



Peter Endruhn-Kehr und Ehefrau Petra Kehr führen seit 30 Jahren erfolgreich ein Maklerbüro

# Erfolgreich und kein bisschen leise

## 30 Jahre Endruhn-Kehr Immobilien GmbH in Grenzach-Wyhlen

**Vor 30 Jahren hat sich Peter Endruhn-Kehr entschlossen, einen anderen Berufsweg einzuschlagen. Einen Entschluss, den er bis heute nicht bereut hat. Endruhn-Kehr hatte sich 1989 dem Immobiliengeschäft zugewandt und wurde Makler. Mit Erfolg, denn inzwischen ist er zu einer festen Größe in der Immobilienbranche geworden, über den Fachzeitschriften berichten.**

**Grenzach-Wyhlen (mh).** Mit Fug und Recht kann man von ihm sagen, er ist anders als andere. Auf jeden Fall unkonventionell und er sorgt mit seinen Aktionen immer wieder für Gesprächsstoff. „Man muss im Gespräch bleiben“, sagt er und dann sind sogar Aktionen wie Bodypaintings im Rahmen einer Werbeaktion des örtlichen Handwerker- und Gewerbevereins angesagt, „das sorgt heute noch für Gesprächsstoff“, freut sich Endruhn-Kehr.

Nach einem zunächst etwas holperigen Start in den neuen Beruf Ende der 1980-er Jahre hat sich das in der Grenzacher Basler Straße ansässige Maklerbüro in der Region einen guten Namen gemacht. Dass er bestrebt ist, gute Arbeit abzuliefern, zeigt sich auch darin, dass er in den 30 Jahren seiner Maklertätigkeit bislang noch keine einzige Rückabwicklung einer notariellen Beurkundung verzeichnen musste, das spricht für sich.



**Unkonventionelle Werbeaktion: Bodypainting-Model mit Firmenlogo auf der Brust**

Ihn also nur auf den Begriff „bunter Vogel“ im Immobiliengewerbe zu reduzieren, wird ihm und seiner kleinen Firma, die er zusammen mit Ehefrau Petra Kehr betreibt, nicht gerecht.

### Beständige Weiterbildung

Als er sich vor 30 Jahren entschloss, den Beruf zu wechseln, habe er sich die Frage gestellt, ob er seinen erlernten Beruf, den des

Schwimmmeisters weitere 35 Jahren lang ausüben wolle, oder ob er sich neu orientieren wolle, erinnert sich Peter Endruhn-Kehr. Seine Frau habe ihn dabei stets unterstützt, sagt er und gibt auch unverhohlen zu, zu Beginn seiner Maklerlaufbahn eine Menge Fehler gemacht zu haben. „Immerhin, ich habe daraus gelernt“, sagt er mit einem Schmunzeln. Dazu gehörte die unermüdliche ständige Aus- und Weiterbildung. Er hat unzählige Kurse besucht und sich einem Maklerverband angeschlossen, um so zu besserem Rüstzeug zu kommen. Selbst heute noch besucht er regelmäßig Kurse um Up-to-Date zu bleiben. „Das habe ich schon gemacht, lange bevor die Weiterbildungspflicht für Makler vorgeschrieben wurde. Auch hat er vier Semester Studium in Freiburg bei der DIA, der der Deutschen Immobilien Akademie, absolviert, die ihm den letzten Schliff gaben. So kann er mit Stolz darauf verweisen, dass er im Jahre 2012 der erste zertifizierte Makler im Südwesten war.“

### Unkonventionelle Aktionen

Dass Peter Endruhn-Kehr hin und wieder zu ungewöhnlichen und unkonventionellen Aktionen greift, hat sich für ihn ausgezahlt. Schließlich will er im Gespräch und damit im Geschäft bleiben. Er erinnert sich so gerne an seinen Auftritt im Schottenrock. Das liegt schon eine Weile zurück, „aber die Leute sprechen mich noch immer darauf an“, lacht er.

Inzwischen hat sich Endruhn-Kehr ganz auf das Immobiliengeschäft konzentriert. Die Sparte Hausverwaltungen und Vermietungen hat er abgegeben. So ist er im Vertrieb und Verkauf von Häusern, Wohnungen und Grundstücken, sowie in Projektentwicklungen unterwegs. Dazu kommt noch eigener Ankauf. Bauträgerschaft aber kommt für ihn nicht in Frage.

Als eine der großen Herausforderungen bezeichnet der Makler die Tatsache des knappen Wohnraums und dass Kunden, die ihre Immobilie verkaufen wollen, oft gerne einen entsprechenden Ersatz haben möchten.

Hier kommt ihm sein Netzwerk zugute, dass er über die vergangenen drei Jahrzehnte aufgebaut hat, und dass er ständig pflegt.

Zudem besteht gerade in der hiesigen Region eine enorme Nachfrage nach Immobilien, hier die richtigen Kontakte zu haben, sei sehr wichtig, das Empfehlungsgeschäft sei dabei

eine nicht zu unterschätzende Größe: „Dann kann man auch mal scheinbar Unmögliches realisieren“. Man müsse für seine Kunden relevant bleiben, betont er. So sind für ihn unter anderem Einweihungspartys, die er für seine Kunden organisiert von Bedeutung, denn über solche Events würden noch Monate danach gesprochen. Das trägt zur Kundenbindung und -zufriedenheit bei.

### Neue Herausforderungen

Immer wieder müsse man sich neuen Herausforderungen stellen, so ist eine seiner Maxime auch das Sprichwort: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“. Er wolle jedoch nicht auf jeden Zug aufspringen, der aufgelegt wird, denn: „ich muss nicht Neuerung gleich mitmachen“, sagt er, dennoch sei er offen für Neues. Er probiere auch so manchen aus, und erinnert dabei an seine teils unkonventionellen Aktionen, auch mal abseits vom Mainstream. Doch er setzt auch auf das, was sich in seiner mittlerweile 30-jährigen Maklertätigkeit bewährt hat, die Dinge kämen aber immer wieder auf den Prüfstand, was gut funktioniert werde weiterentwickelt.



**Aufsehen erregender Auftritt im Schottenrock bleibt im Gedächtnis**

### Noch viele Ideen

Die Nutzung der Sozialen Medien sei heutzutage ein nicht zu unterschätzender Faktor, hebt der Makler hervor. Man komme in der schnelllebigen Zeit nicht umhin, diese neben all den klassischen Medien zu nutzen, ist er überzeugt. Und dass eine gewisse Portion Humor verkaufsfördernd sein kann, hat er ja auch schon bewiesen.

Müde ist er noch kein bisschen, „ich habe noch viele Ideen im Kopf“, sagt er gutgelaunt, allzu viel will er jedoch nicht verraten, „die Konkurrenz schläft ja nicht und gute Sachen werden schnell mal kopiert“.

### Grenzach, NEUBAU modernes Doppelhaus in ausgesuchter Lage



#### je Haushälfte:

- 4 Zimmer
- 111m<sup>2</sup> Wohnfläche
- Gäste-WC
- Bad mit Fenster
- 1 Garage
- 1 PKW-Stellplatz



Schicke, moderne, offene Bauweise, teilweise bodentiefe Fenster, hochwertige Sanitär-ausstattung, Keller, elektrisches Garagentor. In Haus 1 befindet sich auch die Garage von Haus 2.

#### Haus 1:

€ 497.500,-  
inkl. Grundstück

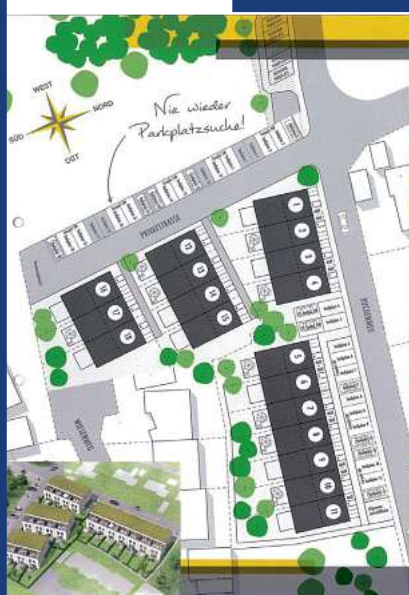
#### Haus 2:

€ 501.300,-  
inkl. Grundstück

Keine Maklergebühr für den Käufer!



### NEUBAU Reihenhaus-wohnanlage in Wyhlen



Im Buchenweg entsteht eine familienfreundliche Wohnanlage. Die Häuser bieten 4-5 Zimmer, 121-127 m<sup>2</sup> Wfl. Moderne energetisch interessante Bauweise. Je Haus mit Keller und Gartenanteil. Zwei PKW-Stellplätze im Freien inklusive.

#### z.B. Haus Nr. 14:

€ 381.000,-  
inkl. Hausanschlusskosten

Keine Maklergebühr für den Käufer!

### ZWEIFAMILIENHAUS mit viel Platz und großem Garten in Wyhlen, Augstbergstr.



Viel Licht, viel Platz und ruhiges Wohnen, hier bleiben keine Wünsche offen! Zwei abgeschlossene Wohnungen, ges. 9 Zimmer, modern ausgestattet und gepflegt. Hier finden locker zwei Generationen Platz oder Wohnen und Arbeiten unter

einem Dach. 235 m<sup>2</sup> Wfl., 632 m<sup>2</sup> Grundstück. 4 Bäder, 99 m<sup>2</sup> Nutzfl., Keller. Eine Fotovoltaik-anlage sorgt für die Warmwasseraufbereitung. Das Haus ist Baujahr 1976, der großzügige Anbau wurde 1999 realisiert und aus diesem Jahr stammt auch die Gaszentralheizung. Effizienz-klasse C, Endenergieverbrauchs-kennwert 92,3 Kwh/(m<sup>2</sup> a). Bezug nach Absprache

inkl. 3 Garagen & 1 Carport NUR

€ 799.000,-  
Maklercourtage  
3,57% inkl. MwSt.

