

Interview mit Andreas Teuschler Regionalmanager bei BETTERHOMES Österreich



Andreas Teuschler
Regionalmanager

Büro: Graz
FK: Cyrill Lanz



Andreas Teuschler arbeitet seit Oktober 2013 bei BETTERHOMES und wurde 2014 zum Regionalmanager befördert.

Wie kamen Sie ursprünglich auf die Idee, in die Immobilienbranche einzusteigen?

Dass ich einmal Immobilienmakler werden würde wusste ich bereits mit 18, als ich in den USA meinen ersten Deal abschliessen durfte. Danach folgte die Ausbildung zum Immobilientreuhänder in Österreich und die Eröffnung des eigenen Büros. Bald erkannte ich, dass die Königsklasse des Verkaufs genau das Richtige für mich ist. In kaum einer Branche hat man die Möglichkeit, durch Eigenengagement und Beharrlichkeit, seinen Erfolg so direkt selbst zu bestimmen. Nun bin ich seit 2013 bei BETTERHOMES und konnte dank unserer standardisierten Maklerdienstleistung *immoplus* den Immobilienverkauf nochmals enorm pushen.

Was gefällt Ihnen besonders gut bei BETTERHOMES?

Die gesamte Sparte der Immobilien hat damit zu kämpfen,

dass Quereinsteiger in den ersten Monaten vor der Herausforderung stehen, rasch zu Objekten

zu kommen. Dies wird durch die Tätigkeit des Call Centers enorm erleichtert, wodurch sich der Makler auf das Wesentliche, den Verkauf, konzentrieren kann. Das Highlight ist aber das Vermittlungssystem aus Erfolg, Know-how und Service. Denn dadurch wird ein Kundenservice gewährleistet, der dem aktiven Makler laufend neue Objekte und zufriedene Kunden garantiert.

Was finden Sie spannend am Beruf Immobilienberater, was motiviert Sie?

Der Beruf des Immobilienberaters wird nicht umsonst als die Königsklasse des Verkaufs

« Bei BETTERHOMES kann sich der Makler auf das Wesentliche, den Verkauf, konzentrieren. »

bezeichnet. Als Makler hat man ständig mit hohen Werten und interessanten Menschen zu tun. Abwechslung ist hier

garantiert! Entscheidet man sich erfolgreich zu sein, kann man



dies gerade in unserer Branche sehr schnell erreichen.

Wie oder wo finden Sie den Ausgleich zur Arbeit?

Mein Ausgleich ist der Sport. Ich liebe es die Ruhe am Golfplatz zu geniessen und mein persönliches Handicap zu verbessern. Auch Fernreisen, um fremde Kulturen kennenzulernen, sind enorm wichtig für mich.

Wie meistern Sie die Herausforderung zwischen Karriere und Privatleben?

Der Ruhepol zur Arbeit ist immer noch meine Partnerin und das Zuhause! Hat man ein gutes Zeitmanagement, lässt sich beides perfekt miteinander verbinden. Hart arbeiten und dann hart feiern! Genau so soll es sein. Denn was gibt es schöneres, als nach einer erfolgreichen Woche, den Sonntag zu geniessen.

Wo sehen Sie Ihre Perspektiven bei BETTERHOMES?

Mein nächstes Ziel bei BETTERHOMES ist es, in der Steiermark und in Kärnten bis Jahresende jeweils 2-3 Teamleiter mit einem schlagkräftigen Team aufzubauen



en und das Gebiet Salzburg mit einer eigenen direkten Gruppe zu bearbeiten.

Was für Einkommensziele haben Sie?

Mein Einkommensziel ist es, regelmässig mehr als 1'500 bis 2'000 Eigeneinheiten pro Monat zu schaffen.

Was ist Ihre Meinung zum BETTERHOMES Networking?

Networking ist extrem wichtig in der Immobilienbranche. Allein die Tatsache, dass man durch Networking-Aufschaltungen sein Gehalt um bis zu 15% pushen kann, ist doch eine Überlegung wert!

Welchen Rat geben Sie angehenden Immobilienberatern?

Durchhalten und Spass an der Arbeit haben! Bei uns in der Steiermark gibt es eine Redensart: «Aufgegeben wird nur ein Brief.» Gerade zu Beginn einer Maklerkarriere ist es extrem wichtig, sich rasch am Markt bekannt zu machen und zwar im positiven Sinn. Ständiger Kundenkontakt, der Aufbau des eigenen Netzwerks und Engagement sind hier enorm wichtig. Lernen Sie, lesen Sie Fachzeitschriften und nutzen Sie die Ihnen zur Verfügung stehende Zeit, um möglichst viele Besichtigungen und Termine zu machen. Denn ohne Besichtigungen kann man nicht verkaufen.

