

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

Ausgabe 74 • GRATIS

Marc Friedrich & Matthias Weik

Der Euro zerstört Europa

GOLD
Gold und
Minenaktien
im Aufwind

+

Sind die Schweiz und Franken ein sicherer Hafen für Ihr Geld?

Der Paradiesvogel

MILLIONEN-ERFOLG ALS MAKLER



Millionen-Erfolg als Makler

Immobilienmakler Peter Endruhn-Kehr ist Vorbild einer ganzen Branche geworden. Mit seinen auffälligen Tricks macht der Alleinunternehmer eine Dreiviertelmillion im Jahr.

Unter den Immobilienmaklern gelten Sie als bunter Vogel, weil Sie auch zu unkonventionellen Mitteln greifen. Wie kamen Sie zum Immobiliengeschäft und zahlt sich das Unkonventionelle aus?

Zu dem Immobiliengeschäft kam ich vor 30 Jahren. Als Quereinsteiger, sozusagen vom Schwimmmeister zum Immobilien-

hai. Sie sehen, man soll sich selbst nicht so wichtig nehmen. Damals war ich an einem Punkt angelangt, an dem man überlegen musste, noch weiter 35 Jahre in Schwimmbädern um die Becken zu laufen oder sich noch einmal neu zu orientieren. Und zu dieser Zeit, 1988, sprach mich ein guter Bekannter an. Ich würde doch viele Leute kennen, der eine oder andere

will doch sicher auch Immobilien kaufen oder verkaufen. Dann bin ich für ihn einige Monate gelaufen, natürlich ohne jemals Geld zu erhalten. Nach einigen Diskussionen mit meiner Frau, die mich immer unterstützt, beschlossen wir den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Herrlich, denn als bunter Vogel und mit unkonventionellen Methoden arbeitend, können Sie sich vorstellen, was man durchmacht. Da wird jeder Fehler erst einmal gemacht, den man überhaupt machen kann, bis es richtig funktioniert hat. Ich bin Treudoof zu allen Maklern in der Umgebung (es waren nur 15) hingegangen, mich als Makler vorgestellt und gefragt, ob sie an Gemeinschaftsgeschäften interessiert sind. Immerhin einer hat mich in sein Büro gelassen. Man muss wissen, zu Beginn der Tätigkeit gab es noch den C 64-Computer. Und extrem komplizierte Programme, die sündhaft teuer waren. Nachdem ich dann erkannt hatte, dass man sich einem Maklerverband anschließen sollte, um besseres Rüstzeug zu erhalten, bin ich dem damaligen VDM, dem heutigen IVD (Immobilienverband, Anm. d. Red.) beigetreten. Ich habe unzählige Kurse besucht, was ich bis zum heutigen Tag noch immer konsequent durchziehe. Und das, bevor die Weiterbildungspflicht für Makler relevant wurde. Den Abschluss bildeten vier Semester Studium in Freiburg bei der DIA (Deutsche Immobilien Akademie, Anm. d. Red.), die mir den letzten Schliff gaben. 2012 war ich der erste zertifizierte Makler im Südwesten. Unkonventionelle Mittel zahlen sich aus und bleiben im Gedächtnis. Ich denke da zum Beispiel an den Auftritt im Schottenrock. Bis heute, auch wenn es Jahre zurückliegt, immer noch im Gespräch. Bleiben Sie sich selbst treu. Authentizität kommt bei den Kunden immer besser an. Natürlich kommen nicht alle mit mir und meiner Art klar, aber darin sehe ich nicht das Problem. Und als Einzelkämpfer im Jahr 2018 knapp 750 000 Euro Umsatz –





Ob in Person oder als Pappversion (links), **Peter Endruhn-Kehrs** Optimismus und zupackende Art sind längst zum Markenzeichen des Immobilien-Makler-Büros geworden.

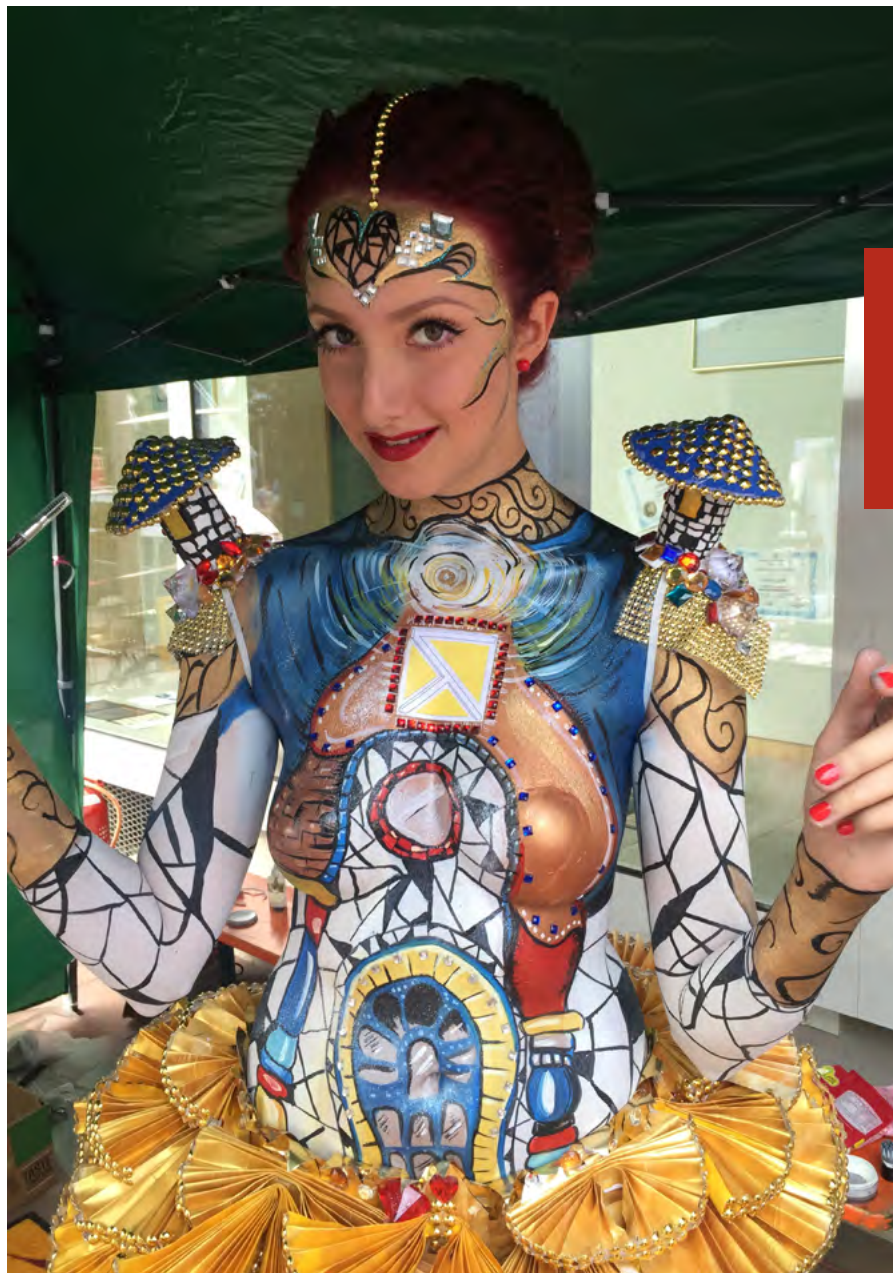
das Sekretariat und ich – spricht doch eine eigene Sprache.

In welchen Sektoren sind Sie mittlerweile unterwegs und was macht Ihnen am meisten Freude?

Das überlasse ich den anderen Profis. Die größte Herausforderung ist oft, dass Kunden ihre Immobilie verkaufen und gerne einen adäquaten Ersatz haben möchten. Hier die richtige Immobilie zu finden, bedarf oft größerer Anstrengungen, aber

Ein weiteres Standbein ist der Ankauf von Immobilien. Oft möchten die Verkäufer noch ein bis drei Jahre die Immobilie bewohnen. Dann einigt man sich auf eine für beide Seiten zufriedenstellende Miete und den entsprechenden Kaufpreis. Wir sehen uns oft als Problemlöser. Ob Scheidung, Erbschaft oder Verkauf aus Altersgründen. Jeder dieser Bereiche muss speziell behandelt werden. Und man muss zuhören können. Immer wieder schön ist die Entwicklung von Vertriebskonzepten, speziell auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Netzwerken heißt auch hier das Zauberwort.

Wer im Geschäft bleiben will, muss immer wieder mit neuen Ideen aufwarten, die gerne auch mal unkonventionell sein dürfen, wie etwa ein Bodypainting-Model mit dem Firmenlogo auf der Brust auftreten zu lassen.



Was sind die großen Herausforderungen, womit Makler und vielleicht auch Sie heute zu kämpfen haben?

Eine große Herausforderung ist die Beschaffung von vermittelbaren Immobilien. Hier kommt uns unsere jetzt 30-jährige Zugehörigkeit in der Immobilienbranche sehr zugute. Viele Kunden, denen wir in den letzten 30 Jahren Immobilien vermittelt haben, kommen wieder. Und das Empfehlungsmarketing funktioniert auch sehr gut, wenn es um den Verkauf ihrer Immobilie geht. Eine große Herausforderung ist das Bestellerprinzip – von der in diesem Punkt unfähigen Regierung. Denn hier hat man bei der Vermietung schon gesehen, dass damit nur der Markt durcheinander gebracht wurde, der Mieter wurde hier bestraft und zahlt drauf. Wobei ich im Verkauf das noch als machbar betrachte. Eine weitere Herausforderung sind die Franchiseunternehmen, aber auch die Banken, die sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren sollten. Aber das stachelt mich natürlich immer wieder an, mich zu verbessern.

Wir sind hauptsächlich im Vertrieb und Verkauf von Häusern, Wohnungen und Grundstücken sowie Projektentwicklung tätig. Der eigene Ankauf kommt hinzu. Wobei wir niemals Bauträger sein werden.

durch das über Jahrzehnte aufgebaute Netzwerk gelingt es in der Regel, diese Problematik zu lösen. Und die größte Freude ist, wenn es drei zufriedene Parteien gibt: Käufer, Verkäufer und Makler.

Wie schafft man es, für den Kunden relevant zu bleiben?

Wenn man nicht mit der Zeit geht, geht man mit der Zeit. Es müssen für mich nicht ständig alle Neuerungen auf dem

Markt Anwendung finden, wenngleich ich durchaus für Neues offen bin und hier so manches ausprobieren. Das darf dann gerne mal abseits gängiger Erwartungen liegen. Wir halten es für wichtig, dass wir Kontakt – auch speziell zu den Kunden, für die wir schon aktiv waren – weiterhin halten. Ich setze jedoch auch oft auf das, was sich in meiner 30-jährigen Karriere bewährt hat. Die Dinge kommen aber immer wieder auf den Prüfstand, was gut funktioniert, betreibe ich mit Kontinuität weiter. Nehmen wir einige kleine Beispiele. Haben Kunden ein Haus gekauft, bestreiten wir eine Einweihungsparty, je nach Kaufpreis für 20 bis 50 Personen. Catering, Getränke, Auf- und Abbau einschließlich Bewirtung übernehmen wir. Der Käufer darf die Kunden einladen. Über solche Events wird noch Monate später gesprochen. Oder Einladungen für einen Premiere-Kinoabend. Den dürfen dann 150 Personen genießen. Natürlich gibt es viele weitere Instrumente, um beim Kunden relevant zu bleiben. Aber an dieser Stelle möchte ich dann doch nicht zu viel preisgeben. Denn gerade in meiner Ecke im südwestlichsten Teil von Deutschland haben wir Franchiseunternehmen, die Meister im Kopieren sind, ohne Namen nennen zu wollen. Wobei es mich irgendwie stolz machen könnte. Dann ist man auf dem richtigen Weg.

Wer in 30 Jahren im Immobilien-Geschäft noch keine einzige Rückabwicklung einer notariellen Beurkundung verzeichnen musste, darf das ruhig als Sieg verbuchen. Für solchen Erfolg braucht es ständige Weiterbildung und absolute Kundennähe.

Und auch über Siege darf man sprechen, wenn man viel erreicht hat. Worauf sind Sie heute besonders stolz?

Ja, ich habe für meine Verhältnisse recht viel erreicht. Stolz bin ich, dass ich dieses Jahr das 30-jährige Bestehen feiern kann. Und besonders stolz auf eine Null bin. Denn in 30 Jahren gab es noch keine Rückabwicklung einer notariellen Beurkundung. Stolz bin ich auch, wenn Kunden mir durch Folgeaufträge immer wieder das Vertrauen aussprechen. Über meine zahlreichen Kontakte bin ich auch in der Lage, ausschließlich über Empfehlungen zu arbeiten. Und auf meinen

Werdegang, der nicht immer leicht war, bin ich stolz, denn durch mein Elternhaus wurde ich nicht immer gefördert. Schon in jungen Jahren bin ich immer irgendwie im Verkauf tätig gewesen. Ob ich mit zwölf Jahren Zeitung ausgetragen und

gefunden. Den Immobilienbereich werde ich nicht mehr verlassen.

Gibt es Zukunftspläne, die Sie verraten können?

Umtriebig wie ich bin, schwebt mir im-



neue Kunden angeworben habe oder im Teeladen und Second-Hand-Laden gearbeitet habe, Taxi gefahren bin oder Schwimmmeister war. Dies sind nur einige Stationen. Jetzt habe ich die Erfüllung

mer noch im Kopf rum, ein eigenes Franchisesystem aufzubauen, das für den Betreiber später einen guten finanziellen Vorteil bringt. Da ich keine Kinder habe, muss ich später nichts vererben (lacht).