

Kolumne Achtung: Nur für Coole

Akquise-Strategie: Mit dem Eröffnungspreis beginnt der Tanz

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, ich provoziere schon mal ganz gern. Ich weiß, was der eine oder andere von Ihnen jetzt denkt: „Große Klappe hat er, das wissen wir!“ Doch jetzt sollten Sie bei der Akquise auch mal richtig einen heraushauen!

Wer bei uns schon mal in einem Verhandlungstraining war, weiß das: Wir haben so eine Musterberechnung damit der Kunde verstehen kann, was Zinsen bewirken und warum die Immobilie wenig bis gar keine Anfragen hat. Deshalb empfehle ich jeden im Einkauf, wenn es Richtung Preis geht, dem Kunden zu sagen:

„Wissen sie, jeder Käufer zahlt jetzt dreimal so viel Zinsen. Es gibt kaum Kunden die sich Häuser in dieser Preiskategorie, zu diesen Zinsen, noch erlauben können. Das ist auch der Grund, warum ihre Immobilie in den letzten zwei Jahren im Grunde genommen 50 Prozent an Wert verloren hat. **Ihre Immobilie ist im Grunde nur noch die Hälfte wert!**“

Sie können sicher sein, nach diesem Satz haben sie die volle Aufmerksamkeit. Beim Kunden hat jetzt Herzklopfen eingesetzt, er oder sie ist entsetzt, aufgeregt, enttäuscht, sauer, steht kurz vor einem Infarkt. Super! Man wird sie nie wieder vergessen.

Doch wenn wir solche Sätze sagen, muss dabei ein „**Im Grunde genommen**“, oder „**eigentlich**“ dabei sein. Dieser Konjunktiv muss sein. Die meisten von Ihnen wissen, ich liebe klare Kommunikation. Aber hier mache ich das bewusst anders. Warum ist das eine gute Technik und wie geht es weiter?

Ganz einfach! Der Kunde ist völlig geschockt! Wir haben einen Eröffnungspreis! 50 Prozent. Das schmerzt. Er wird sofort auf die Palme gehen, er wird sofort loslegen, das gibt es doch gar nicht, dafür verkaufe ich nicht...

Dann brauchen sie nur sagen: „Würde ich auch nicht!“ Jetzt können wir dem Kunden direkt sagen, „ganz so schlimm ist es nicht. Denn der Markt hat es noch nicht gemerkt“.

Wir bekommen, aber auch nicht mehr die verrückten Preise von vor zwei Jahren. Alle die so extrem hoch und teuer im Internet stehen, das sind die Immobilien, die im Internet noch lange bleiben. Das sind nicht die, die herausgenommen werden, weil sie, verkauft wurden. Das sind die Immobilien, die beim Eigentümer bleiben.

Zurzeit ist es eher so, dass man um die 20 Prozent verloren hat. In manchen Regionen vielleicht auch etwas mehr. Auch das hört sich jetzt dramatisch an, ist es aber doch gar nicht. Es ist immer schade, es ist wie beim Aktienmarkt, wenn man zu spät einkauft oder zu früh verkauft, kann man es nicht mehr ändern. So ist es jetzt! Wenn wir uns jetzt mal überlegen, sie haben die Immobilie vor über 20, 30 Jahren gekauft oder gebaut. Jetzt stellt sich die Frage, haben sie den Preis seitdem verdoppeln, verdreifacht oder sogar vervierfacht? Wenn sie jetzt verkaufen, verkaufen sie nach wie vor zu einem sensationell guten Preis.

Als man unter 1 Prozent ein Haus finanzieren konnten, die Phase ist vorbei. „Die Zinsen machen ihnen gerade die Tour kaputt und es sieht nicht

so aus, dass es besser wird, sondern eher noch schlechter. Gerade erst hat die Zentralbank die Zinsen wieder angehoben. Wenn wir jetzt anstatt mit 320.000 EUR mit 260.000 EUR in den Markt gehen und merken, da melden sich plötzlich 20 bis 30 Leute, dann haben sie mit mir einen Profi am Tisch sitzen, der genau weiß, wie man die Preise hochzieht. Wenn wir bei 260 merken es kauft keiner, dann können sie sich vorstellen, wenn wir 40-60 Tausend höher starten würden, wie viele dann kaufen wollten. Daher meine Frage: Sollen wir mit 250-260.000 EUR reingehen“?

Auch an dieser Stelle spreche ich in der zweiten Runde von 250 bis 260.000 EUR. „Nee 260, wissen sie was, ich hätte am liebsten 270“. Ich komme von unten wieder hoch. Aber ich muss erstmal einen Pflock, ganz tief unten in die Erde hauen, damit ich nicht von oben heruntergehen muss.

So komme ich dem Kunden entgegen und nicht mehr er mir.

Meine Lieben, das ist Verhandeln. Wer so etwas macht, muss schussfest sein, muss cool, selbstsicher und souverän sein. Dann funktioniert das. Das können sie auch im Team üben. Das ist mal eine Idee, eine Technik, die wir live umsetzen. In unserem Verhandlungseminar nennen wir das den Eröffnungspreis. Damit beginnt der Tanz!

Viel Spaß damit, schreiben sie mich gern an oder rufen sie mich an und erzählen sie mir von ihren Erlebnissen – und kommen Sie nach Frankfurt zum Verhandlungseminar am 17. und 18. Oktober. ■



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



