

## Mit einem guten Bauchgefühl

**David Wessel ist Head of Leasing bei GREENS. Der 30-Jährige mag den persönlichen Kontakt zu seinen Kunden und kann gut zuhören. So findet er für jeden Wunsch die passende Immobilie**

30 Jahre jung, sympathisch und weltoffen. David Wessel ist Head of Leasing bei GREENS in Mülheim an der Ruhr und geprüfter Immobilienbewerter. Mit guter Menschenkenntnis und einem Bauchgefühl, auf das sich seine Kunden verlassen können, vermittelt er erfolgreich Objekte für Generationen und

alle Sparten: Vermietung, Buchhaltung, Maklerwesen, usw. So konnte ich herauszufinden, welcher Bereich mir am meisten liegt. Nach der Ausbildung habe ich noch ein Jahr in der Buchhaltung gearbeitet. Das war nicht meins.

### Was liegt Ihnen mehr?

Der Kontakt zu Menschen. Ich bin weltoffen, reise gerne und lerne andere Kulturen kennen. Nach der Schule haben mich zwei Dinge sehr geprägt: ein mehrwöchiger Road-Trip entlang der

**Büro oder Außentermin - welcher Part nimmt den meisten Raum in Ihrem Alltag ein?**

Manchmal ist das Verhältnis 20:80, manchmal aber auch 50:50. Ich mag die Mischung. Nur im Büro zu sitzen, wäre mir zu eintönig. Es gibt aber auch Aufgaben, die am Schreibtisch gemacht werden müssen. Ich bin geprüfter Immobilienbewerter und berechne den Wert von Häusern und Wohnungen anhand verschiedener Faktoren. Das macht mir Spaß, da es für Verkäufer und



Kapitalanlagen. Ob Star Wars-Sammlung oder Baby-Badewanne: Im Interview erklärt der gebürtige Mülheimer, wie man eine Besichtigung gut vorbereitet und warum Makler gute Zuhörer sein sollten.

### Woher kommt Ihre Leidenschaft für Immobilien?

David Wessel: Während der Schulzeit habe ich ein Praktikum bei Haus & Grund gemacht und dort immer wieder Aufgaben übernommen. Meine Ausbildung zum Immobilienkaufmann habe ich bei der Mülheimer Wohnungsbaugesellschaft absolviert. Dort hatte ich Einblicke in

Westküste der USA und mein Zivildienst bei der Caritas. Bei beidem musste ich mich auf neue Situationen und Leute einstellen. Dadurch habe ich eine gute Menschenkenntnis entwickelt. Bei der Arbeit höre ich oft auf mein Bauchgefühl.

### Für welchen Bereich sind Sie bei GREENS zuständig?

Ich leite bei uns die Vermietung, kümmere mich aber natürlich auch um den Verkauf von Immobilien.

Käufer eine sichere Methode ist, den wahren Wert des Objektes zu erfahren. Damit heben wir uns von anderen Maklern ab, die den Wert schätzen und nicht mit Zahlen belegen können.

### An welchem Punkt reißt Sie ein Objekt mit?

Wenn ich eine Immobilie das erste Mal besichtige und mich schon selber in ihr wohlfühle. Dann habe ich sofort Ideen, wie ich sie präsentieren und wie ich den Rundgang für meine Kunden gestalten möchte. Wenn ich meine Kunden gut kenne, kann ich Ihnen auch direkt schon



Anregungen geben, welcher Wunsch in welchem Raum realisiert werden könnte.

### Warum ist es für Sie wichtig, Ihre Kunden gut zu kennen?

Als Makler habe ich einen sehr privaten Einblick in das Leben meiner Kunden. Wer seine Wohnung vermieten möchte, lädt mich in seinen persönlichen Rückzugsort ein. Und wer ein Objekt sucht, erzählt mir, was er haben möchte. Eine offene Küche, Platz für die Star Wars-Sammlung, Badewanne fürs Baby... Dadurch lernt man Menschen gut kennen. Und je mehr ich weiß, umso erfolgreicher kann ich nach der passenden Immobilie suchen.

### Wo liegt die Herausforderung bei einer Besichtigung?

Ich plane jede Besichtigung individuell. Man kann keine generelle Route oder allgemein gültige Erklärungen runterleiern.

### Wohnen Sie selber zur Miete oder im Eigentum?

Zur Miete. Eigentlich hatte ich schon eine tolle Wohnung gefunden, mich aber doch dagegen entschieden. Das Risiko an diesem Job ist, dass man bei so vielen verschiedenen Immobilien meint, immer noch Besseres zu sehen und sehr kritisch ist. Jetzt bereue ich, dass ich die Wohnung nicht gekauft habe. Aber da kommt schon noch etwas, das mich begeistert.

### Altbau oder Neubau, wofür schlägt Ihr Herz?

Altbau mit hohen Decken. Ich bin schließlich ein großer Kerl und brauche etwas Luft nach oben.

### Was macht das Arbeiten bei GREENS besonders?

Ich weiß seit meinem ersten Arbeitstag, dass hier der richtige Platz für mich ist. Die professionelle Arbeit, die hochwertige Umsetzung haben mich total überzeugt. Deshalb möchte auch ich hier alles geben, um die Kunden von uns zu begeistern.

