



Krise, aber ohne mich

Mark Remscheidt

Zinsen hoch, Kaufinteresse runter, Banken stellen wesentlich höhere Eigenkapitalforderungen. Jetzt ist genau der richtige Zeitpunkt, Folgendes in den Unternehmen zu leben: Es ist Krise, und wir machen dort nicht mit!

Mich stört es gerade kolossal, wie die aktuelle Regierung, wie die Politik, wie die Medien unser Land, unseren Immobilienmarkt, unsere Wirtschaft, unsere Situation schlechtreden. Das können wir Deutschen wirklich gut.

Ich kann Ihnen sagen, bei uns im Unternehmen machen wir da nicht mit. Warum? Ich habe ein gutes Geschäftsjahr. Ich mache bei der Krise nicht mit. Ich finde einfach neue Märkte, neue Situationen, neue Themen, die jetzt gebraucht werden.

Und so ist es doch auch als Makler. Es hat sich doch gar nicht so viel verändert. Es ist nur einfach so, wie vor diesem langen „Boom“, wir sind wieder in normalen Zeiten angekommen.

Trotz dieser Situation wollen Leute Häuser kaufen, wollen Inflationsschutz, wollen in Sachwerte investieren. Trotz dieser Situation sterben Menschen, geraten Menschen in finanzielle Not, und, und, und,

Die Situationen sind doch alle gleich. Vielleicht kaufen jetzt weniger ihre erste Immobilie, sondern tauschen nur Immobilien aus. Ich verkaufe eine alte, und vergrößere oder verkleinere mich.

Hier kommt es jetzt auf uns Makler an!

Lasst uns doch wie Marktführer, wie begeisterte Menschen auftreten, dann tritt das doch auch ein. Wir können doch jetzt nicht mitjammern. Wir müssen doch jetzt Leidenschaft hochspielen. Jetzt ist noch eine richtig gute Zeit. Sie haben ja immer noch die hohen Preise. Und selbst, wenn wir jetzt 20.000, 30.000, oder in den Ballungszentren 100.000 EUR nachlassen – es sind immer noch Mega-Geschäfte.



**An der Börse sind 2 mal 2 niemals 4,
sondern 5 minus 1. Man muss nur die Nerven
haben, das minus 1 auszuhalten.**

André Kostolany

Es ist und bleibt ein Mega-Geschäft. Wir können nicht immer alle warten, bis Aktien auf dem Höchststand sind, oder auf dem niedrigsten Stand sind, um sie dann zu kaufen. Wir kaufen alle Aktien immer zum falschen Zeitpunkt, es gab immer noch einen besseren.

Und so ist das beim Kinderkriegen, beim Hauskauf, beim Hausbau, bei Investitionen, bei Geschäftsgründung, bei Familiengründung, beim Umziehen, bei allem.

Leute, wir haben sicherlich eine verrückte Zeit, nur jetzt ist die Zeit, in der wir als Vertriebler Sicherheit, Ruhe, Realität bringen müssen.

Alle, die vor 20 Jahren gekauft haben, haben selbst bei reduzierten Verkaufspreisen gegenüber der verrückten Coronazeit noch Mega-Geschäfte gemacht. Ihr werdet keinen Kunden in diesem Jahr und im nächsten Jahr sehen, der mit seiner Immobilie Verlust macht. Die machen vielleicht nur nicht so exorbitant viel Gewinn, aber wir machen Gewinne.

Und so ist es doch immer im Leben.

Wir haben unser Auto verkauft. Ja, wir hätten es vielleicht noch etwas teurer verkaufen können. Das Auto ist gut verkauft. Wir müssen selbst unsere Leidenschaft zurückholen. Wir dürfen uns nicht anstecken lassen. Wenn wir begeistert sind, und wenn wir den Kunden mal klarmachen: „Hey, du hast doch hier den und den Gewinn realisiert. Ja, und du hast die Höchstphase verpasst. Ja, ist so. Nur du machst hier ein gutes Geschäft. PUNKT.“

Die machen alle ein gutes Geschäft, sogar ein sehr gutes Geschäft.

Ich kenne keinen Immobilienbesitzer, der vor 20, 30 Jahren ein Haus gekauft hat, und jetzt gerade unzufrieden ist. Die gibt es nicht, aber wir reden uns die geilsten Geschäfte kaputt. Das gibt es in keiner Branche. Niemand hat einem Kunden ein Produkt oder Irgendetwas mit solchen Wertsteigerungen verkauft, wie wir hier in der Immobilienbranche.

Wir haben den Peak verpasst – ist doch nicht schlimm.

Wir schleusen auch keine 50, 100 Interessenten mehr durch.

Es sind 5, es sind 10, vielleicht auch mal 30, wenn wir Glück haben. Und dann gilt: Lass uns die 5 bis 10 richtig begeistert abholen. Mit einer richtig guten Kommunikation, und dazu empfehle ich Ihnen eins:

Gewöhnen Sie sich viele Superlative an!

Schöne, positive Wörter. Schön, prima, sensationell, tolles Geschäft, fantastisch, freut mich, sehr gerne, toll, prima usw.

Je mehr schöne Wörter Sie benutzen, desto angenehmer ist es, mit Ihnen zu sprechen.

Also, ich wünsche Ihnen einen schönen, sensationellen, fantastischen, prima Tag – und seien Sie begeistert!

Wir sind Makler und wir begeistern! ■

Termine mit mit Verkaufstrainer Mark Remscheidt:
www.IMMOBILIEN-PROFI.de/seminare/

