

## „Immobilien Andrea Asbach“ in Gummersbach

## Andrea Asbach öffnet Tür und Herz



Inhaberin Andrea Asbach-Trödel.

**A**ndrea Asbach-Trödel ist am 02.10.2017 seit 25 Jahren im Immobiliengeschäft selbstständig. Sie gründete 1992 ihr eigenes Unternehmen, das sich besonders durch jahrelange Erfahrung, Kompetenz und Kundennähe auszeichnet. Aktuell arbeiten vier Mitarbeiter in ihrem Immobilienbüro. Zu ihnen zählt auch Rebecca Theren, die ihre Prüfung bei der IHK zu Köln im Januar 2016 mit Bestnote bestand und darüber hinaus von der rheinischen Immobilienbörse für ihren hervorragenden Abschluss geehrt wurde. Im Interview mit dem „Aggertaler“ sprach Andrea Asbach-Trödel über die Entwicklung der Branche, ihr eigenes Unternehmen und ihre Zukunftspläne.

**Frau Asbach-Trödel, wie sind Sie zum Immobiliengeschäft gekommen?**

Ich war zuerst Sekretärin in einem angesehenen Immobilienunternehmen in Gummersbach. Dabei habe ich eine Kollegin unterstützt, die als freie Mitarbeiterin dort arbeitete - im Bereich Vermietung für Wohn- und Gewerberaum. Ich habe gerne Urlaubsvertretung für sie übernommen und sie neben meiner Regelarbeitszeit unterstützt, weil mir der Vertrieb einfach Spaß gemacht hat

und ich schon damals ein sehr gutes Feedback von Kunden und Vorgesetzten bekam. Als die Kollegin dann in den Vertrieb für Immobilienverkauf wechselte, hat man mich gefragt, ob ich die Vermietungsabteilung übernehmen möchte. Ich habe das Angebot sofort angenommen und wurde freie Mitarbeiterin.

**Und dann haben Sie sich selbstständig gemacht?**

Das war am 02.10.1992. Parallel habe ich mein Studium der Immobilienwirtschaft an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA) in Freiburg absolviert, weil ich mein Fachwissen vertiefen und erweitern wollte, Bildung war mir schon immer wichtig.

**Was macht für Sie den Reiz des Berufes aus?**

Täglich neue Menschen, neue Objekte, neue Situationen. Es ist außerordentlich abwechslungsreich, interessant und nie langweilig. Man muss natürlich auch Engagement zeigen! Nur der Erfolg, das heißt ein Kaufvertragsabschluss, generiert den Provisionsanspruch. Man investiert viel Zeit, es gibt kein regelmäßiges Festgehalt! Dazu gehört Mut, Fleiß und Selbstbewusstsein. Außerdem sind Kauf und Verkauf einer Immobilie Vertrauenssache und grundsätzlich emotional geprägt, daher ist es wichtig, unseren Kunden mit Empathie und Intuition zur Seite zu stehen.

**Was hat sich für Sie in den letzten 25 Jahren verändert?**

Der Verkauf von Wohnhäusern, Eigentumswohnungen und Grundstücken ist Schwerpunkt unserer Tätigkeit geworden, weniger die Vermietung. Der Sachkundenachweis für Immobilienmakler wird endlich von der Politik gefordert. Jeder muss dann nachweisen, dass er in der Immobilienbranche Kenntnisse besitzt und kann sich nicht mehr ohne Qualifikation Makler nennen. Deshalb war es mir von Anfang an wichtig, mich entsprechend zu bilden, zu studieren und einen abgrenzenden Titel als Immobilienwirtin Dipl. VWA zu erwerben und mein Personal gut zu schulen. Die Immobilienwirtschaft ist ein anspruchsvolles Gebiet und ausgebildete Immobilienkauffrauen oder -männer sind hochqualifiziert. Die Zahl der Ausbildungen ist in den letzten Jahren gestiegen, was ich ganz toll finde. Vor 25 Jahren gab es diesen Ausbildungsberuf noch gar nicht. Die größten Veränderungen sind jedoch die Nutzung des Internets und die technische Innovation, damit stellt sich unserer Vermittlungstätigkeit komplett anders dar. Oft Fluch und Segen zugleich.

**Sie haben dieses Jahr Ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. Wird das gefeiert?**

Ja, wir haben uns für ein gemütliches Abendessen mit aktuellem Personal und Personal aus der Vergangenheit entschieden, darauf freue ich mich sehr.

Immobilien

# ANDREA ASBACH

Inh.: Andrea Asbach-Trödel  
Immobilienwirtin Dipl. VWA  
Verbandsgeprüfte Immobilienberaterin ivd

Zuhause ist nicht nur ein Ort,  
Zuhause ist ein GEFÜHL!

02. Oktober 2017

## 25 Jahre

für Sie in Gummersbach

Seßmarstraße 7  
51643 Gummersbach  
Tel.: (02261) 5 67 64  
info@immobilien-andrea-asbach.de  
www.immobilien-andrea-asbach.de

### **Was haben Sie sich für die Zukunft vorgenommen?**

Ich habe eine Kooperation mit einer Maklerin in Dénia, Spanien. Das würde ich irgendwann gerne weiter ausdehnen und vielleicht eines Tages selbst dort oder auf Mallorca leben, aber das liegt in weiter Ferne.

### **Legen Sie privat in Wohnfragen auf manche Dinge besonders wert?**

Jeder hat seinen eigenen Stil, eigene Wünsche und Ansprüche an das eigene Zuhause. Ich glaube, dass wohnen und ein gutes Wohngefühl sehr wichtig sind, das Wichtigste überhaupt neben Familie und Gesundheit. Ich persönlich liebe Purismus, klare Linien, Helligkeit und Ordnung – letzteres nervt meinen Mann manchmal (lacht). Beruflich muss man vor allen Dingen ein Auge dafür haben, die eigenen Vorstellungen und Wünsche nicht auf jedes Objekt zu projizieren. Die Individualität der Menschen und der Häuser bzw. Wohnungen verdient Respekt. Gerade die ältere Generation hat oft nur für das eigene Haus gearbei-

tet und Verzicht geübt. Mein Motto: Für jedes Haus gibt es einen Käufer, es ist nur eine Frage der Zeit.

### **Erfordert Ihr Beruf auch psychologische Kenntnisse?**

Ja, auf jeden Fall. Mein Vater war Psychotherapeut, deswegen habe ich eine gewisse Verbindung. Privat habe ich vor Jahren einige Semester Psychologie an einer privaten Akademie studiert. Vielleicht absolviere ich noch einen Abschluss in meiner Rentenzeit, denn nebenberuflich ist das kaum zu schaffen. In der Ausbildung als Immobilienkauffrau/-mann ist Psychologie leider kein Lerninhalt.

### **Sie legen viel Wert auf Kundennähe. Wie kam es zum 24-Stunden-Service?**

Wir haben irgendwann festgestellt, dass ein Anrufbeantworter/eine Mailbox nicht mehr zeitgemäß ist. So haben wir vor rund 12 Jahren einen externen Telefondienst beauftragt, der Telefonate annimmt, wenn wir im Außendienst sind, nach Feierabend, an den Wochen-

enden, an Feiertagen, Tag und Nacht. Die Telefonagenten können natürlich keine Auskunft über Objekte geben, aber sie stellen Kontakt her, verbinden das Gespräch weiter – falls gewünscht und möglich – oder leiten kurzfristig Informationen weiter. Somit haben unsere Anrufer immer einen Ansprechpartner und Kundenwünsche gehen nicht verloren.

### **Wie stehen Sie zu TV-Formaten über Immobilienmakler?**

Furchtbar. Drehbuch, unrealistisch – so funktioniert das Immobiliengeschäft nicht.

### **Schadet es dem Berufsstand?**

Ja! Personen, die diese Sendungen schauen, sagen, dass sie gerne sehen, wie andere Menschen wohnen. Einfach mal durch das Schlüsselloch gucken. Die Makler, die in diesen Sendungen agieren, werden oft belächelt und bedienen Klischees, von denen wir uns bewusst abgrenzen. Ich bin auch schon einmal für ein Format angefragt worden, das habe ich aber abgelehnt.