

Vortrag  
IMMOBILIEN PROFI MEETING 2005  
am 29. Oktober 2005 in Stuttgart

### TOPS UND FLOPS IM IMMOBILIEN – VERTRIEB

Training, meine Damen und Herren, ist für ambitionierte und gute Verkäufer immer eine Möglichkeit, noch 10 – 20% seiner eigenen Reserven mobil zu machen.  
Für schwache und ewig gestrige Verkäufer allerdings bedeuten sie manchmal die Hölle.  
Weil sie Angst haben, die anderen könnten ja die Fehler entdecken – und dann ist man blamiert!

Und genau hier möchte ich ansetzen.

1. Niemand ist fehlerfrei – weder privat noch im Beruf
2. Fehler sind dazu da, dass man sie bereinigt – und daraus lernt
3. Fehler zuzugeben ist eine Stärke und keine Schwäche
4. Immer, wenn es Ihnen einmal wirklich egal war, sind Sie am besten gewesen! – oder ?

Deshalb habe ich auch den Satz geprägt:

Nicht verkauft haben wir schon – wir können nichts verlieren!

Also, mutig ran an die echten Käufer!

In den letzten 26, ja fast 27 Jahren Training und Coaching in der Praxis haben wir folgende Punkte entdeckt, die es sich lohnt, einmal näher unter die Lupe zu nehmen.

Fangen wir mit den Flops an, so steigert sich das Ganze bis zum Top – genauso, wie wir bei den Profi-Besichtigungen vorgehen.

#### 1. Flop

Warum fragen die meisten Verkäufer zu wenig und behaupten zuviel?

Beispiele aus VK und EK.

z.B. es werden Dinge behauptet, die der Makler/Bauträger-Verkäufer selbst toll findet – aber die Käufer eben (noch) nicht.

Anstatt zu fragen, verrennt sich der Verkäufer und muss sich dann noch für Vorteile entschuldigen... na prima!

#### 2. Flop

Warum lassen sich Immobilienverkäufer und Makler viel zu häufig zu früh in die Rolle drängen, dass sie sofort etwas zeigen sollen. Dann passt das UNIKAT Immobilie zu 99% natürlich nicht auf dieses Käuferpaar –

Dann sehen die Käufer den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr und können sich nicht entscheiden.

Ein Arzt macht doch auch die Analyse vor der Diagnose, oder?

Viele Verkäufer wissen schlechthin nicht, wie sie sich dagegen wehren können, oder sie sind vom Hoffnungsvirus gepackt und hoffen, dass die Interessenten diese Immobilie jetzt (zufällig) toll finden...

Das ist auch der Grund, dass Makler heute z.B. ein sehr schlechtes Image haben:

**Sie haben selbst daran Schuld !**

Wenn Sie z.B. Kaufinteressenten zeigen, wie einfach das alles geht: nur mal kurz inserieren, („können wir auch“) nur mal telefonieren („können wir auch“) nur ein-zweimal besichtigen („können wir auch“ – aber der Makler war nur ein zeigefreudiger Museumsführer!)

Und dann will er 5.000,- € haben, da muss ich ja mindestens 1 – 2 Monate für arbeiten!  
Nein – wir brauchen keinen Makler ! Das Geld können wir uns sparen!

### 3. Flop

Weshalb werden die Besichtigungen mit „Hinz und Kunz“ durchgeführt, ohne zu prüfen, ob diese Leute überhaupt das Geld für diese Immobilie haben, geschweige denn, ob sie nicht nur aus Neugier oder kriminellen Aspekten hier auftauchen...

Hier sind die Veräußerer (Auftraggeber) äußerst skeptisch, ob Ihre Sprüche beim Hereinholen nicht nur heisse Luft waren!

Die meisten Veräußerer hätten sich diese Interessenten auch so ins Haus holen können –dafür brauchen sie keinen Makler!

Beispiel: Zwischen Basel und Bodensee gibt es einen Makler, der sich den Personalausweis der Kaufinteressenten kopiert – damit er die Immobilie nachweisen kann - aber nur wegen der Provision!

### 4. Flop

Warum lassen sich beim Hereinholen der Vermittlungsaufträge (Einkauf) noch viel zu viele Makler zu schnell drängen, einen Preis zu sagen? Dann ist dieser ehrlich gemeinte Marktpreis auch noch meilenweit vom Hoffungspreis des Veräußerers entfernt – die Odyssee der Immobilie beginnt...

Wenn nach den privaten Verkaufs-versuchen und 3 Maklern die Immobilie „verlutscht“ ist, - dann erinnert er sich an den braven Makler - und dann dürfen Sie auch mal ran...

### 5.Flop

Weshalb ist es Quatsch, sich auf die 3 schwierigsten Themen wie: marktgerechter Preis, Alleinauftrag und volle Provision gleich am Gesprächsanfang einzulassen?

Warum überzeugen die meisten Makler die Veräußerer gar nicht, dass diese überhaupt einen Makler brauchen? Und warum lässt man sich sofort auf die „heißesten Themen“ ein? (Nicht wissen oder keine Strategie?)

So und nun zu den TOPS ! Schließlich will ich hier keinen Spiegel aufhängen, sondern Ihnen Informationen geben, mit deren Hilfe Sie morgen mehr Erfolg haben!

Mit welchen Massnahmen und / oder mit welchen Strategien wurde nach den Seminaren der größte Erfolg in der Praxis erzielt? (beim Coaching herausgefunden und nach Aussagen von Verkäufern)

### TOP 1

#### MOTIVATION.

Bedeutet nicht das stupide Einhämmern von stereotypen Phrase wie: „Du schaffst es!...“

Sondern ist eine Änderung der persönlichen Einstellung zu den Dingen. Z.B.: anstatt: ich will / muss verkaufen (KÄSE) sagen die Teilnehmer zu sich und ihren Interessenten:

Der einzige Beruf, den ich habe, ist, dass SIE endlich zu Ihrem neuen Zuhause kommen – und das wollen Sie doch, oder?

Alles, was nun geschieht. Ist unter dieser Prämisse zu sehen – von beiden Parteien.

Und wenn das dann funktioniert, ist man „motiviert“ – das heisst, es macht Spass!!!  
Das Motiv stimmt und man ist einfach gut.

## TOP 2

### BESTIMMTE VERKAUFSTECHNIK / -TAKTIKEN

Hiermit sind die verschiedensten Techniken, wie z.B. beim Abschluss oder beim Preis-verkauf, sowie bei Einwänden gemeint. Sie zu können, gibt ein wenig mehr Sicherheit.

Taktiken sind besser, weil sie nicht so leicht zu erkennen sind. Wichtig: man erinnert sich in bestimmten Situationen daran. Machen Sie sich aber nicht zum „Hobby-Psychologen“, sonst reagieren Sie ganz vorbildlich – vergessen aber das Verkaufen!

## TOP 3

### PROFESSIONELLE STRATEGIE BEI VK / EK

Wie Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, etc.

Dazu gehört u.a., erst einmal zu sortieren, wer was überhaupt will, bevor es ins „Eingemachte“ geht. Es ist doch ausgemachter Blödsinn, ein Verkaufs- oder Einkaufsgespräch nur mit auswendig gelernten Sprüchen (was sage ich, wenn der sagt...?) bestreiten zu wollen. Erst die Strategie ist ein roter Faden, den man mit seiner eigenen Persönlichkeit füllen muss, damit man auch glaubwürdig ist!

Die Strategie sagt mir, wo stehst du, wo willst du hin und was musst du tun. Dann bin ich auf dem sicheren Weg zum Erfolg, weil ich ihn „lebe“! Z.B.: Trennen von Sehleuten und echten Käufern, bevor ich anfangen!

## TOP 4

### DER PROFESSIONELLE ARBEITSTERMIN

Mein Gott, wer hat nicht schon mal was vom Arbeitstermin erzählt oder geschrieben – Leute, die noch nie einen Arbeitstermin gemacht haben!!!

Die meisten haben geglaubt, das ist eine Analyse der „Wünsche“ von „Kunden“!

1. Wünsche ist ganz etwas anderes als das, was Interessenten letztlich kaufen. Wir sind nicht bei „wünsch Dir was!“

Es sind REALITÄTEN!

2. Kunden sind ganz andere Leute, als die vor mir stehen oder sitzen. Kunden sind Menschen, die gekauft und bezahlt haben. Sie bekommen alles von mir. Alle anderen sind erst einmal Interessenten oder „Kandidaten“ und bekommen nur soviel, dass sie mich morgen noch brauchen. Sonst kann ich nach Hause gehen... (Die „Nachtelefonierer“ kennen das...)

Ich schäme mich für Kollegen, die das noch nicht begriffen haben.

Ich habe vor zig Jahren die

Immobilien-Profi-Seminare ins Leben gerufen, damit sie sich von anderen Seminaren total unterscheiden!

DER ARBEITSTERMIN ist jedoch ganz was

Anderes! Er ist a) eine Analyse, aber eher wie ein FILTER – nicht ein „Ausquetscher“

b) ist der Arbeitstermin ein Verkauf vor dem Verkauf! Die meisten Interessenten sind doch schon bei so vielen anderen Kollegen gewesen – warum haben die dort noch nichts gekauft??? Sind die etwa zu Tode beraten worden? Oder 08/15 mit Papier

zugeschüttet worden? Haben nicht alles verstanden, aber auch nicht rückgefragt?  
Also auch nicht entschieden - aber entscheidungsreif? Na Bravo!  
Und denselben Fehler wie die nicht erfolgreichen Kollegen sollen wir jetzt wieder machen?

Was heisst VERKAUF vor dem VERKAUF?

Ganz einfach: Wir müssen die echten Käufer davon überzeugen, dass sie einen Kompromiss machen müssen. Und der ist später bei der Besichtigung dann kleiner als man vorher befürchtet hat.

Ohne Arbeitstermin wird man sehr schnell zur „einsatzfreudigen Leistungsniete“!  
Die sinnlose Besichtigung ist der größte Zeitfresser, schürt die Hoffnung und vergrößert den Frust bei Ihnen! Zu früh gefreut – und dann bereut! (VIDEO!?)

## TOP 5

### DIE PROFESSIONELLE FRAGETECHNIK!

Jeder, der einmal irgendein Verkaufstraining absolviert hat, kennt die Fragetechnik.  
Kann er sie auch? Zwischen Kennen und Können liegen nämlich Welten!

In meinem Video „Profess. Fragetechnik“ habe ich einmal erfunden, dass, wenn man Ihnen eine Frage stellt, vor Ihrem geistigen Auge ein Film abläuft von dem, was ich gefragt habe. Ob Sie dann sofort antworten oder zögern, hängt nur davon ab, ob sie das nun sagen wollen oder nicht.

Dieses Phänomen haben Sie jedoch nicht, wenn ich nur etwas erzähle. Und hier liegt die wirkliche Macht, die wir besitzen aber nicht nutzen.

Schreiben Sie sich Fragen auf, die Sie mit Ihren Worten so formulieren, wie Sie normal reden. Dann haben sie immer eine „Brücke“, wenn Ihnen im Stress nichts einfällt. Ein sogenanntes emergency-procedure – ein persönlicher, eiserner Steg für viele Situationen.

Nach einer gestellten Frage haben Sie erstmal „Luft“ und während Sie genau hinhören, was der andere zu sagen hat, können Sie bereits mit den daraus gezogenen Schlüssen die neuen Fragen formulieren.

Die Gesprächspartner kommen zu Wort und meinen, sie würden das Gespräch selbst führen. Ein fürstliches Vergnügen, - wenn man es denn beherrscht!

Und hier macht nur Übung den Meister!!!

Und wenn Sie dann mal zuviel gefragt haben sollten, merken Sie es von selbst.  
Ebenso, wenn Sie wieder ins Erzählen verfallen.  
Schwupp – und man ist wieder „auf der Reihe“!

Sie brauchen keine Angst zu haben, dass Sie zu viel fragen. Das regelt sich von selbst wieder.

Man überrascht sich selbst dabei und ist froh, dass man sich wie ein Beobachter sehen kann.

Das hat viele unserer Immobilien-Profi-Seminar-Teilnehmer sicherer und erfolgreicher gemacht.

Denken Sie immer an den Satz:

NICHTS VERKAUFT HABEN SIE SCHON –  
SIE KÖNNEN NICHTS VERLIEREN !!!

Viel Erfolg und gute Geschäfte!