

## Kolumne **Hört auf zu jammern, freut euch**

Der Einzelhandel jammert jetzt seit 20 Jahren. Die Online-Unternehmen nehmen ihnen die Kundschaft weg, die Städte werden immer unattraktiver, die Erwartungshaltung der Kunden ist eine andere, der Kunde informiert sich bei uns, kauft aber dann woanders...

Und was haben die gemacht? Meistens nichts! Einzelhändler sind Berater geblieben und nicht Verkäufer geworden. Und wenn ich etwa in einem Geschäft etwas umtauschen möchte, höre ich: "Aber nur gegen einen Gutschein, Bargeld geben wir nicht heraus". Wenn ich online kaufe, kann ich es zurückschicken, auch nach Tagen und Wochen, dort wird mir das Leben angenehm gemacht. Da meckert auch niemand, wenn ich mir fünf bis sieben Teile nach Hause schicken lasse und davon sechs zurückschicke. Das ist überhaupt kein Problem, da gibt es dann eine Gutschrift innerhalb weniger Tage. Fantastisch!

In den vergangenen Jahren regten wir Makler uns genauso auf, weil die Leute immer öfter privat verkaufen, da sie schon in der Nachbarschaft einen Käufer fanden. Das Geschäft wurde immer schwieriger, man kommt kaum noch an Objekte ran. Was haben die meisten Makler gemacht? Auf keinen Fall mehr Akquise! Man ging zur Marke-

tingabteilung, man ging zum Chef und sagte, wir müssen mehr Marketing, wir müssen mehr Werbung machen.

Nein! Wir müssen Verkäufer werden! Wir müssen wieder akquirieren lernen, wir müssen wieder raus auf die Stra-



**Die gebratenen Tauben kommen doch genau jetzt hereingeflogen. Schließlich müssen wir nur noch den Preis herunterhandeln.**

ße, raus in die Fußgängerzone, raus in die Geschäfte, Gesicht zeigen, Präsenz zeigen. Dann hatte man auch reichlich Objekte.

Und jetzt hat sich das Rad wieder gedreht, jetzt jammern wir auch – nur anders. Die Kunden wollen zu viel Geld, einer nach dem anderen schickt mir seine Immobilie rüber und alle wollen viel zu viel Geld. Wir jammern weiter!

Leute, es wird erst zur Immobilienkrise, wenn Sie mitmachen! Die gebratenen Tauben kommen doch jetzt hereingeflogen. Wir müssen schließlich nur noch den Preis herunterhandeln. Das ganze Land merkt jetzt, Makler sind die Guten. Wenn ich meine Immobilie verkauft bekomme, dann nur über einen Makler. Wenn ich noch höhere Preise erzielen möchte, dann nur noch über einen Makler. Es gibt so viele Schauer geschichten von Privatverkäufen, die gescheitert sind.

Darum ist es jetzt die Chance, den Maklerberuf, aus dem Schatten herauszuholen, nach vorn zu katapultieren, sich einen Namen zu machen.

Denken Sie bitte mal darüber nach. Wenn sie zu denen gehören, die glauben, die anderen bekommen das besser hin, dann verändern sie etwas. Nur wenn sie sich verändern, verändert sich auch die Situation, der Markt und die Umstände. An dieser Stelle kurz Eigenwerbung: So etwas kann man lernen, so etwas schule ich! So etwas lernt man über den IMMOBILIEN-PROFI.

Jetzt ist die Chance, den Maklerberuf aus dem Schattendasein in die Sonne zu führen. Lasst uns gemeinsam noch weiter auf die Sonnenseite des Maklerlebens gehen. ■



**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

