

Immer einen Schritt voraus

Als Makler hat sich Andreas Schmelzer in Mülheim an der Ruhr einen Namen gemacht. Mit ungewöhnlichen Blickwinkeln überzeugt der Unternehmer seine Kunden. GREENS steht für Nachhaltigkeit, Kompetenz und Modernität.

Anders und gleichzeitig besser machen. Andreas Schmelzer ist seit 30 Jahren selbstständig. Schon immer hat sich bei ihm alles um Immobilien gedreht. Zuerst hat er sie selber gebaut, dann erfolgreich verkauft. Ideen und der Mut, Dinge anders

Die fachliche Kompetenz. Mir ist es wichtig, dass ich Ahnung von dem habe, worüber ich spreche.

Sie sind seit genau 30 Jahren selbstständig. Wie lang und steinig war der Weg zum Erfolg mit GREENS?

Wir haben schon immer nur mit Häusern zu tun gehabt und davon profitieren wir. 1981 habe ich meine Ausbildung zum Maurer begonnen. Vom ersten Tag an fand ich es super und es war klar, dass ich Bauwerke erschaffen will. Mit 23

Schule des Mauerns. Anfang 2000 haben wir uns umorientiert. Ich hatte ein Talent zum Verkauf, deshalb wurde ich freier Handelsvertreter einer Fertighausfirma.

Wie sind Sie nach Mülheim an der Ruhr gekommen?

Ich habe für meinen Arbeitgeber ein Grundstück in Mülheim an der Ruhr gesucht. Nach einem Jobwechsel sind wir hiergeblieben. Ein paar Jahre später haben wir uns mit GREENS unseren Traum verwirklicht. Wir sind sehr regional aufgestellt, unser



anzugehen, sind für Andreas Schmelzer ein beständiger Motor. In GREENS hat er seine beiden Leidenschaften vereint: Sein Unternehmen ist Immobilienbüro und Galerie zugleich. Sein Team besteht aus Spezialisten – aber nicht solchen, die man normalerweise in dieser Branche erwarten würde.

Warum? Im Interview erklärt der Unternehmer, wie unkonventionelle Wege zum Erfolg führen können und wie er die Zukunft von GREENS sieht.

Was zeichnet Sie als Gründer und Inhaber von GREENS aus?

Jahren war ich bereits Meister. Ich fand es wichtig, alles von der Pike auf zu lernen. Meine handwerkliche Ausbildung hilft mir heute, Häuser besser beurteilen zu können. Ich sehe, was technisch möglich ist und wieviel es kosten würde.

Aber eigentlich wollte ich große Brücken bauen. Aus familiären Gründen bin ich dann doch in meiner Heimatstadt geblieben und habe eine Stelle als Polier in einer örtlichen Baufirma angenommen. Dort war ich der Jüngste und musste den Älteren sagen, was sie zu tun haben. Eine sehr interessante Erfahrung.

Anschließend habe ich eine Klinkerfirma übernommen. Das war für mich die hohe

Fokus liegt auf Mülheim an der Ruhr – was aber nicht heißt, dass wir nicht auch über die Stadtgrenzen hinaus agieren. Die Stadt und ihre Geschichten interessieren mich. Ich habe sogar eine kleine Bibliothek mit Literatur über Mülheim an der Ruhr angelegt und bin Mitglied im Geschichtsverein.

Welchen Immobilientypen bevorzugen Sie persönlich?

Offen, hell, luftig. Eher Neubau als Altbau. Ich mag Gebäude mit Persönlichkeit. Häuser sollten Namen tragen. Aber nicht einfach eine Villa Nachtigall oder Villa Rosengarten, wie so oft üblich. Mir



ist es wichtig, dass man den Namen des Hauses erklären kann, nur dann erzählt er eine wirkliche Geschichte und ist für seine Eigentümer auch von Bedeutung.

Warum trägt Ihr Neubauprojekt am Uhlenhorst den Titel Alexanders Court?

Wo vorher eine sanierungsbedürftige Villa stand, entstehen nun elf hochwertige Eigentumswohnungen in zwei Gebäuden. Wir haben den zweiten Vornamen des Grundstückseigentümers für geeignet gehalten, um das familiäre Andenken an das ehemalige Elternhaus zu erhalten. Das englische Court steht auch für Herrenhaus. Der Name und das Projekt sind klassisch und modern zugleich.

Was unterscheidet Ihr Team von anderen Immobilienbüros?

Wir müssen unsere Ideen gar nicht lange besprechen, wir machen es einfach. Ich bin sehr an neuen Sachen interessiert – auch technisch. Um ein Unternehmen zukunftsorientiert zu führen, sollte man das auch sein. Wir arbeiten gerade mit viel Aufwand an unserer Digitalstrategie. Wir nutzen Social Media, drehen Videos, fördern mit unserer Galerie regionale Künstler. Wir sind immer auf der Suche nach Möglichkeiten, um unsere Arbeit besser und moderner zu machen.

Dabei gehen Sie bei der personellen Besetzung auch ungewöhnliche Wege...

Ich finde die visuelle Darstellung von

Gebäuden in Exposés sehr wichtig. Die meisten Makler erkennen nicht den Wert eines Bildes. Deshalb sind wir mit einer eigenen Fotografenmeisterin eine Ausnahmeerscheinung. Francesca Korf und ich arbeiten gemeinsam an jedem Bild, und versuchen, unsere Idealvorstellung zu verwirklichen. Und das gelingt uns sehr gut, der Unterschied ist wirklich sichtbar. Auch ich habe mich zum Fotografenmeister ausbilden lassen. Ausbildung, zur Schule gehen, das ist für mich und mein Umfeld äußerst wichtig. Bei GREENS müssen sich alle Mitarbeiter regelmäßig fortbilden. Unsere Kunden verdienen bestausgebildete Mitarbeiter. Seit kurzem beschäftigen wir mit unserem Sohn Lorenz auch einen Landschaftsgärtner, der unsere Objekte in Schuss hält. Ordentliche Vorgärten und gepflegte Rasenflächen machen auf potenzielle Käufer einen besseren Eindruck. Und wir legen in Saarn den GREENS Bienengarten an, der unsere Vorstellung von Nachhaltigkeit widerspiegelt.

Welche Ideen haben Sie für die Zukunft?

Als erstes Immobilienbüro deutschlandweit sind wir als klimaneutral zertifiziert worden. Wir sind da selber auf einem guten Weg und wollen diesen weitergehen.

Stil und Luxus schließen Nachhaltigkeit nicht aus: Wir möchten gerne häufiger ökologisch und hochwertig bauen. Deshalb sind wir auch Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. Unser Ziel ist es, Bauträger davon überzeugen, diesen Weg zu gehen. Selbst, wenn es erstmal nur kleine Schritte sind.





Andreas Schmelzer

Serie Quereinsteiger (Teil 5) Drei Meisterbriefe waren nicht genug

In der Immobilienbranche sind viele Personen tätig, die zuvor einen anderen Beruf erlernten, um später ins Maklerbusiness zu wechseln. Andreas Schmelzer, GREENS Immobilien in Mülheim an der Ruhr, hatte in seinem Berufsleben bereits zwei Handwerks-Meistertitel erworben, bevor er in die Maklerbranche einstieg. Doch damit nicht genug.

Den dritten Meisterbrief, den Fotografenmeister, machte er berufsbegleitend während seiner Zeit als Büroleiter von Engel & Völkers in Mülheim an der Ruhr: Fotografieren zählte schon immer zu seinen Hobbys. Nun wollte er genauer wissen, wie man vorrangig Immobilien professionell ablichtet.

Zunächst aber absolvierte er 1981 eine Ausbildung zum Maurer sowie anschließend seinen Meister. Im Anschluss ließ er sich zum Beton- und Stahlbaumeister ausbilden und gründete seine eigene Baufirma, die sich auf Wohnungsbau spezialisierte (siehe Kasten). Während der Bau-

krise 2003 kam er auf einer Messe in Kontakt mit dem Fertighausanbieter Haacke aus Celle. Kurz darauf stieg er bei dem Unternehmen als Vertriebsmitarbeiter ein. „Da merkte ich, dass mir Vertrieb liegt und ich es gerne mit Menschen zu tun habe. Seitdem haben mich diese Leidenschaften nicht mehr losgelassen“, erzählt Schmelzer. Zwei Jahre später nahm er ein Angebot von Engel & Völkers an, den Standort in Mülheim an der Ruhr zu leiten. Und vor knapp zehn Jahren machte er sich schließlich mit der Firma GREENS Immobilien in Mülheim an der Ruhr als Immobilienmakler selbstständig, zunächst mit einem Geschäftspartner, der aber nach wenigen Monaten das Unternehmen verließ.

„

Möchte ein Kaufinteressent Räume umnutzen, kann ich ihm fundierte Ratschläge geben hinsichtlich der Machbarkeit ...“



Andreas Schmelzer vor über 30 Jahren als Polier



GREENS Immobilien in Mülheim/Ruhr

Seit 2019 hat GREENS Immobilien einen weiteren Standort in Ratingen. Dieser wird von einem Franchisenehmer geführt, der sich mit seinem Team auf die Region Ratingen und Düsseldorf konzentriert.

Was auf den ersten Blick wie eine ungerade Biografie anmutet, ist für den 58-jährigen Schmelzer eine stringente Entwicklung: „Seit dem Beginn meiner Maurerlehre beschäftige ich mich mit Immobilien. Meine handwerklichen Qualifikationen sowie meine Berufserfahrung in diesem Bereich sind bei vielen Eigentümern Türöffner und sorgen für Vertrauen. So kann ich Schäden an der Bausubstanz klar benennen und abschätzen, wie teuer eine Beseitigung wird. Möchte ein Kaufinteressent Räume umnutzen, kann ich ihm fundierte Ratschläge geben hinsichtlich der Machbarkeit und der anfallenden Ausgaben.“ Seine Expertise hilft außerdem beim Einwerten von Immobilien, beim Umgang mit Verkäufern sowie bei der Besichtigung mit Kaufinteressenten: Falls ein potenzieller Erwerber eine Immobilie schlechtreden will und angebliche Mängel anführt, kann Schmelzer dies rasch klar rücken.

Während er früher seine Vorqualifikationen bei Akquise-Gesprächen eher hinter dem Berg hielt, weist er mitt-

lerweile bei Eigentümer- sowie Besichtigungsterminen gezielt darauf hin, wenn er sich und seine Firma vorstellt. „Dabei beobachte ich, dass in Deutschland ein Meisterbrief im Handwerk einen ausgezeichneten Ruf genießt“, beobachtet der Immobiliendienstleister. Ähnliche Erfahrung macht er auch bei Gesprächen mit Gebäudegutachtern, Handwerkern oder Energieberatern: „Sobald die erkennen, dass ich über viel Wissen und praktische handwerkliche Erfahrung verfüge, reden wir auf Augenhöhe.“

Schmelzer wendet sein Bauwissen nach wie vor praktisch an: So baut er aktuell vier Reihenhäuser mit dem hohen Effizienzstandard A+. Die Gebäude sind außerordentlich klimafreundlich und die Eigentümer beziehungsweise Mieter müssen nahezu keine Ausgaben für Nebenkosten wie Strom, Wärme und Warmwasser einplanen.

Der Tausendsassa schreibt nachhaltiges Wirtschaften auch im eigenen Unternehmen groß. „Wir engagieren uns in der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) und alle Mitarbeiter unseres Unternehmens sind zertifizierte Modernisierungsberater. Auf Wunsch planen wir zusammen mit den Käufern energieeffiziente Sanierungen. Reicht unsere

Expertise nicht aus, werden externe Fachleute mit der Erstellung eines Sanierungsfahrplans beauftragt, der Teil des Exposés wird. Dieser Service kommt bei Kaufinteressenten gut an und ist auch bei deren Bankgesprächen hilfreich“, erklärt Schmelzer.

Sein Unternehmen sieht Schmelzer als eine „hochspezialisierte Werbeagentur für Immobilien“.

Im Unternehmen GREENS ist man bemüht, jedes Jahr den CO₂-Fußabdruck weiter zu minimieren. Kugelschreiber bestehen beispielsweise aus biologischen Materialien. Der Fuhrpark setzt sich ausschließlich aus E-Autos, E-Bikes und dem vollelektrischen Bus „ID Buzz“ zusammen. Der CO₂-Ausstoß, der sich nicht vermeiden lässt, wird durch das Fördern klimapositiver Projekte kompensiert. Dieses Engagement wurde im März 2023 vom Immobilienverband IVD honoriert. Als eines der ersten Maklerunternehmen wurde GREENS mit dem Zertifikat „Nachhaltig und grün“ ausgezeichnet.

Schmelzer will es immer genau wissen, hinterfragt Dinge und hat sich

Hauseigener Fuhrpark und Gärtner



häufig neues Wissen angeeignet, also gerne die Schulbank gedrückt, wie er es selbst formuliert. Auch die Fotografenausbildung ist eine nachvollziehbare Entscheidung. „Ein Bild sagt bekanntlich mehr als tausend Worte und wir legen seit jeher Wert auf tadellose Objektaufnahmen. Teilweise diskutieren wir die Motive vor der Veröffentlichung im Team.“ Weil Schmelzer kaum selbst Zeit findet, hinter der Kamera zu stehen, beschäftigt er seit vielen Jahren eine Fotografenmeisterin. Eine Art-Direktorin kümmert sich um Texte und Layout von Exposés und Werbemitteln. Sein Unternehmen sieht Schmelzer als eine „hochspezialisierte Werbeagentur für Immobilien“.

Das vermutlich außergewöhnlichste an GREENS Immobilien ist ein eigener Gärtner, Andreas Schmelzers Sohn, Lorenz Schmelzer, ist ausgebildeter Landschaftsgärtner

und seit drei Jahren bei GREENS tätig. Er kümmert sich um zwei Bienenwiesen an den Büros in Mülheim und Ratingen, insbesondere aber um die Außenbereiche der angebotenen Immobilien. Denn nicht nur die Innenräume, sondern auch die Grünflächen sollten während der Vermarktungsphase gepflegt sein und Interessenten ansprechen. „Oft sind Garten und Terrasse von Objekten, die wir in die Vermarktung bekommen, jedoch verwildert. Sei es, dass die Erben woanders leben, keine Zeit haben, sich um das Grün zu kümmern oder die betagten Bewohner in den zurückliegenden Jahren keine Kraft mehr hatten, selbst zu gärtnern und Bäume und Büsche in Form zu halten“ so Schmelzers Erfahrung.

Und weil sich mit der Zinswende die Vermarktungszeiten für viele Häuser verlängert haben, sei es mittlerweile noch wichtiger, regelmäßig den Rasen zu mähen, Rosen



Teambild mit Franchise-Nehmer Oliver Krämer (Mitte)

und Stauden zurückzuschneiden und Blumen zu ersetzen. „Ist mein Sohn am Objekt kommt er häufig mit Nachbarn oder Passanten ins Gespräch, denen er seinen Arbeitseinsatz erklärt“, so der Immobilienexperte. Es ist ein Alleinstellungsmerkmal, dass ein Gärtner für ein Maklerunternehmen arbeitet. Ein wirkungsvoller Nebeneffekt: Die Nachbarn unterhalten sich über den Service und das Maklerunternehmen erhält über diese Wege neue Vermittlungsaufträge. „Aus Marketingsicht war es eine der besten Entscheidungen, einen Gärtner einzustellen“, betont Schmelzer. ■ Bernhard Hoffmann / Werner Berghaus



„ Ist mein Sohn am Objekt kommt er häufig mit Nachbarn oder Passanten ins Gespräch, denen er seinen Arbeitseinsatz erklärt.“

Andreas Schmelzer: Vom Erbauer zum Bauträger und Makler

1981: Andreas Schmelzer startet ins Berufsleben und macht eine Ausbildung zum Maurer und anschließend den Meister.

1989: Zusätzlicher Abschluss Beton- und Stahlbaumeister, selbstständig mit eigener Baufirma mit dem Schwerpunkt Wohnungsbau.

2003: Aufgrund der Krise am Bau orientiert er sich um und steigt in Vertrieb der Fertighausfirma Haacke in Celle ein.

2005: Er wechselt als Büroleiter zur Maklerfirma Engel & Völkers in Mülheim an der Ruhr, wo er acht Jahre bleibt.

2011/12: Schmelzer ist die Bedeutung guter Objektfotos bewusst. Er absolviert seinen dritten Meisterbrief in Fotografie.

2014: Mit einem Partner gründet Schmelzer die Firma GREENS Immobilien in Mülheim. Der Partner steigt aber nach eineinhalb Jahren wieder aus.

2019: Ein zweites GREENS-Büro in Ratingen wird gegründet. Dieses ist als Franchisenehmer mit dem Mülheimer Büro verbunden und konzentriert sich auf die Region Ratingen und Düsseldorf.

2020: Landschaftsgärtner Lorenz Schmelzer arbeitet für GREENS und kümmert sich um die Außenflächen angebotener Immobilien. Eine wichtige Marketingentscheidung, die zudem neue Aufträge bringt.

2023: GREENS beschäftigt zwölf Mitarbeiter. Im März wird die Firma vom IVD als „Nachhaltig und Grün“ ausgezeichnet für seine Bemühungen, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.