

IMMOBILIEN-PROFI PRÄSENTIERT

MAKELN AM LIMT

IMMOBILIEN-AKQUISE NACH SKRIPTEN
VON GEORG ORTNER

DER EIGENTÜMER EMPFÄNGT DEN
MAKLER VOR DEM OBJEKT



DAS MACHT EINDRUCK
AUF DIE EIGENTÜMER





DAMIT SIE SEHEN WELCHES UNTERNEHMEN ICH VERTRETE HABE ICH IHNEN EINE KURZE PRÄSENTATION MITGEBERACHT



DAS KOMMT DANN AUF DEN STAPEL MIT ANDEREN FIRMENPRÄSENTATIONEN



UND DAMIT SIE WISSEN, WELCHE PERSON SICH HIER


MAKLER ÜBERREICHT SEINEN LEBENS LAUF



DAS IST MAL WAS NEUES

UM IHREN AUFTRAG BEWIRBT...

Henry Clinton



Lebenslauf

geboren am 12. April 1978 in Berlin, Deutschland

Ausbildung

1995-1998: Ausbildung zum Kaufmann für den Einzelhandel
1998-2001: Ausbildung zum Bankkaufmann

Berufliche Stationen

2001-2003: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2003-2005: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2005-2007: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2007-2009: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2009-2011: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2011-2013: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2013-2015: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2015-2017: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2017-2019: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2019-2021: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2021-2023: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin
2023-2025: Bankkaufmann bei der Sparkasse Berlin

Kontakt

Telefon: +49 30 12345678
E-Mail: henry.clinton@sparkasse.de

Webseite

www.henryclinton.de

Sozial Medien

LinkedIn: henry.clinton

Interessensgebiete

Reisen, Sport, Musik, Lesen

Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Fließend), Französisch (Grundkenntnisse)

Referenzen

Dr. G. Schmidt, Sparkasse Berlin, 2021-2023
Herrn G. Schmidt, Sparkasse Berlin, 2021-2023

Notizen

Seit 2021 ist Herr Clinton Mitglied im Vorstand der Sparkasse Berlin.

Veröffentlichung

12. April 2025

Druck

12. April 2025

DER MAKLER HAT MIT ZWEI SCHEINBAR NEBENSÄCHLICHEN DINGEN GEPUNKTET. EINERSEITS DIE FRAGE BZW. DAS ANGEBOT, DIE SCHUHE AUSZUZIEHEN. MEIST WIRD DIESES ANGEBOT DANKEND ABGELEHNT, ABER DIE WÜRDIGUNG DES FREMDEN ZUHAUSE BLEIBT NICHT OHNE FOLGEN.

ÄHNLICHE WIRKUNG ERZIELT DIE ÜBERREICHUNG DES LEBENS LAUF BEI DER PERSÖNLICHEN VORSTELLUNG. DER MAKLER GIBT ETWAS VON SICH PREIS UND DARF SPÄTER DAMIT RECHNEN, DASS DIE EIGENTÜMER SICH REVANCHIEREN.

SCHON ZU BEGINN HAT DER MAKLER MIT DEN EIGENTÜMERN EINEN SITZPLATZ GEFUNDEN. DORT VERBLEIBEN BEI DER BESICHTIGUNG DIE UNTERLAGEN DES MAKLERS, DAMIT MAN AN DIESEN PLATZ SPÄTER WIEDER ZURÜCKKEHREN KANN.

NACH EIN WENIG SMALL-TALK

SO, NUN KÖNNEN WIR
UNS GERNE IHR HAUS /
WOHNUNG ANSCHAUEN.

AM BESTEN
ZEIGEN SIE ES MIR SO,
WIE SIE ES DEN BISHERIGEN
INTERESSENTEN
GEZEIGT HABEN.

ES WIRD
BESICHTIGT

AHA!

DAS IST DAS
BAD

SO, NUN HABEN WIR DIE IMMOBILIE
GESEHEN. ICH MÖCHTE SIE BITTEN,
DASS WIR UNS NOCHMAL HINSETZEN,
DA ICH NATÜRLICH NOCH EIN PAAR
WEITERE FRAGEN HABE.

MAN NIMMT WIEDER PLATZ

SIE HABEN ES DOCH SCHÖN HIER, WARUM
WOLLEN SIE SICH DENN VERÄNDERN?"



DAS HAT
UNS NOCH
NIEMAND
GEFRAGT...

DAS IST ABER
BESTIMMT DIE ERSTE FRAGE, DIE MIR
EIN KAUFINTERESSENT STELLEN
WIRD."



FÜR DIE WEITERE VERKÄUFER-QUALIFIZIERUNG STEHT EIN GESPRÄCHSLEITFADEN
UNTER WWW,IMMOBILIEN-PROFI.DE ZUR VERFÜGUNG



VIELEN DANK, DASS SIE MIR DAS
ANVERTRAUT HABEN. BEVOR WIR
ENTSCHEIDEN OB WIR ZUSAMMEN
KOMMEN MÖCHTE ICH FÜR SIE ZWEI
DINGE IM VORFELD ERLEDIGEN, SO DASS
SIE HINTERHER ENTSCHEIDEN KÖNNEN,
OB SIE MIT MIR ODER EINEM ANDEREN
MAKLER ZUSAMMEN ARBEITEN WOLLEN
ODER OB SIE DIE SACHE SELBST IN DIE
HAND NEHMEN MÖCHTEN.



KENNEN
WIR VON
ANDEREN
MAKLERN NOCH
NICHT...

ZUNÄCHST MÖCHTE ICH FÜR SIE
EINE SOGENANNT
LEISTUNGSGARANTIE
ERARBEITEN. IN DER
LEISTUNGSGARANTIE HALTEN
WIR SCHRIFTLICH ALLE
AKTIVITÄTEN FEST, DIE WIR IM
FALLE EINER BEAUFTRAGUNG
FÜR SIE ERLEDIGEN WERDEN.

ZUM ZWEITEN, UND ICH DENKE DAS INTERESSIERT SIE NOCH VIEL MEHR, WERDE ICH EINE SOGENANNTA WETTBEWERBSANALYSE IHRER IMMOBILIE ERSTELLEN. IN DER HEUTIGEN ZEIT SCHAUEN SICH IMMOBILIENKÄUFER ZWISCHEN 15 UND 20, JA, MANCHE SOGAR 25 IMMOBILIEN AN.



ICH MÖCHTE DEMENTSPRECHEND DIE IMMOBILIEN SCHRIFTLICH FESTHALTEN, DIE MIT IHRER ZURZEIT IM DIREKTEN WETTBEWERB STEHEN. DAMIT WIR BEIDE, SIE UND ICH, DIE GEWISSHEIT HABEN, HIER WIRKLICH DEN HÖCHSTMÖGLICHEN PREIS ZU ERZIELEN UND UM KEIN GELD ZU VERSCHENKEN.



KLINGT VERNÜNFTIG

FÜR DIESE ANALYSE BENÖTIGE ICH ALLERDINGS 48 STUNDEN UND MÖCHTE SIE FÜR ÜBERMORGEN IN UNSER BÜRO EINLADEN, DANN KANN ICH IHNEN DIESE DINGE PRÄSENTIEREN UND SIE KÖNNEN HINTERHER ENTSCHIEDEN, MIT WEM SIE ZUSAMMEN ARBEITEN MÖCHTEN ODER OB SIE DIE DINGE SELBER IN DIE HAND NEHMEN.



IST DAS FÜR SIE IN ORDNUNG ODER HABEN SIE EINE ANDERE VORSTELLUNG?

WEITER GEHT ES DANN IM ZWEITERTMIN, ENTWEDER BEIM EIGENTÜMER, BESSER IM BÜRO DES MAKLERS

Skript: Akquise Erst- und Zweitermin

Wichtige Formulierungen sind unterstrichen.

Ersttermin

1. Prozessschritt:

Der Makler kommt zum Objekt und wird von den Eigentümern an der Haus- / Wohnungstür empfangen. Der Makler stellt sich vor:

Makler:

„...von ABC-Immobilien. Bevor ich reinkomme, wo darf ich mir denn hier die Schuhe ausziehen?“

alternativ:

„Bevor ich reinkomme, zieh' ich mir grad noch die (Schuh-)Überzieher an“.

Um Missverständnissen vorzubeugen sollte der Makler die Überzieher bereits in der Hand halten bzw. aus der Tasche ziehen. Beide Vorschläge, Schuhe ausziehen und Überzieher wird meist höflich vom Eigentümer abgelehnt. Trotzdem gilt: Ein Punkt für den Makler.

2. Hinsetzen / Platz finden

Der Makler möchte sich vor der Besichtigung mit den Eigentümern hinsetzen.

Eigentümer:

„Dann schau wir's uns an...“

Makler:

„Gerne, bevor wir Ihr Haus / Ihre Wohnung anschauen, würde ich mich ganz gerne mit Ihnen hinsetzen, da ich ja auch ein paar Dinge im Vorfeld mitgebracht habe.“

Alternativ:

„Bevor Sie nun einem wildfremden Menschen Ihr Schlafzimmer zeigen würde ich mich gerne bei Ihnen persönlich vorstellen. Können wir uns irgendwo zusammensetzen?“

Hinweis: Beides gelingt besser, wenn der Makler bereits in Bewegung ist, die Antwort also nicht mehr abwartet.

3. Firmenbroschüre und einen Lebenslauf

*„Damit Sie sehen, welches Unternehmen ich vertrete, habe ich Ihnen hier eine kurze Präsentation mitgebracht.... (...)
Und damit Sie wissen, welche Person sich hier um Ihren Auftrag bewirbt, habe ich Ihnen auch etwas über mich mitgebracht...“*

4. Persönliche Beziehung aufbauen.

5 bis 15 Min. Small-Talk gelingt am besten anhand von persönlichen Dingen, die der Makler in der Immobilie entdeckt. (20 Prozent Fragen, Rest zuhören)

5. Besichtigung

Makler:

„So, nun können wir uns gerne Ihr Haus / Wohnung anschauen. Am besten zeigen Sie es mir so, wie Sie es den bisherigen Interessenten gezeigt haben.“

Alternativ, wenn die Immobilie noch nicht auf dem Markt war:

„Am besten zeigen Sie es mir so, wie Sie es einem Interessenten zeigen würden.“

6. Motive erforschen

Wieder an den Sitzplatz zurückkehren:

Makler:

„So, nun haben wir die Immobilie gesehen. Ich möchte Sie bitten, dass wir uns nochmal hinsetzen, da ich natürlich noch ein paar weitere Fragen habe.“

Makler:

„Sie haben es doch schön hier, warum wollen Sie sich denn verändern?“

Eigentümer:

„Das hat uns noch niemand gefragt...“ (o.ä. Widerstand)

Makler:

„Das ist aber bestimmt die erste Frage, die mir ein Kaufinteressent stellen wird.“

Siehe Anhang: 27 Fragen zur Interessenten-Qualifizierung

7. Vereinbarung des Zweittermins

Makler:

„Vielen Dank, dass Sie mir das anvertraut haben. Bevor wir entscheiden ob wir zusammen kommen / zusammenarbeiten können / wollen möchte ich für Sie zwei Dinge im Vorfeld erledigen, so dass Sie hinterher entscheiden können, ob Sie mit mir oder einem anderen Makler zusammen arbeiten wollen oder ob Sie die Sache selbst in die Hand nehmen möchten.“

Zunächst möchte ich für Sie eine sogenannte Leistungsgarantie erarbeiten. In der Leistungsgarantie halten wir schriftlich alle Aktivitäten fest, die wir im Falle einer Beauftragung für Sie erledigen werden.

Zum zweiten, und ich denke das interessiert Sie noch viel mehr, werde ich eine sogenannte Wettbewerbsanalyse Ihrer Immobilie erstellen. In der heutigen Zeit schauen sich Immobilienkäufer zwischen 15 und 20, ja, manche sogar 25 Immobilien an. Ich möchte dementsprechend die Immobilien schriftlich festhalten, die mit Ihrer zurzeit im direkten Wettbewerb stehen. Damit wir beide, Sie und ich, die Gewissheit haben, hier wirklich den höchstmöglichen Preis zu erzielen – und um kein Geld zu verschenken.

Für diese Analyse benötige ich allerdings 48 Stunden und möchte Sie für Übermorgen in unser Büro einladen, dann kann ich Ihnen diese Dinge präsentieren und Sie können hinterher entscheiden, mit wem Sie zusammen arbeiten möchten oder ob Sie die Dinge selber in die Hand nehmen.

Ist das für Sie in Ordnung oder haben Sie eine andere Vorstellung?"

Der Zweittermin

Der Zweittermin findet möglichst im Büro des Maklers statt. Nach der Begrüßung folgt ein wenig Small-Talk. Hier werden Gesprächsthemen aus dem Ersttermin wieder aufgegriffen. Man setzt sich an einen Konferenztisch, der Makler eröffnet das Gespräch und definiert Rahmen und Ziel:

1. Gesprächsrahmen definieren

Makler:

„Schön, dass Sie hier sind, Herr und Frau xxx, wie versprochen möchte ich Ihnen als erstes unsere Leistungsgarantie vorstellen und anschließend die ebenfalls versprochene Wettbewerbsanalyse. Mit diesen Informationen sollten Sie entscheiden können, ob Sie uns oder einen anderen Makler mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen oder die Sache selber in die Hand nehmen. Wir brauchen dafür etwa 30 bis 45 Minuten. Ist das für Sie so in Ordnung?“

[...]

Makler:

„Schön, aber zuerst möchte ich Ihnen unser Unternehmen und unsere Vermarktungsstrategie vorstellen.“

Start der Präsentation

2. Präsentation mittels Power Point

(vergl. Anleitung für die PPT, in der PPT sind Textbeispiele als Notizen enthalten)

3. Diskussion der Leistungsgarantie

Gemeinsam mit den Eigentümern werden die möglichen Vermarktungsmaßnahmen besprochen und in der Leistungsgarantie festgehalten. Evtl. Einwände gegen bestimmte Aktivitäten (z.B. Verkaufsschild am Objekt) werden nach Möglichkeit entkräftet.

(vergl. Skript: Einwandbehandlung Leistungsgarantie)

4. Erster Abschluss

Der Makler steuert einen ersten Abschluss zum Alleinauftrag und zur Innencourtage an:

Makler:

„Ich glaube, jetzt haben Sie einmal einen Überblick, was wir für Sie im Falle einer Beauftragung erledigen können. Sie sehen ja, Herr und Frau xxx, dass wir bereit wären mit einer Menge Geld und Zeit für Sie in eine direkte Vorleistung zu gehen, die Sie gerade einmal im Erfolgsfalle zu bezahlen haben. Wenn wir das machen werden, sind dann auch bereit mit uns exklusiv zusammen zu arbeiten?“

Hier folgen wieder Einwände, ggf. gegen Vermarktungsdetails (Schild), insbesondere aber gegen den noch nicht geklärten Angebotspreis.

Eigentümer:

„Aber wir kennen doch den Preis noch nicht?“

Makler:

„Wenn wir uns im Preis einig werden, sind Sie dann bereit uns exklusiv zu beauftragen?“

Bei einem Ja der Eigentümer geht es weiter zur Präsentation der Preisstrategie. Bei einem Nein sollte das Gespräch abgebrochen werden. Die Eigentümer erhalten die versprochene Wettbewerbsanalyse aber keine Erklärung dazu.

5. Präsentation Wertstrategie

(vergl. Anleitung / Skript PPT)

6. Präsentation der Wettbewerbsanalyse

Die Wertermittlung wird vorgestellt / übergeben. Zusätzlich präsentiert der Makler drei vergleichbare Objekte aus der Nähe (eigene Kartei, ImmobilienScout24, IMV). (vergl. Skript IP56, Seite 52)

Makler:

„Nun bin ich ja in dieser Region schon etwa xxx Jahre am Markt und kann, glaube ich, die Situation recht gut einschätzen. Deshalb zeige ich Ihnen drei Immobilien, die meiner Meinung nach Ihre härtesten Wettbewerber sind“.

Eigentümer:

„Was bedeutet das?“

Makler:

„Ganz einfach. Diejenigen, die Ihr Haus besichtigen wollen, werden sich diese Häuser auch ansehen – und vergleichen. Mir ist natürlich schon klar, dass Sie ein besonders schönes Haus haben, Herr und Frau xxx, aber was glauben Sie, welches dieser drei ist am ehesten mit Ihrem Haus / Wohnung vergleichbar?“

Das Eigentümerpaar studiert die Unterlagen, diskutiert kurz miteinander und wählt dann eine Immobilie aus.

Makler (gleichgültig, welche Immobilie ausgewählt wird):

„Das sehe ich auch so ...“

kurze Pause

... Werden Sie mir dann auch zustimmen, dass wir, wie dieser Anbieter, mit xxx Euro in die Vermarktung gehen?"

Falls keine Einwände erfolgen hat der Makler mittels Wettbewerbsanalyse den marktgerechten Preis „kampflos“ vereinbart. Andernfalls folgen nun unterschiedliche Einwände. (vergl. IP65, Seite 38)