

Hans J. Gärtner "Live" beim Immobilien-Profi-Meeting
am 2. November 2002 in Göttingen



Professionelles Durchsetzen der Provision beim Veräusserer

Immer noch werden ca. 2/3 der Immobilienverkäufe in Deutschland von Privat an Privat verkauft - nur 1/3 der Vermittlung läuft über Makler.

Vor gut 4 Wochen traf ich einen Herren, dessen Gesicht ich schon einmal gesehen hatte, aber den Namen nicht wusste.

Nach der Begrüßung sagte er, dass er mich gut kenne, weil er ja schon 3 x bei mir in den letzten Jahren auf meinem Seminar gewesen sei. Beklagte sich aber, gleichzeitig, dass die Provisionen in voller Höhe von beiden Seiten in seiner Region nicht durchsetzbar sei. Der Markt gäbe das einfach nicht her und vor allem die Mitbewerber nähmen ja zum großen Teil auch keine oder nur wenig Provision.

Auf meine Frage, auf welchem meiner Seminare er denn gewesen sei, (weil ich mir normalerweise schon Gesichter merken kann) sagte er: Ich war jedes Jahr auf der Verbandstagung, wo Sie immer einen Vortrag gehalten haben...

Da hat der gute Kollege einen 1 ½-stündigen Vortrag mit einem Profi-Seminar verwechselt. Nur weil der Vortrag billiger für ihn war, denkt er, das Ergebnis wäre dasselbe...

Bei Immobilienmaklern herrscht in weiten Teilen noch die Meinung vor:

Mal einen kleinen Tip - dann wars schon rentabel.

KENNEN IST ABER NICHT: K Ö N N E N !

Was bedeutet das genau:

Ganz einfach: Sie notieren sich verschiedene Anregungen, müssten sie aber zuhause noch mehrmals nacharbeiten. Da auch 70 Minuten sehr kurz für ein so komplexes Thema sind, beschränken wir uns auf die wichtigsten Informationen.

Meist wird das Thema Preise - und Provision - Durchsetzen auf die leichte Schulter genommen. Lieber beschäftigt man sich mit Soft-Themen fachlicher Art. Die sind nicht so schwer und man kann es auswendig lernen. Oder es stürzen sich viele auf Papierversand und dramatische Internetpräsenz, um den nicht vorhandenen Umsatz wettzumachen- Verkaufen ist nur noch der Rest.

NEIN. VERKAUFEN IST DAS WICHTIGSTE !

Der Einsatz Ihrer Persönlichkeit!

Das machen übrigens schon Skilehrer in Nobelskiorten in der Schweiz den Maklern vor. Die haben ein neues Hobby: MAKELN !

1. Bringen sie der schwerreichen Klientel das Skifahren bei
2. Duzen sie diese Leute und die sind denen wegen des Skifahrens hörig
3. Nutzt er dann die Kontakte leidlich aus und vermittelt Immobilien. Er verschickt nicht einmal was...

Um Provisionen durchsetzen zu können muß ich mehr tun, als nur ein paar mal zu probieren.

Wie bei den meisten Verkaufs- und Einkaufsgespräch sind die Vorbereitungen dafür meist zu wenig. - Man kann's ja.

Zunächst ist eine Provision in Deutschland erst mal was Schlechtes.

Man fragt sich,: Was kann ein Makler anders als ich? Habe mein Auto auch erst letzte Woche verkauft - das mit dem Haus schaffe ich auch...

Jedoch : Immobilien sind UNIKATE, Autos sind Serienprodukte...

Wo wir in erster Linie Überzeugungsarbeit leisten müssen, ist das Bewusstsein, überhaupt Provision zu bezahlen !

Auch beim Autohändler wissen die meisten nicht, dass sie zwischen 15% und 20% Provision mitbezahlen - eben nur versteckt.

Durch mangelnde Aufklärung der Masse müssen wir mit Vorurteilen rechnen.

Die Leute wissen es einfach nicht besser.

Deshalb haben overschlaue Makler auch schon versucht, die Provision in dem Kaufpreis "zu verstecken".

Die Praxis zeigt jedoch, dass dies nicht zum Durchbruch geführt hat.

Durch mangelnde Vorbereitungen und dem Wunsch nach dem geringsten Widerstand geht dann der eine oder andere das Risiko ein, sich unbedingt mit Bettkanten- oder Feierabendmaklern gleichsetzen zu lassen!

Indem alle Angaben einer Immobilie sofort auf Wunsch per Internet, Papier (Exposé oder exakte Baubeschreibung) Fax etc. weitergeben, machen sie sich selbst überflüssig...

Der Sucher wird dann mit den vollgepfropften Unterlagen Mutterseelenallein gelassen - **aber nicht ohne den gierigen Hinweis: Wenn es Ihnen gefällt, dann können Sie das Haus über uns kaufen, haha - das kostet 3,48 % Provision.**

Diese Drohung wirkt sofort. Häufig versucht der Käufer jetzt, den Makler um seine Provision zu bringen.

RECHT HAT ER!!!!

Das ist Geiselnahme mit Lösegeldforderung.

In den Augen der potentiellen Käufer hat hier nur eines stattgefunden:
WAS hat der Makler für den riesigen Betrag getan - der hat mit **NICHTS TUN**
7.500 € verdient - da müssen wir ganze 2 Monate für arbeiten!

Wenn man dem Volk aufs Maul schaut, sind Makler überflüssig.
In einer Talkshow sagte letztens ein ca. 16 Jahre alter Junge, sein
Berufswunsch sei Makler.

Auf die Frage der Moderatorin warum, sagte er: Ich habe in der Disco einen Kumpel,
der ist immer schick angezogen, fährt einen Porsche und wirft mit Geld um sich, Der
ist Makler...

Auch Politiker bezeichneten Makler einmal als " parasitäre Einrichtung der
Gesellschaft " .

Natürlich ist immer der Markt und/ oder seine frechen Käufer daran Schuld, dass es
so schwer ist, seine volle Provision durchzusetzen.

Wir kommen immer wieder auf den Punkt zurück, dass professionelle Vorbereitungen
eben Zeit kosten und sogenannte Routine-Verhandlungen immer mehr zum
Scheitern verurteilt sind.

Warum versuchen wirkliche Immobilien-Profis keinesfalls, autodidaktisch zu lernen,
Provisionen durchzusetzen oder Abschlüsse zu perfektionieren? -

Weil selbst hochbezahlte Fußballer auch jeden Tag ihr Training mit einem Profi
brauchen. Und wenn die Mannschaft verliert, geht nicht der Fußballer (Verkäufer),
sondern der Trainer!

Das ist wahres Profi-tum.

Die ANGST, den Auftrag zu verlieren, den man gar nicht hat, ist das Schlimmste,
was ein Verkäufer haben kann. Er hat quasi Angst, etwas zu verlieren, was er gar
nicht hat....

Ihr Ziel muss es sein:

Anstatt 5% nun 2 + 5% und anstatt 3+3% jetzt 4+4% Provision !!!

**Damit echte Käufer und Verkäufer schon am Preis sehen, dass Sie anders sind,
als die Anderen !**

Mehr in den Gärtner-Profi-Seminaren!