

PB3C News (50. KW)

XXV. Jahrgang, Erscheinungstag: 16.12.2024

KOMMENTAR

Besser nicht makeln, als falsch zu makeln



Christian Hoffmann

Keller Williams Deutschland

Wer als Makler erfolgreich sein will, muss den Markt verstehen, aber auch sich selbst. Denn ein Makler, der versucht, alles und jeden zu bedienen und möglichst viele Aufträge zu generieren, verliert Authentizität und wird sich verzetteln. Darunter leidet die Qualität seiner Arbeit.

Zuerst geht es darum, die eigene Zielgruppe genau zu definieren. Mit welchem Schlag Mensch kann ich arbeiten? Welche Art von Immobilien kann ich glaubhaft vermitteln? Wo kann ich meine Kompetenz und mein Auftreten optimal zur Geltung bringen?

Ein Makler, der beispielsweise erfolgreich in Berlin-Marzahn verkauft, ist nicht automatisch auch bei der Vermittlung einer Villa in Berlin-Charlottenburg erfolgreich. Es mag auf den ersten Blick verlockend erscheinen, auch in diesem Gebiet ein hochpreisiges Objekt zu vermarkten und auf einen Schlag Provisionen von über 20.000 Euro einzustreichen. Doch hat er dafür das passende Kundennetzwerk? Kennt er die Ansprüche und Erwartungen der dortigen Klientel?

Oft ist die Antwort ernüchternd. Die Mühe und Zeit, die in einen solchen Marktwechsel fließen, sind meist vergebens und nach Monaten der Vermarktungsversuche sind alle Seiten frustriert.

Ein Objekt in einer Lage zu vermarkten, die man selbst kaum einschätzen kann, oder eine Zielgruppe zu bedienen, mit der man sich fremd fühlt oder die eine andere „Sprache“ spricht, birgt Risiken. So wird etwa die „Berliner Schnauze“ vielleicht in manchen Berliner Bezirken gut ankommen, einen zugezogenen Hamburger verschreckt diese Art aber vielleicht.

Das eigene Profil kann verwässert werden, und wer nicht überzeugt vermitteln kann, wird selten überzeugen.

Es braucht Mut, auch mal Nein zu sagen

Wer als Makler authentisch und zielgerichtet arbeitet, gewinnt Vertrauen – und Vertrauen ist die wichtigste Währung in diesem Geschäft. Ein „Nein“ kann sich auszahlen. Denn nicht immer muss man einen Lead einfach aufgeben. Es gibt viele Makler, die sich freuen partnerschaftlich zusammenzuarbeiten und einen Provisionsanteil zu zahlen, wenn sie dafür die Vermittlung einer Immobilie übernehmen dürfen. Ein gutes Netzwerk kann den Verlust eines abgelehnten Auftrags stark mindern oder sogar in etwas Positives drehen.

Die besten Makler sind die, die sich in einem bestimmten Segment oder einer Region etablieren. Sie kennen ihre Märkte, wissen um die Trends und können ihre Kunden gezielt beraten. Diese Spezialisierung zahlt sich aus – nicht nur finanziell, sondern auch in der langfristigen Bindung der Kunden und der eigenen Markenbildung.

Denn wer auf alles setzt, setzt oft auf nichts. Ein klarer Fokus signalisiert Professionalität und eine klare Haltung. Wachstum im Sinne eines nachhaltigen Erfolgs basiert auf Beständigkeit und Qualität – nicht auf Masse.

Dieser Beitrag erschien am 04.12.2024 auf [immobilienmanager.de](https://www.immobiliengeschaeft.de)

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Future Office Podcast Folge 1: Homeoffice oder Büro?



Stefanie Eisenbarth, BNP Paribas Real Estate

Dr. Sven Weberbauer, KPMG

Christian Krauss, Art-Invest Real Estate

Sonja Rösch, PB3C

Die Debatte um den Arbeitsplatz der Zukunft ist in vollem Gange. Unternehmen und Mitarbeitende haben oft gegensätzliche Vorstellungen – Flexibilität für die einen, Innovation und Teamgeist für die anderen. Doch welche Ansätze funktionieren wirklich, um beide Seiten zufriedenzustellen?

Mit Stefanie Eisenbarth, Head of Project Solutions bei BNP Paribas Real Estate, Dr. Sven Weberbauer, Engagement Partner und Director bei KPMG, und Christian Krauss, Head of Office & Workplace Strategy bei Art-Invest Real Estate, diskutieren wir die Herausforderungen hybrider Arbeitsmodelle, die Rolle von ESG-Kriterien in der Büroplanung und warum ein höhenverstellbarer Tisch allein nicht reicht, um Mitarbeitende ins Büro zu locken.

Was müssen Büros leisten, um den Anforderungen von Unternehmen und Mitarbeitenden gleichermaßen gerecht zu werden? Und ist Nachhaltigkeit wirklich ein ausschlaggebender Faktor?

Die Antworten gibt es in der [aktuellen Folge](#).

PB3C RealTalk #117: Warum bauen wir nicht längst alles aus Holz?



Klaus Kehrbaum, Kehrbaum Architekten
Stefan Anderl, ELK BAU
Jasper Radü, PB3C

Klimaneutrales Bauen, verkürzte Bauzeiten und eine wachsende Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen machen Holz wieder zur ersten Wahl – oder etwa doch nicht?

Klaus Kehrbaum, Architekt und Geschäftsführer bei Kehrbaum Architekten, und Stefan Anderl, Geschäftsführer bei ELK BAU, teilen ihre Erfahrungen und Meinungen: Wo liegen die Vorteile? Wo stößt Holzbau an Grenzen? Und wie lässt sich mit innovativen Systemen das Bauen von morgen gestalten?

Es geht um echte Beispiele wie ein siebengeschossiges Holzgebäude, spannende Ansätze für hybride Bauweisen und die Frage, was wir von anderen Ländern lernen können. Außerdem werfen die Experten einen Blick auf strenge Brandschutzvorschriften, Planungshürden und die Notwendigkeit eines Umdenkens. Hören Sie [hier](#) diese Folge.

Performance entsteht nur durch Resilienz



Isabella Chacón Troidl

BNP Paribas REIM

Die politischen Umwälzungen rollen immer weiter: die Wahlen in den USA, die anstehende Neuwahl in Deutschland, ein erfolgreiches Misstrauensvotum gegen Frankreichs Regierung und die aktuelle Krise in Südkorea sind nur einige Beispiele. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Dynamischer Funktionsmix zeigt Lösungen für unsere Innenstädte



Rowan Verwoerd

Redevco

Die aktuelle „Deutschlandstudie Innenstadt“ der Münchener Beratungsgesellschaft CIMA Beratung + Management zeigt deutlich, warum Menschen in unsere Innenstädte kommen: 70 Prozent der Besucher suchen sie wegen des Einzelhandels auf, dicht gefolgt von Restaurants und Cafés (58 Prozent). Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wir wollen bauen!



Thomas Meyer
WERTGRUND

Dass Projektentwicklungen seit Beginn des Ukraine-Krieges um ein Vielfaches schwerer umsetzbar sind, ist kein Geheimnis. Deutschlandweit wurden und werden Bauvorhaben aufgeschoben oder ganz gestoppt. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wandel gelingt, wenn der Mensch im Fokus steht



Prof. Dr. Alexander v. Erdély FRICS
Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA)

Das Jahresende ist die Zeit des Zurückschauens und des Innehaltens. Und die Zeit, um sich etwas zu wünschen – gerade weil wir aktuell vor großen Herausforderungen stehen. Wenn ich an die Zukunft der #Immobilienbranche denke, stelle ich mir die Frage: Was bringt uns wirklich voran? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Verdoppelung der NPLs – wie sicher ist dein Portfolio?



Simon Laube
MÄHREN

Eine Analyse des Immobiliendienstleisters CBRE ergab, dass die Quote und das Volumen notleidender Gewerbeimmobilien in Deutschland im laufenden Jahr einen deutlichen Anstieg verzeichnen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Aufwertung der Lagebewertung durch Quartiersentwicklung



IPH Gruppe

Lage! Lage! Lage! Das Mantra der Immobilienwirtschaft gilt als unantastbar. Aber was ist mit der Bewertung, die diesem zugrunde liegt? A-, B-, C- und D-Ratings werden als „gesetzt“ angenommen und die jeweiligen Grundstücke in der Regel entsprechend ihrem Standort-Rating entwickelt und vermarktet. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Krönender Abschluss für unser ZAM!



ROSA-ALSCHER Group

Es liegen intensive Wochen und Monate hinter uns. Nach den zahlreichen Mietabschlüssen und Übergaben konnten wir vorige Woche das ZAM eröffnen und Besucher und Anwohner willkommen heißen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wo Menschen leben wollen, zieht die Wirtschaft nach



TSO – The Simpson Organisation

Und wo sich das Wachstum konzentriert, ergeben sich die besten Chancen für Investoren. Der Südosten der USA bietet dabei aus verschiedenen Gründen ein US-weit besonders hohes Bevölkerungswachstum. Das und eine starke wirtschaftliche Dynamik machen die Region zu einem Hotspot für Immobilieninvestments. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

„Verzockt am Immobilienmarkt“



Arcida Advisors

Warum Mezzanine-Kapital jetzt zur Herausforderung wird. Das Handelsblatt setzt ein wichtiges Thema auf die Agenda: Institutionelle Investoren stehen vor Milliardenverlusten durch riskante Immobilienfinanzierungen, schreibt das Blatt und beruft sich auf eigene Recherchen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktcommunication und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.