

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Oktober 2006

Traum oder Albtraum?

Die Aufgabe eines Immobilienmaklers ist klar. Er soll Immobilien verkaufen sonst nichts. Und wenn es den Auftraggebern nicht schnell genug geht, suchen sie sich einen anderen. So einfach ist das. Was sich hinter den Kulissen abspielt interessiert außer den Makler selbst, niemanden. Denn er hat den Erwartungen und Ansprüchen der Kundschaft zu entsprechen und jedem gerecht zu werden. Und wehe es geht etwas schief oder läuft nicht nach den Vorstellungen der Parteien, dann ist was los. Dankbar? Wieso? Die Leute werden doch gut bezahlt. Meistens sogar zu gut. Denn: was tun die schon groß. Also warum den Mak-

ler loben? Was hat der eigentlich überhaupt mal richtig gelernt. Sind doch meistens nur Kirchendiener, Lastwagenfahrer, Hutmacher, Friseure, die gescheitert sind und es jetzt mal mit dem Makeln versuchen. Von Berufsausbildung keine Spur. Kein Wunder, dass die nicht respektiert werden. Deswegen glaubt auch so mancher es selbst besser zu können.

Schlechtes Image

Keine Frage: Der Makler hat ein ganz schlechtes Image. Er ist nicht wirklich fleißig, geschweige denn kompetent und überhaupt nicht zuverlässig. Verspricht Dinge, die er nicht hält. Ist rücksichtslos, manchmal sogar skrupellos,

wenig gebildet, hört nicht wirklich zu was der Kunde will, sondern versucht ihm zu verkaufen, woran er am meisten verdient. Überteuert oder nicht - egal - Hauptsache verkaufen und Kasse machen ist das Motto. Das verstehen die unter Erfolg. Verantwortung? Welche? Anständigkeit? Wieso? Die andern sind ja auch nicht anständig zu ihm. Hintergehen ihn. Zahlen ihm nicht die hart verdiente Kommission und kaufen vom Eigentümer direkt, weil sie mit ihm angeblich nichts zu tun haben wollen. Es mangelt an jeglichem Vertrauen. Überall sind Fallen aufgebaut in die er hinein fällt, wenn er nicht unheimlich aufpasst. Weil jeder nur an seine eigenen Vorteile denkt.



Vertrauen wäre gut

Natürlich ist dieses Bild überzeichnet! Trotzdem: Wer hat Schuld an diesen Zuständen? An dem schlechten Einvernehmen zwischen den Geschäftspartnern? Wie kann man das Klima verbessern? Wie können die Menschen anständiger, rücksichtvoller miteinander umgehen und wieder mehr Vertrauen haben zueinander? Gute Frage. Von einem auf den anderen

Tag geht das sicher nicht. Aber wenn man beginnt den Menschen mit Vertrauen zu begegnen, kann es wohl sein, dass sich die Verhältnisse wieder bessern. Dennoch: wir sind sehr skeptisch. Die entstandenen Verletzungen sind zum Teil gravierend unter den Maklern und zwischen ihnen und ihren Auftraggebern. Es wird zu häufig schlecht über einander geredet. Die Gemeinschaft der Makler ist nach wie vor zerrissen. Im Grunde gibt es gar keine. Mit schwieriger werdendem Geschäft wird der Konkurrenzkampf härter und immer rücksichtsloser. Wer nicht topp fit ist, fällt hinten runter und hat das Nachsehen.

Guter Ruf gefragt

Es bleibt die Frage, wie dieses Geschäft einmal zu besserem Ansehen kommen soll. Denn auch den Käufern muss es peinlich sein, wie die Makler manchmal miteinander umgehen. Wie einer den anderen aussticht. Sind die Makler Menschen, die schlechter sind als die anderen, weder vertrauenswürdig sind noch ethische Merkmale haben und hemmungslos vorgehen, wenn's hart auf hart geht? Kaum. Vielleicht sind es ja auch nur Ausnahmen. Niemand lässt sich in die Karten sehen. Geheimnisse werden gehütet. Es herrscht Misstrauen.

Es geht ums Geld

Es ist an der Tagesordnung, dass Mitarbeiter ihre Firmen, für die sie arbeiten, hintergehen, indem sie Geschäfte auf eigene Rechnung machen. Cash natürlich. Super! Warum das alles? Weil die Mitarbeiter angeblich schlecht behandelt werden. Oder behandeln vielleicht die Mitarbeiter ihre Arbeitgeber schlecht? Vielleicht behandeln sie sich gegenseitig schlecht. Das dürfte eher mehrheitlich der Fall sein. Es sind zum Teil durch schlechte Erfahrung verloren gegangene Werte. Die Vorstellungen sind einseitig materialistisch. Es geht vorrangig ums Geld. Okay, in welchem Beruf nicht? Aber mit welchen Konsequenzen?

Extreme Verhältnisse

Wissen Sie, wie unter solchen Umständen Ver-

trauen aufkommen, wie Frohsinn und eine tatkräftige Zusammenarbeit entstehen kann? Die Unzufriedenheit erkennen Sie an der überall gegenwärtigen Fluktuation. Kein Mitarbeiter, der was auf sich hält, bleibt bei einer Firma, die ihn nicht wirklich gut behandelt und für seine Dienste korrekt bezahlt. Wer seinen Stab ausnutzt, muss sich nicht wundern, wenn die Leute fremdgehen oder nach einem anderen Job Ausschau halten. Und das passiert hier an der Küste in großem Umfang. Nicht seit gestern, sondern schon immer. Neuerdings sogar in extremer Weise.

Söhne aufgepasst!

Würden Sie diesen Beruf Ihrem Sohn empfehlen? Kaum. Und trotzdem tun es viele. Weil sie meinen, dass der Sohn den Vater niemals im Stich lassen wird und weil die Geschäftsgeheimnisse gehütet bleiben. Welch ein Quatsch. Ob der Sohn Eignung hat das Geschäft zu führen, bleibt dahin gestellt, weil es Tradition ist, dass die Söhne das fortsetzen, was der Vater aufgebaut hat. Immer weniger allerdings parieren. Bravo! Der Vater soll topp kompetente Leute anheuern, denen der Job Spaß macht

und die nicht ergeben dem Vater nach dem Mund reden. Das ist besser fürs Geschäft, für die Kunden, für ein intaktes Familienleben und last but not least auch für den Sohn. Mehr zu diesem Thema im November Newsletter.



Ref. 2398