



LEONARD FROMM

# Psychologie und Strategie

Der Rosenheimer Immobilienmakler Herbert Kriechbaumer gehört zu den erfolgreichsten Einzelverkäufern der Branche



Herbert Kriechbaumer

**S**chnelligkeit und hohe Erlöse sind die Markenzeichen von Herbert Kriechbaumer. Mit 30 Millionen Euro Objektumsatz pro Jahr gehört der Rosenheimer Immobilienmakler zu den erfolgreichsten seiner Branche. Im Jahre 2000 veröffentlichte der 37-Jährige sein Wissen in dem Buch „Psychologie der Immobilien-Vermarktung“. Sein Credo: Fachkompetenz durch Spezialisierung, Verkaufskompetenz durch Kundenorientierung und Sozialkompetenz durch Charakterbildung.

## Die Biographie:

Sich selbst weiterbilden und verändern einerseits sowie verkaufen und andere lehren andererseits ziehen sich wie rote Fäden durch Herbert Kriechbauers Biographie. Mit 15 Jahren beginnt der Hauptschüler eine Kfz-Lehre. Kaum volljährig wechselt er 1984 als selbst-

ständiger Makler zu einem Allfinanzunternehmen, wo er viel Erfahrung im Einstellen und Schulen von Verkaufsmitarbeitern sowie den Umgang mit Kunden und der Psychologie des Verkaufens sammelt.

In einem der bundesweit exklusivsten Autohäuser macht Kriechbaumer von 1986 bis '88 die Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann und lernt als „Junior-Verkäufer“ den Umgang mit gehobenen und anspruchsvollen Kunden, die sich für einen Rolls Royce, Jaguar oder Ferrari nicht nur interessieren.

Danach wechselt der Zielstrebige zur Stuttgarter Versicherung, für die er nun in Oberbayern ein Vertriebsnetz aufbaut, dessen Mitarbeiter er selbst auswählt und schult. In dieser Zeit entdeckt der Rosenheimer seine Vorliebe für Immobilien, weshalb er ab 1990 im Auftrag

## Das Buch für Immobilien-Profis



Herbert Kriechbaumer

## Psychologie der Immobilien-Vermarktung

Die wichtigsten Erkenntnisse aus NLP, Gehirnforschung, Kommunikations-, Verkaufs-, und Werbepsychologie

Psychologie der Immobilien-Vermarktung

€ 35,-

[www.index-unternehmensberatung.de](http://www.index-unternehmensberatung.de)

großer Investoren bundesweit überwiegend Eigentumswohnungen vertreibt. Hier schult Kriechbaumer hunderte Branchenfremde in dem harten Geschäft und analysiert, was den Erfolg des Einzelnen ausmacht.

### ■ **Fachkompetenz durch Spezialisierung, Verkaufskompetenz durch Kundenorientierung und Sozialkompetenz durch Charakterbildung.**

In Spitzenzeiten beschäftigt der Erfolgreiche 50 Haupt- und Nebenberufliche. Weil seine seitherigen Auftraggeber ihrerseits große Objekte brauchen, die sie in kleinere Einheiten umwandeln und verkaufen können, gründet der Immobilienmakler 1992 seine Firma Index Immobilien, die sich auf den Verkauf von Mehrfamilienhäusern und Grundstücken spezialisiert.

#### **Fachkompetenz durch Spezialisierung:**

1992 konzentriert sich Herbert Kriechbaumer auf den Verkauf von Mehrfamilienhäusern ab einem Wert von einer Million Euro aufwärts. Für die Grundstücke entwickelt der Immobilienprofi realistische und kreative Bebauungs- und Nutzungskonzepte, die sich meist verkaufs- und preisfördernd auswirken. Für beide Marktsegmente baut er eine Datenbank von Interessenten auf, deren Vorstellungen er systematisch abfragt und erfasst.

Durch seine Spezialisierung, kombiniert mit einer innovativen, kreativen und zuverlässigen Arbeitsweise, werden Verwalter größerer Liegenschaften auf ihn aufmerksam, die sich von ihrem Immobilienbesitz, meist Mehrfamilienhäuser und Baugrundstücken, trennen wollen. Durch den engen Kontakt zu Anbieter- und Nachfragerseite hat der Experte eine realistische Sicht, was an welchem Standort zu welchem Preis geht.

Die Liste der Auftraggeber liest sich wie folgt: Finanzkammer der Erzdiözese München-Freising, bayerische Landeszentralbank, Mannesmann, Bayerische Immobilien Gruppe AG, III Fonds gehören dazu, sowie zahlreiche namhafte Brauereien, Versicherungen, Bauunternehmungen, Projektentwickler und Fondsgesellschaften.

#### **Verkaufskompetenz durch Kundenorientierung:**

Beim Verkauf von Immobilien setzt Herbert Kriechbaumer in allen Details auf Individualität, denn je präziser er Angebot und Nachfrage zusammenbringt, desto höher ist seine Wahrscheinlichkeit, einen Abschluss zu erzielen. Deshalb recherchiert er möglichst viele Details auf beiden Seiten und bereitet sie für seine Kunden übersichtlich und professionell auf. Dazu gehören neben Nutzungskonzepten auch Bebauungsstudien, An- und Verkaufskalkulationen. „Mit der vollständigen Aufbereitung helfe ich meinen Kunden Zeit zu sparen und erleichtere ihnen die Entscheidung,“ sagt der Perfektionist.

Um sich auch im persönlichen Bereich möglichst präzise auf seine Kunden einstellen zu können, hat sich der Makler sehr früh mit Werbepsychologie befasst, um Kundentypen rasch klassifizieren und individuell auf sie eingehen zu können. Seit 1992 kombiniert Kriechbaumer dieses Wissen mit Neuro-Linguistic Programming (NLP), einer Methode, die in den 70er Jahren in den USA entwickelt wurde. NLP analysiert die Verhaltensmuster von Menschen anhand von Erkenntnissen aus Gehirnforschung und Sprachwissenschaft.

Die Folge: Der Makler kann mit seiner Kommunikation sehr präzise auf das Anliegen und Fragen seines Gegenübers eingehen. Dadurch hält Kriechbaumer ein Verkaufsgespräch am Laufen; hilft Kunden, ihre Vorstellungen zu präzisieren; kann Kaufhemmnissen frühzeitig entgegensteuern und erfährt zudem weitere wichtige Details, um Angebot und Nachfrage noch genauer zusammenzubringen.

#### **Sozialkompetenz durch Charakterbildung:**

Kundenorientierte Präzision dient Herbert Kriechbaumer aber nicht primär dazu, durch schnellere Abschlüsse selbst mehr Geld zu verdienen. Im Gegenteil. Sein Zeitaufwand ist enorm, wengleich er auch selbst viele Stunden dadurch spart, nicht jedem nach dem Prinzip „Irgendwann wird das Richtige schon dabei sein“ jedes Objekt zu zeigen.

Für den Immobilien-Profi steht im Mittelpunkt, dem Kunden Zeit zu spa-

ren und ihm zu vermitteln, dass er weiß, was der potenzielle Käufer sucht statt ihn mit indiskutablen Objekten zu belästigen. „Ich will für meine Kunden das Beste“, nennt Kriechbaumer den Grundsatz seiner Lebens- und Arbeitseinstellung. Denn wer anderen Gutes wolle, bekomme dies auch zurück, schreibt der Autor nicht nur im Einführungskapitel seines Buches. Diese Haltung ist der Grund, weshalb der bereits damals recht erfolgreiche Makler sich weiter qualifiziert, um besser zu werden. In Wochenendkursen absolviert der Mann, der sich immer wieder selbst hinterfragt, die Psychologie-orientierte NLP-Ausbildung, die er 1994 mit dem Master und später dem Trainerzertifikat abschließt.

Die Verbesserung im Kommunikations- und Verkaufsbereich reicht ihm jedoch nicht aus. Auch seine fachliche Qualifikation möchte er ständig verbessern und absolviert, ebenfalls in Wochenendkursen, ab 1995 Immobilienfachkurse, die er 1996 mit dem Abschluss zum Diplom-Immobilienwirt (IMI) und zum Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK) beendet.

#### **Der Berater:**

1999 gründet Herbert Kriechbaumer die Index Unternehmensberatung, die zunehmend Consultingaufgaben übernimmt und 2000 sein Buch „Psychologie der Immobilienvermarktung“ (siehe Fachbibliothek) herausgibt. Dieses bildet neben seinen überprüfbareren Verkaufserfolgen und Referenzkunden die Basis für seinen Expertenstatus.

Seit 1998 gehört eine der größten Immobiliengesellschaften Deutschlands, die Bayerische Immobilien AG, in der die Schörghuber-Unternehmensgruppe ihre Liegenschaften gebündelt hat, zu Kriechbauers festen Kunden. Seither ist der 37-Jährige ein noch gefragterer Berater von Immobilienaktien- und Versicherungsgesellschaften, Immobilienfonds und Verwaltern großer Liegenschaften. Dabei geht es um Verkaufs- und Marketingstrategien, Grundstücks- und Projektentwicklung sowie den Abverkauf größerer Immobilienportfolios.

Info:  
[www.index-unternehmensberatung.de](http://www.index-unternehmensberatung.de)