

39. VDM - Landeskongress für Makler und Immobilienverwalter 21. und 22. Juni 2002 Stuttgart-Liederhalle

"Makler sind Unternehmer - handeln Sie danach!"
...Auszug aus dem Vortrag von Hans J. Gärtner



Hans J. Gärtner im Gespräch mit SWR
Fernsehmoderatoren Sabine Hampel und Stephan
Schlenrich



Hans J. Gärtner

Fast 2/3 aller verkauften Immobilien in Deutschland wurden nicht über Makler verkauft! Das bedeutet, man traut es den vorhandenen Maklern nicht zu, bzw. man hat **kein Vertrauen** zu ihnen.

Die Frage ergibt sich zwangsläufig: **Wozu ein Makler? - Was kann ein Makler besser als der Privatveräußerer?** - und er kostet auch noch mein Geld!



Fachdiskussion Hans J. Gärtner - Sabine Hampel -
Stephan Schlenrich

Makler sind Unternehmer, die etwas **unternehmen** - sonst wären sie Unterlasser. Immobilien sind **Unikate** - keine Serien- oder Massenprodukte. Hier gelten andere Regeln. Simples Anbieten von Immobilien ist amateurhaft. Verschicken kann jeder, dafür braucht niemand keinen Makler!
Das schlimmste aber ist, dass jeder Veräußerer Sie für einen Nichtskönner hält, wenn Sie nur mit potentiellen Nichtkäufern besichtigen. Das kann der

Privatverkäufer auch selbst.

Ob eine Immobilie für einen Käufer richtig oder falsch ist, kann er selbst in der Regel nicht beurteilen. Diese Laien, die im Leben meist nur einmal eine solche Entscheidung treffen sollen, sind doch heillos **überfordert**.

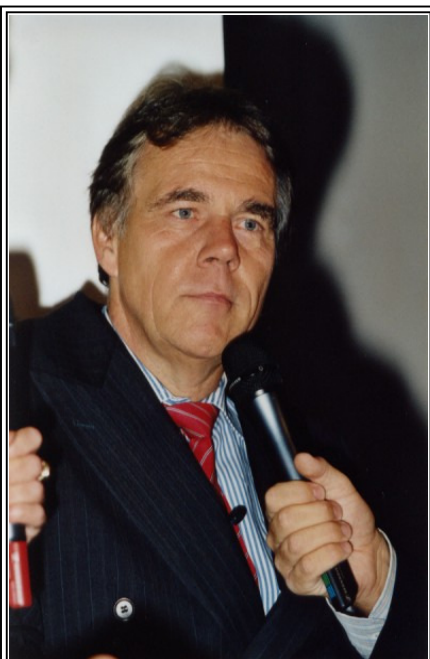
Machen Sie doch mal den Selbsttest in einer anderen Branche:

Rufen Sie unter der Rubrik Bekanntschaften in der Zeitung an und verlangen Sie mal ein Exposé mit den Daten von dieser gesuchten Person.

Wir verkaufen Unikate und keine Serienprodukte! Lassen sie sich nichts einreden von Leuten, die von Immobilien keine Ahnung haben!

Erst die persönliche, individuelle Betreuung von **vorher gut ausgesiebten echten Käufern (bei Gärtner nennen wir es Arbeitstermin)** macht es möglich, mehr Zeit in die wenigen Käufer zu investieren. Alle Leute, die Sie nur zum Schlaumachen benutzen, lachen doch über SIE!

Es gibt eine Lösung für dieses Problem - aber sie wird Ihnen nicht gefallen!
Trennen Sie sich frühzeitig von dubiosen (vermeintlichen) Käufern und verwenden Sie Ihre kostbare Zeit nur für echte Käufer. Das ist erst einmal harte Arbeit, aber dann haben Sie den Rücken frei.



Hans J. Gärtner

Bezweifelt wird diese Strategie nur noch von denjenigen, die sie nicht beherrschen...

Denn das Stadium, es allen Recht zu machen, allen die totale Zufriedenheit zu verschaffen, führt schnurstracks meistens in die Pleite! Von Umsatzsteigerung ist da weit und breit nichts zu sehen.

Diese **Gratis-Dienstleistung**, alle bedienen zu wollen, kann und will kein Mensch bezahlen.



Sie als Profi wissen und können wesentlich mehr als mittelmäßige "Feierabend-Makler". Heben Sie sich wohltuend ab von der Masse der simplen Exposé-Verschicker! Eine Provision billigt man einem solchen Makler nicht zu. Was der tut, kann jeder Privatmann selber. Dieser Makler macht die Immobilie in jedem Fall zu teuer - egal wieviel er verlangt. Unser Wissen und Können ist die Basis für das Honorar bzw. Provision. Wie beim Kammerberuf - und nicht die Zeit, die sinnlosen Besichtigungen, Anzeigenkosten oder das kiloweise "Zuschütten" mit Exposés von Ladenhütern.

Professionelle Dienstleistungen haben ihren Preis!

Ihr Beruf ist Berufung. Ihre Einstellung als Profi-Immobilien-Makler/ Unternehmer lautet nicht: Ich will oder ich muß verkaufen, sondern:

Frau und Herr Maier, mein Beruf ist es, dass SIE jetzt endlich zu Ihrer Immobilien kommen. Und das wollen Sie doch. Oder?

Bei der "Vollkasko-Mentalität" der Deutschen hilft den Profis nur eines:

Wegnehmen anstatt Nachlaufen !!!

Probieren Sie es am besten heute noch privat aus.....

- Ich gehe zum **Arzt**, weil er mich gesund machen soll.
- Ich gehe zum **Steuerberater**, damit er mich vor zuviel Steuern zu bezahlen bewahren soll.
- Ich gehe zum **Rechtsanwalt**, dass dieser mich vor falscher Bestrafung bewahren soll.
- Ich gehe zum **Makler**, damit ich vor tausend Fallen, Haken und Ösen geschützt werde, die ich sonst allein gar nicht merken würde.

Die Provision ist wie eine Versicherungsgebühr!!!

Ich wünsche Ihnen mehr Erfolg und mehr glückliche und zufriedene KÄUFER!

[<<zurück zum Info-Center](#)