellte ihr eine Stelle im Verkaufsteam in Aussicht.

Von da an hat sich ihre Funktion Schritt für Schritt verändert. Beatrice Knapp konnte sich und damit auch ihr Herz für Immobilien bei Ginesta entwickeln. Heute ist die umtriebige und klar strukturierte Frau zuständig für Verkaufsmandate (Häuser und Wohnungen) am gesamten linken Zürichseeufer.

Wenn morgens um sechs die Welt noch still ist, steht sie auf. Noch bevor sie unter der Dusche steht, denkt sie an die Firma, an die Aufgaben, die erledigt werden sollen. In der Küche hat ihr Mann bereits den Morgen-Power-Drink für sie vorbereitet – ein tägliches Ritual. Gemeinsam besprechen sie, wie der Abend gestaltet werden soll. Beatrice Knapp hat Glück, denn ihr Mann ist ein Top-Koch und ein Weinexperte dazu. Den Einkauf, das Kochen und Aufräumen der Küche übernimmt er. Sie hingegen ist zuständig fürs Waschen, Bügeln und die Büroarbeit.

In motivierter Stimmung kommt sie frühmorgens im Büro an. Dann legt sie los. Minutiös bereitet sie die Unterlagen für die Immobilien-Mandate vor. Sie ist diszipliniert und exakt, Qualität ist ihr oberstes Gebot. «Meine Unterlagen sind jeweils umfassend und detailliert; ich weiss beinahe über jedes Detail Bescheid»,

äussert sie sich kompetent. Beatrice Knapp kennt den Markt, kennt die Preise. Sie beobachtet das Geschehen, tauscht sich im Team aus und kann auch Prognosen abgeben. «Meine Arbeit besteht aus Recherchen, Daten und Kontakten zu Menschen», erläutert sie. Ihr klares Ziel ist es, Käufer und Verkäufer zusammenzuführen. Da überlässt sie nichts dem Zufall, sie geht bestens vorbereitet in die Liegenschaft und trifft auf den Interessenten. Nun kommt eine von Knapps herausragenden Eigenschaften zum Tragen: Ihre Achtsamkeit. Nicht, weil Achtsamkeit das Mantra unserer Zeit ist, sondern weil sie sich bei ihr durch alle Lebensbereiche zieht. Vom Umgang und dem Einfühlungsvermögen gegenüber Menschen bis zur Pflege von Beziehungen. Sie baut – beginnend beim Erstgespräch – eine Beziehung auf, tastet sich an den Interessenten heran, holt Wünsche und Bedürfnisse ab, fühlt sich in die Person hinein. Sie hört hin und fragt nach, sie vermittelt die Immobilie überzeugt und sicher und verleiht ihr dadurch Bedeutung, so etwas berührt Menschen. Es ist daher kein Wunder, dass ihre Erfolgsquote hoch ist. «Das Highlight ist dann die Beurkundung des Kaufvertrags beim Notar», sagt Beatrice Knapp, «die schon in manchem Fall sehr emotional verlaufen ist».

Beatrice nimmt Platz

Ist ihr Mann vor ihr zuhause, ruft sie ihn an, damit er das Nachtessen vorbereiten kann. Wenn sie zuhause ankommt, braucht sie nur noch Platz zu nehmen, und der gemeinsame Abend beginnt. Ihre Interessen sind vielfältig, die meisten davon teilt sie mit ihrem Ehemann. Ob Golf, Fitness, E-Biking, Wandern oder Zeit mit Freunden verbringen. Auf die Frage, was bei ihrem beruflichen Engagement auf der Strecke bleibt, antwortet sie prompt: «Das Klavierspielen.»



Beatrice Knapp

Beruf: Senior Immobilienberaterin
Geschäftsstelle Horgen