



Tobias Tröndle – „Makler? Nicht überflüssig!“

Ute Pappelbaum

Der Immobilienmarkt hat sich gedreht. Steigende Finanzierungskosten, eine höhere Preissensibilität der Käufer und eine deutlich geringere Fehlertoleranz des Marktes verändern die Anforderungen an Eigentümer und Vermittler gleichermaßen. Während sich Immobilien in den Boomjahren vielfach nahezu von selbst verkauften, rücken heute Preisstrategie, Vermarktungsqualität und Prozesssicherheit stärker in den Mittelpunkt. Mit Andreas Tröndle, Gründer von Strudel Immobilien, sprach Ute Pappelbaum über seinen Wechsel vom internationalen Vertrieb in die Immobilienbranche, typische Fehler privater Verkäufer, die Bedeutung professioneller Vermarktung und die Frage, weshalb er mit seinem Secure Sale™-Modell den Maklerberuf neu definieren möchte. Grundlage seiner Arbeit ist die Überzeugung, dass Immobilienverkäufe weniger vom Zufall als von klaren Prozessen, Transparenz und belastbaren Entscheidungen abhängen.

Herr Tröndle, Sie haben eine erfolgreiche Karriere bei IBM und Schleich hinter sich – was hat Sie bewogen, alles hinzuwerfen und Immobilienmakler zu werden?

Ehrlich gesagt habe ich nichts „hingeworfen“. Ich habe das Beste aus zwei Welten zusammengeführt. Bei IBM und Schleich habe ich gelernt, wie man komplexe Prozesse strukturiert, im internationalen Vertrieb verhandelt und vor allem: wie man Vertrauen aufbaut. Parallel habe ich selbst angefangen, in Immobilien zu investieren, und dabei gemerkt,

wie viel beim Verkauf schief läuft – und wie viel Geld Eigentümer dabei verlieren.

Irgendwann war für mich klar: Hier kann ich mit meinem Hintergrund einen echten Unterschied machen. Für mich war das kein Bruch, sondern eine konsequente Entscheidung. Ich wollte etwas tun, bei dem ich am Abend sehe, wem ich konkret geholfen habe.

Viele Menschen verbinden mit dem Beruf des Maklers noch immer ein eher zweifelhaftes Image. Sie möchten das aktiv verändern. Was

läuft in der Branche Ihrer Meinung nach grundlegend falsch?

Das Grundproblem ist, dass zu viele Makler den Auftrag wollen, aber nicht die Verantwortung. Es wird ein Schild in den Garten gestellt, ein paar Handyfotos hochgeladen, und dann hofft man auf den nächsten Anruf.

Der Eigentümer wird dabei oft nicht als Mensch mit einer wichtigen Lebensentscheidung gesehen, sondern als Nummer im Funnel. Dazu kommt fehlende Transparenz: Viele Verkäufer wissen gar nicht, was eigentlich mit ihrer Immobilie passiert, wer Interessent ist oder wo man im Prozess steht.

Genau das will ich ändern – durch Klarheit, einen nachvollziehbaren Prozess und dadurch, dass ich persönlich für das Ergebnis geradestehe.

Sie haben das Secure Sale™-Verfahren entwickelt – ein strukturiertes 8-Schritte-Modell für den Immobilienverkauf. Was steckt dahinter?

Secure Sale™ ist im Grunde alles, was ich aus der Unternehmensberatung mitgenommen habe, übertragen auf den Immobilienverkauf. Ein Verkauf ist ein Projekt, und Projekte gelingen nicht durch Zufall, sondern durch einen sauberen, planbaren Ablauf.

Die acht Schritte führen vom ersten Gespräch über eine fundierte Bewertung, die Aufbereitung der Unterlagen und die Premium-Vermarktung bis hin zur Verhandlung und dem sicheren Notartermin.

Der Eigentümer weiß zu jedem Zeitpunkt, wo wir stehen, was als Nächstes passiert und warum. Das nimmt das Bauchgefühl-Element heraus, das bei vielen Verkäufen für Stress, Fehler und am Ende für einen schlechteren Preis sorgt. „Secure“ heißt: planbar, transparent, abgesichert.

Welche Fehler beobachten Sie immer wieder bei privaten Eigentümern?

Der häufigste Fehler ist ein falsch angesetzter Preis – in beide Richtungen. Wer zu hoch startet, verbrennt die wertvollste Phase: die ersten Wochen, in denen die Nachfrage am größten ist.

Eine Immobilie, die zu lange online steht, wird zum Ladenhüter. Dann verhandeln Interessenten den Preis erst recht nach unten.

Der zweite große Fehler ist schlechte Vorbereitung: fehlende Unterlagen, lieblose Präsentation und kein klarer Plan für Besichtigungen.

Und drittens emotionale Verhandlungen. Verständlich, denn es geht oft um das eigene Zuhause. Genau deshalb braucht es jemanden, der nüchtern und datenbasiert verhandelt.

Ihre Zielgruppe sind häufig Eigentümer ab 50 Jahren. Welche Sorgen bringen diese Menschen mit?

Bei dieser Generation geht es selten nur um Zahlen. Oft steckt eine ganze Lebensgeschichte in der Immobilie.

Die häufigsten Sorgen sind: Bekomme ich einen fairen Preis? Verliere ich die Kontrolle über den Prozess? Habe ich am Ende fremde Menschen im Haus, die ich gar nicht kenne?

Dazu kommen Fragen zum richtigen Verkaufszeitpunkt, zu steuerlichen Themen oder zur Nachlassplanung.

Meine Aufgabe ist es, zuzuhören, aufzuklären und Orientierung zu geben. Ich bin kein Steuerberater und kein Anwalt – und genau das kommuniziere ich offen. Für spezielle Fragen ziehe ich die entsprechenden Experten aus meinem Netzwerk hinzu.

Wie stark beeinflusst professionelle Vermarktung tatsächlich den Verkaufspreis?

Sehr stark – und das wird massiv unterschätzt. Der erste Eindruck entsteht heute online, oft innerhalb weniger Sekunden.

Wenn die Fotos dunkel und unprofessionell wirken, verliert die Immobilie bereits potenzielle Interessenten, bevor eine Besichtigung stattfindet.

Professionelle Präsentation erzeugt mehr qualifizierte Anfragen und schafft Wertigkeit. Ein 360°-Rundgang sorgt beispielsweise dafür, dass zur Besichtigung nur noch ernsthafte Interessenten erscheinen.

Mehr qualifizierte Nachfrage bedeutet mehr Wettbewerb – und Wettbewerb beeinflusst den Preis unmittelbar. Premium-

Vermarktung ist deshalb keine Kosmetik, sondern ein wirtschaftlicher Hebel.

Sie betonen, dass Verkäufe bei Ihnen nicht durch viele Hände laufen. Warum?

Wer mit mir startet, hat mich auch beim Notartermin an seiner Seite. Ich bewerte die Immobilie, führe Besichtigungen durch und verhandle selbst.

In größeren Maklerbüros werden diese Aufgaben häufig auf verschiedene Personen verteilt. Dadurch geht Wissen verloren, und Eigentümer müssen ihre Geschichte mehrfach erzählen.

Vertrauen lässt sich nicht delegieren. Deshalb bleibt der gesamte Prozess bewusst in einer Hand.

Wie hat Ihr Hintergrund aus Unternehmensberatung und internationalem Vertrieb Ihre Arbeit geprägt?

Aus der Beratung bringe ich das prozessuale Denken mit. Ich gehe jeden Verkauf wie ein Projekt an – mit klaren Phasen, Daten und Alternativszenarien.

Aus dem internationalen Vertrieb stammt die Verhandlungskompetenz. Ich habe gelernt, Interessen zu verstehen und auf Augenhöhe Lösungen zu finden.

Viele lernen in der Branche vor allem das Verkaufen. Ich denke zuerst in Strategie und Struktur. Der Abschluss ist dann das Ergebnis eines guten Prozesses.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage am Stuttgarter Immobilienmarkt?

Stuttgart bleibt grundsätzlich attraktiv: begrenzter Raum, hohe Lebensqualität und stabile Nachfrage.

Gleichzeitig ist die Region stark von der Industrie und insbesondere der Automobilwirtschaft abhängig. Die aktuelle Unsicherheit in diesem Bereich macht Käufer vorsichtiger.

Die Zeiten, in denen sich nahezu jede Immobilie automatisch zum Wunschpreis verkauft hat, sind vorbei.

Gerade deshalb werden realistische Preisstrategien, professionelle Vermarktung und Marktkenntnis wichtiger. Gut aufbereitete Immobilien verkaufen sich weiterhin erfolgreich – aber die Fehlertoleranz des Marktes ist deutlich gesunken.

Welcher Verkauf war für Sie persönlich besonders prägend?

Besonders in Erinnerung geblieben ist mir der Verkauf einer Immobilie innerhalb einer Erbengemeinschaft.

Dabei ging es weniger um die Immobilie als um unterschiedliche Interessen, Familiengeschichte und Emotionen.

Die wichtigste Aufgabe bestand darin, zwischen den Beteiligten zu moderieren und Transparenz zu schaffen. Daraus habe ich gelernt: Das wichtigste Werkzeug eines Maklers ist nicht das Exposé, sondern die Fähigkeit zuzuhören.

Was ist Ihre Vision für Strudel Immobilien?

Ich möchte, dass Strudel Immobilien im Raum Stuttgart für Sicherheit, Klarheit und einen erstklassigen Verkaufsprozess steht.

Mein Ziel ist nicht, der größte Makler zu werden, sondern derjenige, dem Eigentümer ihre wichtigste Vermögensentscheidung anvertrauen.

Langfristig möchte ich dazu beitragen, das Bild des Maklers zu verändern – weg vom reinen Vermittler, hin zum verantwortlichen Berater, der den gesamten Prozess transparent begleitet.

Wenn Eigentümer am Ende sagen: „Genau so habe ich mir einen Immobilienverkauf vorgestellt“, dann habe ich mein Ziel erreicht.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Tröndle.

Das Interview führte Ute Pappelbaum für Experten.de.

Über Andreas Tröndle

Andreas Tröndle ist Immobilienexperte und Gründer von Strudel Immobilien in Stuttgart. Sein Schwerpunkt liegt auf Immobilienbewertung, Sanierungsmanagement und Flächenanalyse. Durch die Verbindung von Praxiswissen, Marktkenntnis und rechtlichem Verständnis begleitet er Eigentümer bei Fragen rund um Werterhalt, Vermarktung

und strategische Immobilienentscheidungen. Im Mittelpunkt seiner Arbeit steht die Überzeugung, Immobilien nicht nur als Vermögenswerte, sondern als langfristige Verantwortung zu verstehen. Mit seinem strukturierten Secure Sale™-Ansatz setzt er auf Transparenz, nachvollziehbare Prozesse und eine professionelle Begleitung über den gesamten Verkaufsprozess hinweg. [Andreas Tröndle ist zudem Gastautor bei Experten.de](#) und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge zu Immobilienmarkt, Wertermittlung, Vermarktungsstrategien und aktuellen Entwicklungen der Immobilienwirtschaft.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950291/andreas-troendle-interview-immobilienverkauf-secure-sale-stuttgart/>