

Von „Null Bock“ zum Erfolg

Rosenheimer gilt als Branchenstar der Immobilienmakler

Rosenheim (hh) – Von einem Kfz-Lehrling mit „Null-Bock-Mentalität“ ist er zu einem der erfolgreichsten Einzelmakler Deutschlands geworden. Der 38-jährige Rosenheimer **Herbert Kriechbaumer** hat im Jahr 2002 mit seiner Firma **Index-Immobilien** rund 35 Millionen Euro Objektumsatz gemacht, 2003 schloss er mit 48 Millionen Euro ab, ein Umfang, den, so ein Fachjournalist, so manches Team einer Bank nicht erreicht. „Auch letztes Jahr lief es entgegen dem allgemeinen Trend gut“, sagt Kriechbaumer.



Herbert Kriechbaumer und Francesca Terranova – ein effektives Team.
Foto: Heuser

Auf einer Ranking-Liste eines Fachmagazins über Immobilienmaklerfirmen, das den Einzelmakler Kriechbaumer nicht berücksichtigte, stünde dieser deutschlandweit bei gewerblichen Immobilien auf Platz neun noch vor dem über 100 Leute starken Team der Deutschen Bank und bei Wohnimmobilien auf Platz 13 – keines der gelisteten Unternehmen hat weniger als 37 Mitarbeiter.

Um Kunden zu klassifizieren und auf dieser Basis individueller auf sie eingehen zu können, hat Kriechbaumer sich zu Beginn seiner Immobilienmakler-Karriere mit Werbepsychologie befasst und dieses Wissen 1992 mit **Neuro-Linguistic-Programming (NLP)** kombiniert. Diese Methode wurde in den 1970er-Jahren in den USA entwickelt und analysiert die Verhaltensmuster von Menschen anhand von Erkenntnissen aus Gehirnforschung und Sprachwissenschaft.

Kriechbaumer führt als Makler nicht Dutzende von Besichtigungen mit Kunden durch, sondern erstellt zuvor klare Profile der Interessen-

ten und ihrer Bedürfnisse. Durch Abgleichen dieser Profile mit seiner Datenbank, in der die detaillierten Eigenschaften der Objekte gespeichert sind, lasse sich schneller und besser eine Übereinstimmung erzielen. Die Wünsche des Kunden und die Eigenschaften des Objekts müssen zur Deckung gebracht werden, um erfolgreich ein Geschäft abzuschließen.

Durch psychologische Gesprächsführung kommt Kriechbaumer schnell auf den Punkt, und es wird nicht viel Zeit vergeudet, weil Kunde und ausgewähltes Objekt schon so weit auf Übereinstimmung geprüft wurden, dass meist alles passt. „Den Kunden zum richtigen Objekt hinführen“, nennt Kriechbaumer das.

Er gilt seit einigen Jahren im Raum München und Oberbayern als Spezialist für den Verkauf von Mehrfamilienhäusern ab einem Wert von einer Million Euro aufwärts. Zu seinen Auftraggebern zählen unter an-

derem die Finanzkammer der Erzdiözese München-Freising, die bayerische Landeszentralbank oder auch die Bayerische Immobilien-Gruppe, die zur Unternehmensgruppe Schörghuber gehört.

„Wir hingen halt so herum“

Seinen beruflichen Werdegang hat der gebürtige Kolbermoorer, der in der Rosenheimer Innstraße aufwuchs, nach dem Hauptschulabschluss in der Stollsschule als 15-Jähriger mit einer Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker begonnen. Sein Vater arbeitete auf dem Bau, die Mutter war Hausfrau. „Meine Freunde und ich, wir waren damals so eine ‚Null-Bock-Clique‘ und hingen halt so herum – im Gatsby, Pub 1800 oder Arkaden“, erinnert sich der Geschäftsmann.

Ein Bekannter empfahl ihm, sich nach der Lehre bei einem Allfinanz-Unterneh-

men zu bewerben, wo es um Bank- und Versicherungsprodukte sowie Bausparverträge ging. Dort war Kriechbaumer bald für das Einstellen und Schulen von Verkaufsmitarbeitern tätig. 1986 bis 1988 absolvierte er die Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann in einem exklusiven Münchner Autohaus. Danach baute er für eine Stuttgarter Versicherung ein Vertriebsnetz in Oberbayern auf.

1990 wandte sich Kriechbaumer dem Immobilienhandel zu. 1992 gründete er seine Firma **Index-Immobilien**. 1996 machte er in München den Abschluss als Immobilienfachwirt und Fachwirt für Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, 1999 gründete er die **Index-Unternehmensberatung**.

Kriechbaumer hat über seine Erfahrungen und Methodik ein Buch geschrieben. In „Psychologie der Immobilienvermarktung“ erklärt er seine wichtigsten Erkenntnisse. „Das war damals neben dem Beruf schon noch eine zusätzliche Belastung“, erinnert er sich, der 70 bis 90 Wochenstunden als „normale Arbeitszeit“ angibt.

Am Wochenende geht er mit seiner Freundin **Francesca Terranova** gerne in den Bergen wandern. Sie, die auch sein Büro führt, kam im Alter von drei Monaten aus Sizilien nach Rosenheim, machte auf der Kalscheuerschule ihren Abschluss und arbeitete bei der Elektronik-Firma **Elnic**. „Wenn wir nicht in den Bergen unterwegs sind, dann leben wir mit unseren beiden Familien, die sind nämlich recht groß“, sagen die beiden. Ein Umzug, ob mit Büro oder privat, nach München kommt nicht in Frage: „Hier ist es viel schöner.“