



Sind Makler Angsthasen?

Mark Remscheidt

Aber sicher sind sie das – oder vielleicht doch nicht?

Bei meiner Teilnahme am letzten IMMOBILIEN-PROFI Meeting in Köln im vergangenen September lauschte ich dem interessanten und unterhaltsamen Vortrag von Dr. Michael Franz. Seinen Worten nach sei die erfolgreichste Akquise-Tätigkeit das „Door-Knocking“. Im Deutschen würde man dazu wohl „Klinken putzen“ sagen.

Dass diese Vorgehensweise so erfolgreich ist, hätte ich nie erwartet. Als Verkaufstrainer fand ich diese Erkenntnis total spannend und wollte das am liebsten sofort ausprobieren. Anhand der Rückmeldungen, die während des Vortrags gegeben wurden, hatte ich allerdings gesehen, dass so gut wie kein Makler „Door-Knocking“ betreibt. Also habe ich „meine Makler“ davon unterrichtet, dass diese Methode doch sehr vielversprechend sein könnte. Die Ernüchterung stellte sich allerdings recht schnell ein, denn auf meine Frage: „Machen Sie das jetzt?“ fiel die Antwort eindeutig aus: Es war ein klares „Nein!“

„Warum wollen die Makler das nicht ausprobieren?“, habe ich mir gedacht und herausgefunden, dass es aus folgenden Gründen nicht gemacht wird: Es sieht doof aus, man fühlt sich schlecht dabei, man ist auf einmal ein Bittsteller. Und überhaupt, wozu das Ganze? Man macht doch schon gute Geschäfte, ist total erfolgreich und die Kunden kommen doch quasi schon von alleine zu einem.

Aber seien wir ehrlich: Das sind alles nur wohlklingende Ausreden. Denn die meisten klopfen doch nur aus einem Grund nicht an: Sie wissen schlicht und ergreifend einfach keine Antwort auf die Frage „Wie steige ich elegant in das Haustürgespräch ein?“ Für mich als Verkaufstrainer ist das natürlich die Gelegenheit par excellence, einmal zu überlegen, wie mache ich so was und wie gehe ich von Tür zu Tür?

Machen wir es doch ganz einfach: Ich klingele an einer Tür im Umfeld meines zu vermittelnden Objekts und sage nett zu den Menschen: „Guten Tag, ich bin der Makler, der das Haus in Ihrer Nachbarschaft verkauft. Jetzt ist mir aber ganz besonders wichtig, dass die zukünftigen Bewohner auch gut in die Nachbarschaft passen. Deswegen habe ich mir gedacht,



ich frage zunächst erst einmal Sie als Nachbarn, ob Sie nicht jemanden aus Ihrem Bekanntenkreis kennen, den Sie wirklich gerne als Nachbarn hätten und der für dieses Haus in Frage kommt. Wer fällt Ihnen denn da ein?“

Sie werden staunen, wie die Menschen reagieren: Plötzlich überlegen die Leute ernsthaft und finden es total toll, dass man erst einmal sie als Nachbarn fragt, ob sie nicht zufällig einen kennen, den sie auch noch gerne als Nachbarn hätten. Die zweite Frage werden wir später stellen, im Anschluss an das Gespräch. Sie lautet folgendermaßen: „Wenn Sie selbst verkaufen möchten oder jemanden kennen, der in den nächsten Wochen sein Haus verkaufen will, dann geben Sie ihm doch bitte meine Karte und rufen Sie kurz an. Ich würde mich sehr darüber freuen.“

Wenn man solche oder ähnliche Einstiegssätze wie oben genannt wählt, dann ist man nicht mehr Bittsteller, Klinkenputzer, sondern ein „Kumpel“ der Nachbarn. Und dieses Image kann gewiss nichts schaden, denn das Schöne ist ja, dass die meisten Häuser in Wohngebieten stehen, wo es noch weitere Häuser gibt, was wiederum ein interessantes Potenzial bedeutet. Ich weiß, dass wir auf diese Art und Weise ganz locker in einer bis eineinhalb Stunden zehn bis zwanzig nette Gespräche führen, wir hervorragendes Marketing machen und automatisch reichlich Interessenten und potenzielle Hausverkäufer kennen lernen, und – ob Sie es glauben oder nicht – dies wird automatisch neue Aufträge zur Folge haben!

Natürlich sind Sie als Makler nicht feige, wie der etwas provokante Titel dieses Beitrags zunächst suggeriert. Das wahre Problem sind unsere Gewohnheiten, unser Zeitmanagement. Wie lässt sich dieses Problem lösen? Nun, man muss die alten Pfade verlassen. Wer die ersten zehn Gespräche geführt hat, mit Nachbarn, die sich dafür bedanken, dass man erst sie anspricht, mit Nachbarn, die einem sagen: „Ja, in zwei Jahren möchte ich verkaufen.“, „Ja, mein Sohn sucht da und da.“, „Ja, ich weiß, dass der und der sucht.“, der wird

Sie werden – ob Sie es wollen oder nicht – neue Aufträge, neue Ankäufe generieren, gute Gespräche führen und vor allen extrem bekannt werden.

ganz schnell merken: Das ist nicht Klinkenputzen, das ist professionelles Arbeiten!

Die meisten denken, dass sie immer schon vorher wissen, was passiert, wenn man das macht, aber der Schein trügt – man muss es nur einmal ausprobieren. Ich verspreche Ihnen, Sie werden keine negativen Gespräche erleben. Sie werden – ob Sie es wollen oder nicht – neue Aufträge, neue Ankäufe generieren, gute Gespräche führen und vor allen extrem bekannt werden.

Wenn Sie Lust haben, der bekannteste oder einer der bekanntesten Makler in Ihrer Region zu sein, der darüber hinaus sehr viele schöne Häuser zu verkaufen hat und sehr viele ernsthafte und kaufbereite(!) Interessenten und schließlich auch noch mit einer schnellen und hohen Vermittlungsquote aufwarten kann, dann gehen Sie doch heute mal rechts aus dem Haus statt wie üblich links herum. Dann gehen Sie

Der Autor:



Mark Remscheidt hat mehrere Firmen aufgebaut und verkauft und ist nun seit mehr als zwölf Jahren als Verkaufstrainer unterwegs.

Sein Motto: „Alles, was funktioniert, ist gut. Alles, was das Leben eines Verkäufers angenehmer und effizienter macht, ist gut.“ Wichtig ist dabei nur, dass es auf Augenhöhe passiert, dass es angenehm ist, dass es Spaß macht – und das für Verkäufer und Käufer.

www.mark-remscheidt.de

heute neue Wege. seien Sie heute mutig. Überlegen Sie sich einen schönen Einstiegssatz und finden Sie bei einem Plausch in der unmittelbaren Umgebung tolle Nachbarn für Ihre zu verkaufenden Häuser. Nur Mut! ■

VOM MAKLER ZUM GANZHEITLICHEN IMMOBILIENEXPERTEN.

Mit unseren dreitägigen Ergänzungsqualifikationen

SPRENGNETTER
Immobilienbewertung

Schon heute den geforderten Sachkunde-Nachweis erbringen und **MarktWert-Makler®** werden!

www.sprengnetter.de/mwm

200,- €
Preisvorteil für
Mitglieder des
**IMMOBILIEN
PROFI**



Umfassend in energetischen Fragen beraten und mit der Ausstellung von Energieausweisen bis zu 200,-€ Stundenhonorar realisieren: als **EnergieWert-Experte®**.

www.sprengnetter.de/ewe

Als **ImmoBarrierefrei-Experte®**

profitieren Sie vom demographischen Wandel: Werteeinflüsse von Baumaßnahmen zur Barrierefreiheit fundiert ermitteln und KfW-Anträge nach DIN 18040 für Ihre Kunden ausstellen.

www.sprengnetter.de/ibe

Als **ImmoSchaden-Bewerter®**

Bauschäden erkennen, fundiert bewerten und als zusätzliche Dienstleistung für Bestandskunden anbieten.

www.sprengnetter.de/isb



Weitere Informationen zu unseren Sofort-Kompetenzen sowie Termine und Anmeldung finden Sie hier:
www.sprengnetter.de/sofortkompetenz

Sprengnetter Akademie
Barbarossastraße 2
53489 Sinzig

T 02642 97 96 0
E akademie@sprengnetter.de
www.sprengnetter.de