

Egoismus ist toll!

Wir Makler sollten in der aktuellen Marktsituation egoistischer sein.

Ich habe jetzt in den letzten Monaten viele Maklerunternehmen geschult. Immer das gleiche Thema: Schwerpunkt Akquise kombiniert mit Verhandlung / Preisreduktion.

In jedem Training ging es ungefähr gleich los: Ich fragte, wie geht es, wie läuft es? Antwort: Einkauf ist super! Wir bekommen so viele Objekte. So viele hatten wir lange nicht mehr, oder noch nie. Es läuft, es ist super. Dann hört man 20-30-50-100 irgendeine Zahl, je nach Firmengröße. „Oh!“, sage ich dann, „das ist ja super!“ Wenn man dann ein bisschen länger zuhört und zwischendurch mal die Frage stellt: Sage mal, wie viele davon habt ihr länger als drei Monate? Dann kommt die Antwort: Ja, so etwa 20!

Ich frage mich dann: Die Objekte sind gut eingekauft, die sind fair bewertet, da gibt es keine Interessenten für, die kauft keiner? Das heißt doch, dass diese 20 Objekte genau genommen Zeit- und Gelddiebe sind! Die Aufbereitung kostet Geld, die Betreuung kostet Geld, sich immer wieder um die Anfragen kümmern kostet Zeit und Geld. Das heißt aber auch, dass diese Objekte eindeutig zu teuer sind. Damit sind sie, Stand heute, nicht richtig eingepreist. Denn der Markt ist letztlich fair.

- Was nützt das beste Angebot, wenn es keiner kauft?
- Was nutzt die beste Dienstleistung, wenn keiner kauft?
- Was nutzt die geilste Idee, wenn sie keiner gut findet?



Wenn ihr 20 Objekte habt, die sich nicht drehen, das sieht nicht gut aus! Die machen viel Arbeit, die kosten viel Geld, die machen auch keinen Spaß. Irgendwann verkauft ihr sie vielleicht, aber in der Zwischenzeit könnt ihr viele andere Objekte einkaufen und verkaufen.

FARMING ist der Erfolg von Morgen

Jetzt keine Ausrede mehr!

Nachbarschaftspost

Nachbarschaftspost ab 99 ct/st.

MYWIVENDA.

Diese Maklerkollegen nutzen unsere Nachbarschaftspost bereits zu ihrer vollen Zufriedenheit

Andreas Laarmann
FALC Immobilien

Mario Kniep
RE/MAX

Diese Maklerkollegen nutzen unsere Nachbarschaftspost bereits zu ihrer vollen Zufriedenheit

Sascha Bock
RE/MAX

Andre Thiel
ATIS Immobilien

Ich hätte gerne eine Demonstration

Kontakt-Formular

Würde man das gleiche Objekt heute abermals zum gleichen Preis einkaufen? Die Antwort ist eindeutig: Nein!

Ja, aber kommt dann immer. Was kommt immer nach „ja aber“? Nach „ja aber“ kommt ja immer die Kröte, etwas Doofes, etwas Unangenehmes:

- ich habe da schon so viel Zeit investiert,
- der Kunde ist mir schon zweimal entgegengekommen ...

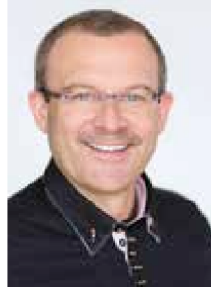
Ja, ich habe eine großartige Dienstleistung, die finde ich toll, die biete ich teuer an, die will aber keine kaufen. Jetzt lasse ich die Preise runter, ich finde die immer noch toll, es will immer noch keiner kaufen (das ist doch bescheuert). Das meine ich mit Egoismus! Genau das!

Wir sollten jetzt:

- egoistischer handeln, das heißt, weiter runterhandeln,
- mutiger ein,
- mehr kämpfen, oder überhaupt kämpfen.

Wir bekommen doch genug Objekte. Jetzt gilt es: härter verhandeln, noch weiter runter mit den Preisen!

Wenn man mal einen Kompromiss macht, (den macht mal jeder), dass man mal etwas höher reingeht, dann muss eine Verbindlichkeit her, wann diese Immobilie reduziert wird. Hier müssen wir egoistisch handeln, hier müssen wir auf uns und unsere Kunden aufpassen. Wenn ihr 20 Objekte habt, die sich nicht drehen, das sieht nicht gut aus! Die machen viel Arbeit, die kosten viel Geld, die machen auch keinen Spaß. Irgendwann verkauft ihr sie vielleicht, aber in der Zwischenzeit könnt ihr viele andere Objekte einkaufen und verkaufen. Verabschiedet euch, oder versucht euch zu verabschieden, es sei denn ihr reduziert die Immobilie auf einen Preis,



Der Autor

Mark Remscheidt 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-remscheidt.de



Wenn „Nein“

dann beendet das Engagement oder stellt die „Sekt-oder-Selters“-Frage: Ob man euch entgegenkommt. Das meine ich mit Egoismus!

der jetzt marktfähig ist. Wenn ihr nicht ehrlich genug seid, nicht egoistisch genug, dann habt ihr Objekte, die ihr nicht drehen könnt, die nützen euch nichts. Das ist so, als ob man kein Objekt hat.

Jetzt geht jeder mal auf seine Datenbank, schaut sich alle Immobilien an, die älter als drei Monate sind, und stellt sich selbst die Frage:

- Habe ich egoistisch genug eingewertet?
- Habe ich so eingewertet, dass es hierfür auch Käufer gibt?

Wenn „Nein“ dann beendet das Engagement oder stellt die „Sekt-oder-Selters“-Frage: Ob man euch entgegenkommt. Das meine ich mit Egoismus!

Wer zu viel Rücksicht auf die Kunden nimmt und deswegen zu hohe Verkaufspreise akzeptiert, veräppelt den Verkäufer, da er ihm etwas vorgaukelt, in dem er Ja sagt: Ja das bekomme ich dafür verkauft, setzte ich rein ... obwohl er es weiß, dass es nicht so ist. Das kann man ja machen, aber man veräppelt sich aber auch selbst, das kann man auch mal machen. Beides geht ein-, zweimal im Jahr, aber doch nicht öfter! Ich veräpple mich selbst sehr ungern. Ich veräpple auch keinen Kunden! Wenn es mir dann doch mal passiert, dann entschuldige ich mich, wenn es mir auffällt, da ich es ja nicht bewusst gemacht habe.

Beim Einwerten wissen sie das. Daher: Egoistischer einwerten heißt einfach nur, ehrlicher sein. Ich erspare mir – und den Kunden – Zeit und Geld. So machen es Profis. So sind Makler, die gute Geschäfte machen, die gute Abschlüsse erzielen, die Kundenzufriedenheit genießen. Alles andere produziert nur Ärger.