

VERKAUFEN KANN MAN LERNEN

Die Immobilienvermarktung ist anspruchsvoll. Verkaufskompetenz wird wieder zu einem entscheidenden Faktor. Doch wie kann diese Kompetenz systematisch aufgebaut werden?

TEXT – VIOLA THIELE & HEIKKI HEER*

In der Immobilienvermarktung ist entscheidend, Vertrauen zu schaffen. Kunden wollen sicher sein, dass ihr Makler den Markt genau kennt und sie optimal unterstützt.

BILD: ZVG



► AUFBAU VON FUNKTIONIERENDEN VERKAUFSSTRATEGIEN

«Verkaufen ist unser Daily Business – aber alles andere als alltäglich», sagt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Verkaufen ist und bleibt eine komplexe Angelegenheit. Mit zunehmender Marktsättigung und erhöhtem Wettbewerbsdruck erst recht. Der Aufbau einer eigentlichen Verkaufskompetenz und von funktionierenden Verkaufsstrategien sind zentrale Grundlagen für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung.

DIE ENTSCHEIDENDEN FAKTOREN

«The Art of Selling – Erfolgreich verkaufen ist kein Zufall!»: Die diesjährige Makler-Convention, die am Mittwoch, 6. November 2024, im Zunfthaus zur Schmiden in Zürich stattfindet, widmet sich konsequent den entscheidenden

Faktoren im Aufbau der Verkaufskompetenz in der Immobilienvermarktung. Mit Patrick Utz, Unternehmer, Verkaufs-Trainer und Keynote-Speaker, und Carmen Grebmer, Dozentin für Psychologie an der Hochschule Luzern HSLU, beleuchten ausgewiesene Referenten das Handwerk und die psychologischen Aspekte des erfolgreichen Verkaufens. Christine Eugster, Partnerin bei Wüest Partner, wird im Insight-Gespräch interessante Tipps geben. Und Matto Kämpf, Schriftsteller, Schauspieler, Film- und Theaterschaffender, zeigt Parallelen und Unterschiede zwischen dem Immobilien- und dem Kulturmarkt auf und nähert sich aus satirischer Warte den Herausforderungen rund ums Verkaufen.

HELFFEN, DAS RICHTIGE ZU TUN

«Verkaufen kann man lernen», sagt Patrick Utz. «Schaut

man auf die Erfolgreichen, fallen Eigenschaften wie Disziplin, Struktur, Initiative und der lockere Umgang mit dem Unbekannten auf. Das hat wenig mit Talent zu tun.» Patrick Utz erkennt, «dass die Marktsättigung hoch ist, und der Wettbewerbsdruck steigt weiter.» Darum rät er: «Als Verkäufer sollte ich ein Vorgehen entwickeln, das den Weg des Kunden zur Entscheidung respektiert und ihm hilft, das für ihn Richtige zu tun. Dabei sind Timing und die kleinen Entscheidungen wichtig. So gelingt es, den Kunden aktiv zu führen. Ohne, dass er das als unpassend oder als Druck wahrnimmt.»

DER HALO-EFFEKT

Die Kunden zu einem positiven Kaufentscheid führen: Das ist die Herausforderung. Carmen Grebmer weiss: «Makler sollten nicht nur rationale Aspekte vermitteln, sondern auch auf die emotionale Ebene eingehen. Emotional Selling

ist entscheidend, um positive Gefühle bei potenziellen Käufern zu wecken.» Dabei sieht sie im Vertrauen den wichtigsten Faktor. «Vertrauen bildet die Grundlage jeder erfolgreichen Geschäftsbeziehung und wird durch positive Reputation, persönliche Empfehlungen und transparente Kommunikation aufgebaut», sagt sie.

«Ein psychologischer Effekt, der hier eine Rolle spielt, ist der Halo-Effekt. Wenn ein Kunde eine Maklerin oder einen Makler aufgrund eines positiven Eindrucks in einem Bereich – zum Beispiel Freundlichkeit oder Professionalität – schätzt, überträgt sich dieser positive Eindruck oft auf andere Bereiche, was das Vertrauen stärkt. Darüber hinaus sind Expertise und der Mehrwert, den ein Makler bietet, entscheidend. Kunden möchten sicher sein, dass der Makler den Markt genau kennt und sie optimal unterstützt.»

VERTRAUEN UND EMPATHIEVERMÖGEN

Im Vertrauen und im Empathievermögen sieht auch Christine Eugster wichtige Argumente. «Wer eine Immobilie verkaufen will, muss in erster Linie das Vertrauen seiner Kundschaft gewinnen. Um in der Immobilienbranche Vertrauen zu schaffen, braucht es empathisches Zuhören, um die Bedürfnisse zu verstehen, transparente Kommunikation, um Ängste zu nehmen, und fachliche Kompetenz, um zu überzeugen.»

Darüber hinaus müsse ein modernes, zukunftsfähiges Maklerunternehmen, so Christine Eugster, «seine digitalen Touchpoints im Griff haben, aktuelles Markt- und Immobilienfachwissen mit Tools kombinieren können, über einen starken Brand und ein Netzwerk verfügen sowie eine

funktionierende Lead-Pipeline aufbauen». Zu diesem angesprochenen Fachwissen zählt sie gerade auch Know-how in Nachhaltigkeitsthemen. Christine Eugster ist überzeugt, dass deren Wichtigkeit weiterhin wachsen wird, «hauptsächlich aufgrund neuer Regulierungen. Hypothekengeber arbeiten auf ein nachhaltigeres Portfolio hin und schaffen Anreiz durch grüne Hypotheken. Und auch die Käuferschaft von Immobilien beschäftigt sich stärker mit diesen Themen und erwartet eine kompetente Beratung.

PROGRAMM MAKLER-CONVENTION 2024

Zunfthaus zur Schmiden in Zürich

15.30 Uhr Eintreffen und Welcome-Drink

16.00–18.00 Uhr **Begrüssung Ruedi Tanner**
Präsident Schweizerische Maklerkammer

Referat Patrick Utz
Unternehmer, Verkaufs-Trainer und Keynote-Speaker

Referat Dr. phil. Carmen Grebmer
Dozentin für Psychologie an der Hochschule Luzern HSLU

Auftritt Matto Kämpf
Schriftsteller, Schauspieler, Film- und Theaterschaffender

Insight-Gespräch mit Christine Eugster
Partnerin, Wüest Partner AG

ab 18.00 Uhr Apéro und Austausch

Anmeldung: www.maklerkammer.ch/veranstaltungen/makler-convention-2024/

Ein guter energetischer Zustand und ein nachhaltiges Heizsystem sind heute Verkaufsargumente und Werttreiber.» ■



*VIOLA THIELE

Die Autorin ist Stv. Geschäftsstellenleiterin der Spezialistengremien SVIT five.



*HEIKKI HEER

Der Autor ist Geschäftsstellenleiter der Spezialistengremien SVIT five.

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

Dank Bonität- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. Sie vermeiden Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile – mehr erfahren Sie auf www.crediweb.ch

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform 