

FACHARTIKEL VON HANS J. GÄRTNER

# WARUM BRAUCHT MAN ÜBERHAUPT NOCH MAKLER? WIE KÖNNEN WIR DAS IMAGE VERBESSERN?

*Fast 2/3 der Deutschen verzichteten auf einen Makler beim Verkauf ihrer Immobilie. Sie glauben, eine Menge Geld zu sparen und die gleiche Fachkenntnis zu haben, wie ein Makler...*

In der Beliebtheitsskala deutscher Berufe stehen Makler bekanntlich ziemlich am Ende. Auf einem Parteitag wurden Makler sogar einmal als „parasitäre Einrichtung der Gesellschaft“ definiert. Nachdem bei SCHLECKER zwischen Lippenstiften und Waschmitteln jetzt auch Immobilien angeboten werden sollten kann man ja von Verkäufen wohl nicht mehr sprechen. Ist die Maklergilde bald am Ende?

## WERDEN SIE AKTIV

Zeigen Sie Flagge und treten Sie für Ihren Berufsstand ein. Nutzen Sie Ihren Berufsverband, der jetzt gestärkt als Bundesverband eine Lobby bildet, die Macht und Einfluss hat.

Zeigen Sie durch seriöse Vorgehensweise Präsenz, und veröffentlichen Sie – jeder Einzelne – warum man einen Makler braucht. Aber bitte keine Aufzählung von angebotenen Dienstleistungen! Das ist Blödsinn, weil Deutsche sowieso glauben, dass sie keine davon benötigen! Wer hat ihnen auch schon beigebracht, warum man Sie braucht?

In einem von mir „gefeaturten Handout“ dem impuls, haben wir zum Beispiel eine Ausgabe, die nur speziell für Privatveräußerer aufgelegt wurde. Hier stehen die Gründe, warum ein Privatveräußerer einen Makler braucht. Solange der Veräußerer nicht weiß, welche Probleme ihm beim Verkauf seiner Immobilie empfindlich weh tun können, solange probiert er es allein und macht seine Immobilie „kaputt“.

Auf der anderen Seite muss sich der Profi-Makler vom „Küchentisch-/Hobby-Makler“ unterscheiden, weil der Privatmann das nicht kann! Sonst laufen Sie Gefahr, in der Beurteilung vom Privatveräußerer auf dem untersten Level eingestuft zu werden!

## DIE UNTERSCHIEDE

❶ Während der Hobbymakler (meist ungelernt) keine professionelle Ausbildung hat, kann er genauso wenig wie ein Privatveräußerer manchen „Haken“ beim Verkauf erkennen. Daher denken viele Privatveräußerer, der Fachtitel auf der Visitenkarte sei reines Prestige...

❷ Die Bereitschaft eines Nicht-Profi-Maklers bei Kaufinteressenten, sich sofort für eine „Blind-Besichtigung“ irgendeiner Immobilie aus rei-

ner Gier herzugeben, ist leider enorm hoch. Gier frisst immer Gehirn!

Durch diese unsinnige, überflüssige und in circa 90 Prozent (!) der Fälle falsche Immobilienbesichtigung degradieren Sie sich zum zeigefreudigen „Museumsführer“ und büßen das Fach-Image sofort ein! Mit dem kann man machen, was man will...

## DEMÜTIGUNG

Durch diese Demütigung verliert der Makler im Moment seine Fachkompetenz, auch wenn er Recht hat – und nicht der Interessent. Das ist der Schlüssel-Fehler der Branche: Käufer und Veräußerer müssen doch zum Beispiel glauben, dass dieser Makler nur ein Instrument darstellt und nicht der „Anwalt“ für ihre Interessen als

zahlender Kunde ist! Privatveräußerer sehen das in circa 62 Prozent (!) aller Verkäufe so und kommen zu dem Schluss: „Also, wir lassen mal ein paar Makler antanzen, dann kennen wir den Markt-Preis. Den Rest machen wir allein und den teuren, überflüssigen Makler haben wir gespart.“

❸ Oder, man stellt zum Beispiel bei Käufern vor der gierigen Zeigebereitschaft ein paar Fragen. Bei Käufern ist nämlich häufig die Zahlungsfähigkeit noch nicht mal fertig abgeklärt. Wie verhalten Sie sich denn bei einem Käufer (nehmen wir an, er wollte tatsächlich was kaufen), dem Sie eine „Wunschimmobilie“ gezeigt haben, die er sich aber nicht einmal annähernd leisten kann? Sagen Sie dann etwa: „Für den kleinen Geldbeutel haben wir auch noch was anderes da“? – Peinlich!

Oder entschuldigen Sie sich bei der falschen Besichtigung für Vorteile der Immobilie: „... aber dafür haben Sie doch den Vorteil...“ den er gar nicht braucht? Traumhaft.

Solange solche Dinge passieren (die übrigens auch Veräußerer mit großem Interesse verfolgen), solange gelten Makler-Aktivitäten nicht als professionelle Dienstleistungen, sondern werden nur als „Geiselnahme mit Lösegeldforderung“ angesehen! Man missbraucht Makler und will sie nicht mal bezahlen.

Wie aber verhalten sich eben dieselben Menschen, wenn sie in die Hände von stümperhaften Ärzten, Steuerberatern oder Rechtsanwälten (wie erkennen wir das eigentlich?) geraten? Der Stand des Kammerberufes hat sie „geadelt“. Man braucht sie eben. Ohne

**Wer nur anbietet,  
kann nicht verkaufen!**

## FORTSETZUNG DES FACHARTIKELS

sie geht nichts! Das Image ist gut und wird gepflegt. Es ist aber längst nicht so, dass da jeder alles kann! Aber die Grundakzeptanz und Kompetenz hat jeder. Dieselben Menschen vertrauen sich einem Kammerberufler an, weil dieser eine Prüfung abgelegt hat, die ihn zu seinem Titel berechtigt. Und dann ist er ein Fachmann. Egal ob gut oder weniger gut! Warum vertrauen sich Menschen solchen Fachleuten an? Weil jeder Mensch weiß: in gewissen Situationen brauche ich diesen Fachmann.

Deswegen ist der Immobilienprofi gefragt. Aber nicht mit Belehrungen, sondern mit „Feingefühl“ und Vertrauen. Erst, wenn Käufer und Auftraggeber das Vertrauen in SIE haben, ist ein Geschäft in Sicht.

### SO HEBEN SIE SICH AB

Was können Sie konkret tun, um sich von „Privat-Verkäufern“ und Hobby-Maklern zu unterscheiden?

- ① **Verkaufen** Sie professionell, oder **bieten** Sie nur an?
- ② Zeigen Sie durch Fragen auf, welche Risiken ein Käufer/Veräußerer eingeht, wenn er ohne professionelle Hilfe in einen für ihn neuen Markt geht?

③ Verschenken Sie Ihre Zeit an Leute, die nie kaufen oder veräußern wollen und können?

④ Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um das Vertrauen der echten Käufer/Veräußerer zu bekommen? Denn im Gegensatz von noch vor zwei bis drei Jahren müssen wir heute mindestens ein bis zwei Gespräche mehr führen, um zum selben Ergebnis zu kommen...

⑤ Bedenken Sie, dass die meisten echten Käufer schlussendlich eine andere Immobilie, vielleicht ganz woanders und zu einem anderen Preis gekauft haben, als diejenige, wofür sie sich bei Ihnen interessiert haben?

⑥ Versuchen Sie erst bei der Besichtigung oder schon vorher mit den echten Käufern über mögliche Kompromisse beim Kauf der Immobilie zu sprechen?

⑦ Loben Sie die zu verkaufende Immobilie „in den höchsten Tönen“ – oder sind Sie ehrlich und geben auch

ein „Manko“ zu, das sich später als gar nicht „so wichtig“ herausstellt?

⑧ „Drohen“ Sie mit Ihrem Fachwissen, oder stellen Sie Fragen, die echte Käufer / Veräußerer gar nicht beantworten können?

③ Glauben Sie, dass jeder Mensch

„von Natur aus“ verkaufen kann, oder wissen Sie, dass man professionelles Verkaufen wie andere hochwertige Dienstleistungen im Leben richtig lernen muss?

## Immobilienprofis gesucht!

**Haben Sie beim Lesen dieser Zeilen auch über sich selbst nachgedacht und überlegt, wie Sie bisher Ihre Gespräche durchgeführt haben? Ist Ihnen aufgefallen, dass ohne Belehrung auch bei Ihnen die Überlegung über eigene Vorgehensweisen aktiviert wurde?**

**Professioneller Makler ist eben nicht gleich Makler! Und: Professionelles Verkaufstraining ist auch nicht gleich Verkaufstraining!**

## Das sagen vier von unzähligen zufriedenen Kunden zu unseren Gärtner Original Immobilien-Profi-Seminaren:

„Zwei unserer Immobilien-Berater haben ein besonders günstiges Immobilien-Verkaufs-Seminar besucht. Schon nach dem ersten Tag hatten es beide bereut. Wir kommen gerne wieder zu Ihnen.“

*Karsten Koop, Leiter Immobilienabteilung,  
Sparkasse Lüneburg*

„Wir trainieren regelmäßig mit der GÄRTNER-STRATEGIE und unsere Erfolge sind dadurch um zwölf Prozent gewachsen. Der absolute Höhepunkt ist, dass wir Ende 2008 sogar einen Bauträger völlig ausverkauft haben!“

*Mike Hübner, Geschäftsführer  
Volksbank BRAWO Immobilien GmbH, Braunschweig*

„Unsere Vertriebsmannschaft war und ist noch immer vom Gärtner-Seminar begeistert; wir sind dabei, die Überlegungen, Anregungen und kreativen Vorschläge im Verkauf umzusetzen. Erste Erfolge zeichnen sich bereits ab.“

*Carlos Stuckert,  
Stuckert Wohnbauaktiengesellschaft*

„Seit 15 Jahren haben die Gärtner-Seminare immer wieder die stabilisierende Wirkung wie bei einer Maschine nach der Inspektion. Das investierte Geld habe ich x-mal leicht wieder herausbekommen!“

*VR-BANK Immobilien Garmisch-Partenkirchen,  
im Auftrag Friedrich Pauli, Garmisch-Partenkirchen*