

# Was Original-Gärtner-Immobilien-Profi-Seminare in der täglichen Verkaufspraxis tatsächlich bewirken



Herr Mike Back ist mit Leib und Seele Immobilien-Profi – Verkäufer bei der Volksbank in Braunschweig. Hier seine Erfahrungen aus den Seminaren mit Hans J. Gärtner und ihre Folgen für die tägliche Praxis als Weitergabe an seine Kollegen bundesweit.

K.B. Als „Volksbänker“ sind Sie in der äußerst komfortablen Situation, leichter als andere Maklerkollegen an Immobilien zu kommen und diese auch leichter verkaufen zu können. Brauchen Sie dann überhaupt noch Seminare?

M.B. Ganz so einfach, wie Sie glauben, ist es nicht. Wir haben vielleicht den Vorteil, dass uns viele Leute kennen und vertrauen, aber mit einer Blanko-Unterschrift fürs Verkaufen hat das garantiert nichts zu tun. Zudem setzen wir uns auch anspruchsvolle Ziele.

K.B. Wo wollen Sie denn hin?

M.B. Mein ganz persönliches Ziel ist es, konstant viermal im Monat beim Notar zu sein - und dabei vier Familien glücklich zu machen, die mich dann auch weiterempfehlen.

K.B. Warum haben Sie Gärtner-Seminare besucht und keine anderen mehr?

M.B. Ich habe in meinem Leben schon viele Seminare besucht, in allen Variationen und Preislagen. Da gab es Trainer und Trainer... Zu Herrn Gärtner gingen wir gemeinsam mit der Vertriebsmannschaft, weil unser Geschäftsführer die Seminare schon lange kennt. Ich gebe zu, dass ich anfangs überhaupt keine Notwendigkeit sah, noch ein Seminar zu besuchen.

K.B. Und warum nicht?

M.B. Ich wollte mich nicht mehr von den ewig gleichen Fragetechniken langweilen lassen.

K.B. Offensichtlich hat es Ihnen ja nun nicht geschadet. Aber, was ist denn so besonders an diesen Seminaren?

M.B. Allein schon mit der Atmosphäre im Seminar fängt es an. Es sind nur Leute dort, die auch wirklich persönlich weiter kommen wollen. Keiner wird „geschickt“. Es herrscht eine Stimmung, in der jeder aktiv mitarbeitet, und sich niemand beklagt, dass man noch um halb acht Uhr abends im Seminarraum sitzt.

K.B. Aber was ist es denn, worin der wirkliche Unterschied liegt. Also der Grund, dass man sagen kann, hier ist etwas trotz der ähnlichen Ankündigungen t o t a l anders. ?

M.B. Es ist einleuchtend und logisch.

K.B. Das ist alles?

M.B. Ja, aber genau so ist es.

Der entscheidende Unterschied besteht darin, dass es sich um ein ganzheitliches Konzept handelt. Das Ziel muss sein, eine professionelle Dienstleistung auf Augenhöhe mit dem Verkäufer bzw. dem Käufer zu bringen..

K.B. Können Sie uns ein oder zwei Beispiele nennen, damit wir den Unterschied verstehen?

M.B. Fangen wir mit dem Verkauf an. Früher ließen wir uns in hohem Maße noch von wildfremden Menschen manchmal fast „befehlen“, was wir zu tun hätten. Zum Beispiel drohte der eine oder andere damit, dass er ein guter Kunde der Bank sei, und sich beim Vorstand über uns beschweren würde, wenn wir ihm nicht, wie alle anderen Makler, die gewünschten Immobilien sofort zeigten. Erst durch den obligatorischen Arbeitstermin sind wir in der Lage, die wirklich Kaufwilligen von den „Exposé-Touristen“ zu trennen.

K.B. Und wie erklären Sie den Arbeitstermin dann?

M.B. Ganz ruhig. Aber im Ernst: die wirklich Kaufinteressierten erkennen den Vorteil dieser Vorgehensweise sehr schnell.

K.B. Ist das nicht ein bisschen einfach?

M.B. Nein, das ist zunächst wirklich schwer! Denn anfangs bleibt die Befürchtung, einen Verkauf zu verpassen, weil der Interessent keinen Termin vereinbaren möchte.

K.B. Haben Sie denn jedem eine Immobilie verkaufen können?

M.B. Um Gottes Willen, nein. Aber das ist gar nicht schlimm. Es geht darum, eine Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zu schaffen. Man darf als Immobilienverkäufer nicht vergessen, dass wir vielen Käufern bei der Verwirklichung eines Lebensraumes behilflich sind. Dies gelingt auf diese Art und Weise einfach besser. Diese Vorgehensweise ist schlicht effektiver.

K.B. Das heißt, der Abschluss kommt schneller zustande?

M.B. Nein, nicht automatisch. Aber indem ich die Kompromissbereitschaft der Käufer auslote, weiß ich, ob sie schon kaufbereit sind - oder ich diese Kompromissbereitschaft erst noch schaffen muss. Das ist der entscheidende Punkt.

### **Mit dieser Strategie machen wir aus Interessenten Käufer!**

K.B. Gut, was ist denn im Einkaufsbereich, also bei der Akquisition, anders als anderswo?

M.B. Das ist fast noch logischer, obwohl es erstmal kompliziert klingt.

K.B. Wie ist das zu verstehen?

M.B. Die Gärtner-Strategie ist eine logisch nachvollziehbare Methode, die man erstmal verinnerlichen muss - aber dann...!

K.B. Dann was?

M.B. Die Veräußerer kommen nicht an der Logik vorbei. Der wichtigste Punkt ist, dass die meisten Makler sich mit irgendeinem Preis an die Wand nageln lassen. Der Veräußerer misst dann Makler nur noch an einer Preishöhe, die nie erzielt wird.

K.B. Das heißt, der unfähigste Makler bekommt den Zuschlag?

M.B. Na ja, vielleicht ein bisschen hart formuliert, aber so ist es leider mitunter. Man muss den Verkäufern nachvollziehbar erklären, warum es wichtig ist, die Immobilie marktgerecht anzubieten. Denn nur dann wird aus dem Angebot auch ein Verkauf.

K.B. Und heute?

M.B. Mittlerweile erleben wir, wie dankbar Verkäufer für eine professionelle Betreuung sind. Und immer wenn ein Verkäufer sich aufgrund einer Empfehlung an uns wendet, werden wir in unserer Entscheidung bestätigt, unsere Arbeitsweise konsequent geändert zu haben.

K.B. Jetzt klappt's dann also mit zehn Verkäufern pro Monat?

M.B. Natürlich. Aber zehn Gespräche bedeuten nicht zehn neu eingekaufte Immobilien. Nur wenn es tatsächlich eine gemeinsame Basis gibt, nehmen wir einen Maklerauftrag an.

K.B. Wie viel Erfolg haben Sie denn dann?

M.B. Ganz ehrlich, vor den Seminaren habe ich ein- bis zweimal pro Monat den Notar gesehen. Heute bin ich im Schnitt bei 3,5 Mal beim Notar - und 4-mal ist mein Ziel! Ich konnte mein persönliches **Ergebnis verdoppeln**. Ich sehe aber trotzdem, dass es immer noch viel Potenzial gibt.

K.B. Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

**(Das Interview führte Karl Böhm, Sindelfingen.)**