

Online-Bewertungen gehen mir auf den Keks

Irgendwie sieht man im Internet nur noch „Online-Immobilienbewertung“, „Wir machen eine kostenlose Bewertung“, „Wir bewerten Ihre Immobilie kostenlos“, „Immobilienbewertung Gratis“, und, und, und ...

Dadurch weiß der Kunde jetzt, dass so eine Online-Bewertung überhaupt kein Hexenwerk ist, dass es jeder machen kann, dass es etwas wertlos ist, dass man es auch verschenken kann.

Die Kunden sind nicht doof!

Wir Makler verschenken ein Riesen-Tool. Wenn der Kunde in Zukunft denkt, so eine Bewertung kann ich auch selbst im Internet machen, hat die Bewertung auch keinen Wert mehr. Ich glaube, dass sich viele Kunden mittlerweile über diese Online-Bewertungen richtig ärgern. Ich habe das mal bei den großen Anbietern selbst gemacht. Da war mein Haus zwischen 100.000 EUR und 300.000.000 EUR wert gewesen. Danach rufen zwei bis vier von diesen Fachleuten an und reden nur Blödsinn. Ich würde es nie wieder tun! Spätestens nach dem Ergebnis weiß jeder, das haben die so gemacht, damit keiner etwas damit anfangen kann.

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, aber ich starte ungerne Verkaufsgespräche mit einer Enttäuschung. Ich glaube manchmal macht es Sinn, dass man schreibt, *sie bekommen hier keine Bewertung und auf gar keinen Fall eine Online-Bewertung, denn mit beidem können Sie nichts anfangen. Wenn sie sich ernsthaft für den echten Preis Ihrer Immobilie interessieren, wenn sie ersthafte vernünftige Werte eine gut ermittelte Preiseinschätzung haben wollen, dann machen wir zusammen ein Kurzgutachten damit man wirklich weiß, was die Immobilien wert ist, wie der Wert anderer Immobilien in der Region ist, zu welchem Preis sie angeboten wurden und zu welchem sie wirklich verkauft wurden. Dann haben sie eine Grundlage, mit der sie wirklich etwas anfangen können.*

Daher meine Bitte, wenn sie an einer ernsthaften Bewertung Interesse haben, sie kostet nicht viel, dann melden Sie sich einmal bei mir. Dann können wir uns kurz kennen lernen und sie erkennen innerhalb der ersten Sekunden schon den Unterschied zu einer Online-Bewertung.

Denn diese Online-Bewertungen sind eine Katastrophe. Der Kunde erkennt, dass er verarscht wurde. Ich weiß danach als Kunde – so ging es mir auch – dass sie nur meine Adresse wollten. Das Schlimme daran ist, man wird sie nicht mehr los. Man muss sich an vielen Stellen, sowie Newsletter und Mails, abmelden. Es kommen seltsame Anrufe.

„ Als ich den am Telefon hatte, war seine erste Frage: „Um wie viele Prozent-Punkte möchten sie denn wachsen?“ Ich bestand auf 8-stellig! „Wie wollen sie das hinbekommen?“

Und damit sind wir wieder beim Thema. Wollen wir nicht lieber solide und vernünftig arbeiten? Bei uns Verkaufstrainern ist das ähnlich, die Stars der Branche, die fingen an, 30 Prozent mehr Umsatz zu versprechen, dann wurden es 50 Prozent, dann 100 Prozent, dann sogar 200-300 Prozent Mehrumsatz. Jetzt sah ich den ersten der schrieb, dass man mit ihm 8-stellig wachsen würde. Als ich den am Telefon hatte, war seine erste Frage: „Um wie viele Prozent-Punkte möchten sie denn wachsen?“ Ich bestand auf 8-stellig! „Wie wollen sie das hinbekommen?“

Er begann zu stottern, „Ja, äh, da muss man mal schauen, äh“ und hin und her. Was ist letztendlich passiert? Ich sagte ihm: „Hören sie mal, das heißt, Ihr Konzept ist gar nicht dazu da, um 8-stellig zu wachsen. Sie fragen den Kunden nur, was er haben möchte. Wie schaffen Sie es, in meiner Branche 8-stellig zu wachsen? Erzählen Sie mir das mal“. Das Gespräch ist nicht so schön für ihn ausgegangen und er fühlte sich dabei bestimmt nicht gut, ich habe ihn wohl etwas „gegrillt“. Werbeversprechen, die sie nie einhalten können, sind wohl doch nicht so verkaufsfördernd.

Das, was jetzt alle machen, alle Wettbewerber, alle Online-Makler und alle Banken, sie alle bieten kostenlose Bewertungen an. Ein Muster-Beispiel dafür, wie man ein großartiges Instrument wertlos macht. Überlegen Sie sich neue Wege! Seien Sie (wieder) Vorreiter! Die gute alte Bewertung ist es nicht (siehe dazu auch Seite 6).




Mark Remscheid hat mehrere Firmen aufgebaut und verkauft und ist nun seit vielen 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-remscheid.de

