Kolume

# Ich will immer wieder eine „Neue“

Mark Remscheidt

**Ja, ich will immer wieder eine neue, schöne, gut zu verkaufende Immobilie.**

Als Verkaufstrainer, Schwerpunkt Neukundenakquise, kommen wir im Grunde genommen in jedem Training irgendwann zu dem Thema: Wie viele Objekte ziehst Du jedes Jahr aus den Besichtigungen heraus? Wie viele Deiner potenziellen Käufer, ob sie die Immobilie bekommen oder nicht, geben Dir ihre Immobilie zum Verkaufen?

An dieser Stelle konnte mir noch nie jemand eine Quote nennen. Jetzt ist es aber so, ich stehe echt auf Quoten! Ich weiß, wenn ich durch Köln gehe und schaue auf den Boden, und suche Münzen, da muss ich vielleicht einen halben Tag laufen, aber spätestens dann habe ich die erste Münze gefunden, die irgendeinem aus dem Portemonnaie gefallen ist.

Wenn ich auf Schaufenster achte, finde ich schöne Mode, tolle Artikel, alles Sachen, die ich gerne kaufen möchte, nur, wenn ich Münzen suche, darf ich nicht in die Schaufenster gucken.

So ist es auch, wenn wir die Besichtigungen durchführen, wenn wir Gespräche mit potenziellen Interessenten führen. Dann ist doch für mich persönlich als Vertriebstrainer nur eine Sache wichtig: Wer von denen, die sich jetzt freiwillig bei mir melden, mit mir sprechen wollen, mir ihre Geschichte erzählen wollen, wer von denen hat denn auch ein Haus zu verkaufen?

Jetzt seid mir nicht böse, aber der Verkauf ist doch eigentlich schon fast wieder egal. Wir wollen doch immer eine „Neue“.

Jetzt melden sich vielleicht 30, 50, 100 Leute. Was meint Ihr, wie viel Prozent davon leben in einem Haus, das danach verkauft oder vermietet wird? Oder wie viele davon leben in einer Wohnung, die danach vermietet oder verkauft wird? Ich würde mal kühn vermuten: 100 Prozent.

Deswegen macht es doch grundsätzlich Sinn, sich mit jedem einmal über die aktuelle Wohnsituation zu unterhalten. Das heißt, wir wollen doch gar nicht wissen, wie sie leben, und was sie privat vorhaben. Aber wir wollen wissen, habe ich

Passt zur Kolumne, könnte aber auch Föhr sein.

eine Chance, die vorhandene Immobilie später zu vermieten oder zu verkaufen? Will der jetzige Vermieter die Wohnung, das Haus, vermieten, verkaufen? Ich brauche doch diese Kontakte!

Mit diesen Menschen in Kontakt zu treten, könnte so ablaufen:

*„Du lieber Kunde, für Dich ist es doch auch ganz wichtig. Du suchst jetzt gerade ein Haus. Wenn Du das Haus gefunden hast und es kaufen möchtest, dann willst Du auch möglichst schnell danach Dein altes Haus, Deine alte Wohnung verkaufen, oder neu vermieten.*

*Ebenso, wie man sich im Vorfeld Gedanken über eine Finanzierung macht, wäre es auch an der Zeit, sich schon Gedanken zu machen, was bekomme ich denn wirklich für meine Immobilie, was kann, muss, sollte ich schon vorbereiten? Wissen Sie, wenn Sie erst mit der Vermarktung anfangen, wenn Sie etwas gefunden haben, verschenken Sie in der Regel zwischen zwei, eher schon sechs bis acht Monate.*

*Und genau hier setzt es doch an: Stellen Sie sich vor, Sie haben endlich Ihr Haus, Ihre Wohnung gefunden, und am nächsten Tag wird auf den Knopf gedrückt, und alles ist online, an den richtigen Stellen, die richtigen Leute haben die Newsletter bekommen, der Verkaufsprozess ist fertig und startet nur. Das ist ein Konzept, über das wir gerne mit Ihnen sprechen möchten.*

*Hätten Sie Lust, mit uns darüber zu sprechen, auch wenn diese Immobilie jetzt nichts für Sie ist? Das ist ein Konzept, das macht Ihnen*

*a) das Kaufen leichter,*

*b) spart es Ihnen etliche tausend Euro, und*

*c) Sie haben ein richtig gutes Gefühl, wenn alles gut vorbereitet ist, wenn Sie genau wissen, das und das bekomme ich auf jeden Fall für die Immobilie, vielleicht sogar noch mehr.*

*Da macht es doch wirklich für uns beide Sinn, auch einmal über Ihre jetzige Immobilie zu sprechen."*

Ja, ich weiß schon, was ich höre. „Die Immobilie bekommt doch der Makler, der ihnen auch eine Wohnung / ein Haus besorgt." Das ist doch „Schönreden". Es stimmt einfach nicht! Die meisten Immobilien werden immer noch privat verkauft. Privat, ohne Makler, weil die meisten Menschen sich ohne Makler ein Haus / eine Wohnung suchen.

Leute, das ist ein strukturelles Problem. Nicht vom Markt, sondern von uns. Wir kriegen nicht die Immobilien, die Privatleute bekommen. Daher, das wissen die Privatleute, gehen sie lieber privat los, und holen sich das selber.

Wenn wir Alle unsere Verkaufschancen nutzen, haben wir immer mehr Immobilien, es wird immer weniger privat gedreht, und dann dreht sich das Rad auch andersherum. Es ergibt also wirklich Sinn, einen Prozess einzurichten, sich da mal zu fragen, mit welchen Sätzen, mit welchen Fragen leite ich denn zum Thema?

> „Wenn Sie erst mit der Vermarktung anfangen, wenn Sie etwas gefunden haben, verschenken Sie in der Regel zwischen sechs bis acht Monate."

Wenn das geübt ist, wenn man das gut kann, und wenn das ein stetiger Prozess ist, und das nicht nur beim Chef, sondern bei Allen, dann verspreche ich Ihnen, holen Sie alleine über diesen Weg alle zwei, drei Monate eine Immobilie rein.

Das Ziel muss doch einfach sein: Ich will immer eine „Neue". Und weil es nur um Immobilien geht, ist es auch nicht schlimm, wenn Sie zwei oder drei „Neue" möchten.

Daher meine direkte Aufforderung an Sie: Machen Sie sich Gedanken:

- Mit welchem Prozess gehen wir daran?
- An welcher Stelle fragen wir?
- Wie qualifizieren wir die Interessenten?
- Wie schaffe ich es, dass wir uns als Team, als kleine Einkaufs-, Verkaufseinheit untereinander coachen. Kontrollieren, dass wir es wirklich dauerhaft, kontinuierlich und professionell machen?

Es geht doch nur darum, dass wir immer eine „Neue" möchten. ■

Termine mit Mark Remscheidt: www.immobilien-profi.de/seminare/