

Möblierte Vermietung und Immobilienverkauf in München

Die Nähe zu Eigentümern als Erfolgsfaktor

Mr. Lodge in München ist seit über 30 Jahren im Bereich möbliertes Wohnen auf Zeit und seit vielen Jahren auch als Makler tätig. Durch das Vermietungsgeschäft profitiert das Unternehmen bei der Gewinnung von Verkaufsmandaten, da Mr. Lodge eine enge Bindung zu den Eigentümern pflegt. Im Interview erklärt Norbert Verbücheln, Geschäftsführer von Mr. Lodge, wie dieses langfristige Beziehungsmanagement zum Erfolgsfaktor in seiner Akquise geworden ist.

Interview von Jan Kricheldorf

AIZ-Immobilienmagazin: Ihr ursprüngliches Geschäftsfeld war und ist die Vermittlung von möblierten Wohnungen und Häusern auf Zeit in München und Umgebung. Wie kam es dazu, dass Sie zusätzlich auch als Makler für den Verkauf tätig wurden?

Norbert Verbücheln: Das ist richtig — unsere Wurzeln liegen in der möblierten Vermietung. Seit über 30 Jahren betreuen wir Eigentümer, die ihre Wohnung für eine bestimmte Zeit möbliert vermieten möchten. Heute zählen wir über 6.000 aktive Eigentümer, viele davon schon seit Jahrzehnten. Manche Familien arbeiten bereits in zweiter Generation mit uns zusammen.

Dass wir auch als Makler tätig wurden, hat sich also organisch entwickelt. Viele Eigentümer, die mit uns erfolgreich vermietet haben, fragten irgendwann: „Können Sie uns auch beim Verkauf begleiten?“ Die Beziehung war ja schon da — oft über viele Jahre hinweg. Da war es für uns ein logischer Schritt, auch als Makler tätig zu werden. 2015 haben wir diesen Bereich offiziell aufgebaut. Seitdem betreuen wir Eigentümer nicht nur bei der Vermietung, sondern auch beim Verkauf.

Wie viele Verkaufsaufträge entstehen aus der Vermietung?

Viele Aufträge kommen aus dem Bestand. Aber es wäre falsch zu sagen, wir würden ausschließlich aus diesem Bereich her-

aus Mandate generieren. Wir gewinnen auch regelmäßig Aufträge von externen Eigentümern, die uns über Empfehlungen, durch unsere Marktpräsenz oder einfach über ihre Recherche finden. Beides zusammen — Bestandskunden und neue Eigentümer — ist unser Fundament im Verkauf.

Viele Makler sind stark auf Kaltakquise angewiesen. Sie setzen dagegen auf Warmakquise. Welche Vorteile hat das?

Kaltakquise ist mühsam und mit vielen Unsicherheiten verbunden. Man muss Vertrauen erst aufbauen — und das gelingt nicht immer. Bei uns ist es anders: Wir sind durch die Vermietung ohnehin nah an den Eigentümern dran. Das spart Zeit und Aufwand und sorgt für eine deutlich höhere Erfolgsquote. Ein Eigentümer, der uns kennt, weiß: Wir liefern, wir kümmern uns, wir sind erreichbar. So entsteht eine viel persönlichere Zusammenarbeit, die für beide Seiten angenehm ist.

Vertrauen spielt in Ihrer Argumentation eine zentrale Rolle. Warum ist die Eigentümerbindung für Sie so entscheidend?

Weil Immobilien ein Vertrauensgut sind. Eigentümer wollen wissen: Meine Wohnung oder mein Haus ist in guten Händen. Dieses Vertrauen entsteht nicht von heute auf morgen — es wächst über Jahre. Unsere Erfahrung zeigt: Eigentümer legen nicht nur Wert auf Rendite, sondern auf drei Dinge: Zuverlässigkeit, Werterhalt und Entlastung. Wenn sie spüren, dass ihre Immobilie professionell betreut wird, bleiben sie uns treu. Und wer in der Vermietung über lange Zeit gute Erfahrungen gemacht hat, zieht uns im Verkaufsfall ganz selbstverständlich hinzu.

Sie haben erwähnt, dass Sie über 6.000 Eigentümer betreuen. Wie gelingt es Ihnen, bei dieser Größenordnung persönlichen Kontakt zu halten?

Das ist tatsächlich eine Herausforderung. Wir setzen deshalb auf eine Kombination aus digitaler Professionalität und persönlicher Nähe. Moderne CRM-Systeme helfen uns, Infor-

*Immobilien
sind ein
Vertrauensgut.*

mationen strukturiert zu dokumentieren. Aber wir verlassen uns nicht nur auf Technik: Jeder Eigentümer hat feste Ansprechpartner, die mit ihm über Jahre hinweg zusammenarbeiten. Zusätzlich schaffen wir persönliche Touchpoints – etwa durch Infoabende, Webinare zu Immobilienthemen wie Erbschaft oder Steuerfragen oder durch Besuche vor Ort. Damit zeigen wir, dass wir uns kümmern und unser Know-how teilen.

Würden Sie anderen Maklern raten, ebenfalls in die möblierte Vermietung einzusteigen, um ihre Verkaufsaktivitäten zu stärken?

Ich wäre vorsichtig mit pauschalen Empfehlungen. Die möblierte Vermietung ist anspruchsvoll und sehr personalintensiv: kurze Mietzyklen, rechtliche Anforderungen, viele kleine Abschlüsse, Betreuung durch einen internen technischen Service – das erfordert effiziente Prozesse und spezialisiertes Know-how. Wir bewegen uns hier in einem Nischenmarkt. Wer diese Strukturen nicht hat, wird es schwer haben.

Aber: Wenn man die Ressourcen mitbringt, effizientes Marketing aufbauen kann, bietet die Vermietung Chancen. Sie stärkt die Eigentümerbindung, ermöglicht kontinuierlichen Kontakt und kann in Phasen, in denen der Verkaufsmarkt schwächer ist, ein stabiles Standbein sein. Für uns war es genau der richtige Weg. ■

Foto: © Mr. Lodge



Norbert Verbücheln

ist Geschäftsführer
der Mr. Lodge GmbH
in München.
www.mrlodge.de

immoXXL

www.immoXXL.de

autoTEXTERSM

MEHR AKQUISE-ERFOLG DURCH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

immoXXL Maklerwebseiten mit autoTEXTER

- ✓ ChatGPT Einbindung mit professioneller API
- ✓ autoTEXTER generiert mühelos **einzigartige Inhalte**
- ✓ Texte einfach, schnell und automatisch **optimieren**
- ✓ **Bessere Sichtbarkeit** in Google und KI-Chatbots



BEREITS ÜBER
700
MAKLER
Marketing-Webseiten