

RAIMUND WURZEL

Immobilienbewertung – eine Notwendigkeit für Makler

Makler sind meist keine zertifizierten Gutachter, aber eine schnelle und zuverlässige Immobilienbewertung schützt vor Risiken und fördert die Akquisition.



Es geschieht tagtäglich irgendwo in Deutschland: Makler Möchteviel erhält (im Idealfall) einen Anruf: „Bitte kommen Sie doch einmal vorbei. Ich möchte mein Haus verkaufen. Ich weiß aber nicht, wie viel ich verlangen soll. Ich habe es schon ein paar Mal privat versucht. Einer wollte es sofort kaufen, da habe ich geglaubt, mein Haus sei zu billig und habe abgelehnt. Deshalb bin ich mit dem Preis hoch, auch weil ich erfahren habe, dass mein Nachbar gegenüber für sein viel kleineres Haus sehr teuer verkauft hat. Jetzt brauche ich aber das Geld. Können Sie mir sagen, wie viel mein Haus wert ist?“

Makler Möchteviel kann, denn gerade ist ein Termin ausgefallen. Er rast mit seiner Oberklasse-Limousine zum Anbieter Brauchgeld und geht schnellen Schrittes mit wehendem modischem Armani-Sakko durchs Haus, streicht sich gedankenschwer das Haar aus der Stirn, nuschelt mit wissender Miene in sein Diktiergerät (das verrät Kompe-

tenz!), atmet tief durch und sagt mit bedeutungsschwanger verzogenen Mundwinkeln: „Also wissen Sie, nach meiner Erfahrung kann ich Ihnen sagen, Sie sind immer noch zu billig! Gutes ist immer teuer! Und wenn wir mal hoch anbieten, dann kommen die Kunden. Runtergehen können wir immer noch. Und außerdem bieten wir Ihr Haus im Internet an. Dort, wo wir vertreten sind, gibt es über 1,5 Mio. Kunden monatlich!“

Dann macht er noch Fotos und eine kleine Video-Aufzeichnung. Der Eigentümer Brauchgeld ist schwer beeindruckt von so viel Kompetenz, Professionalität und Elan, unterschreibt einen sechsmonatigen Alleinauftrag und ... bleibt auf seinem Haus sitzen!

Wenigmann & Möchteviel

Irgendwann meldet sich dann Makler Wenigmann, ein alter Hase und Kenner der örtlichen Immobilienszene. Er hat

das Angebot schon eine ganze Weile beobachtet und gehört, dass Brauchgeld nun schwer in der Tinte sitzt, weil er in sein neues Haus eingezogen ist und die Bank gerne das Geld für die Zwischenfinanzierung zurück haben möchte. Hilfsbereit, wie er ist, setzt er den niedrigstmöglichen Betrag an und verkauft in kurzer Zeit. Brauchgeld ist heilfroh, noch einmal mit einem blauen Auge davon gekommen zu sein. Und ist sauer auf beide Makler: auf den ersten, weil er ihn mit einem zu hohen Preis am Verkaufen gehindert hat, auf den zweiten, weil er ihn mit einem zu niedrigen Preis über den Tisch gezogen hat.

Aber verkäuferisch-rhetorisch waren beide erfolgreich. Nur: Makler Möchteviel ist wegen hoher Schadenersatzforderungen (siehe die neueren Urteile in solchen Fällen) und mangelnder Umsätze wegen überhöhter Preise pleite und Makler Wenigmann ist am Ort bekannt als „Leichenfledderer“ und prägt nachhaltig das Image vom Abstauber-Makler.

Beides dient wenig dem Ansehen der anderen, korrekt arbeitenden Makler. Die Schilderung der beiden Maklertypen ist sicher übertrieben – aber so ähnlich geschieht es tagtäglich.

Mangelndes Vertrauen

Dieses und ähnliches Maklerverhalten – wenn ich meinen Kunden Glauben schenken darf und mich meine eigene Wahrnehmung nicht trügt – ist die Ursache für das mangelnde Vertrauen in die Branche.

Eine vom Grabener-Verlag durchgeführte und veröffentlichte Statistik (für das Jahr 2000) besagt, dass nur etwa 20% der aktiven Makler in Deutschland eine fachspezifische Ausbildung haben, von einer auch nur rudimentären Ausbildung in Wertermittlung ganz zu schweigen.

Hier liegen die wesentlichen Gründe dafür, dass nur etwa 40% (eine seit Jahrzehnten fast unveränderte Zahl) der privaten Wohnimmobilien durch die Vermittlung von Maklern verkauft werden. Im gewerblichen Bereich sind es nahezu 90% – aber da sind auch die wirklichen Profis tätig, denn ein Unternehmer gibt sich nicht mit Sprüchen zufrieden, sondern verlangt den Nachweis von Kompetenz.

Wasser auf die Mühle meiner Auffassung sind auch die „Hammer“-Urteile vom OLG Hamm oder vom BGH, die

Käufern oder Verkäufern einer Immobilie Schadenersatz zusprachen, weil sich Makler bei der Wertermittlung (aus Eigeninteresse?) vertan haben. Der Makler musste zahlen, weil er ein Grundstück zu einem von ihm geschätzten Wert von 260.000 DM verkaufte, der Erwerber es unmittelbar für 305.000 DM weiterverkaufte und die Differenz von 45.000 DM als Schaden am Makler hängen blieb.

- **Der verantwortungsvolle Makler muss also hervorragend ausgebildet sein, um sich in die Lage zu versetzen, jede Geschäftsmöglichkeit wahrzunehmen und als „ehrlicher Makler“ seinem Kunden den bestmöglichen Nutzen zu verschaffen.**

Ein zweites Beispiel: der Makler hatte einem Kunden ein Grundstück verkauft mit der Zusage, sein Haus zu verkaufen, das als Eigenkapital dienen sollte. Ein vom Makler wider besseren Wissens (seine eigene Wertermittlung lag bei knapp 500.000 DM) in Aussicht gestellter Kaufpreis von 600.000 DM konnte 1 Jahr lang nicht umgesetzt werden. Sein Kunde musste für 420.000 DM verkaufen (amtlicher Schätzwert bei 440.000 DM). Den Schaden trägt der Makler (BGH). Wäre sich der Makler in Wertermittlung sicher gewesen, wäre ihm das nicht passiert.

Da die Immobilie in ihrer Multifunktion als Investitionsgut, soziales Gut und Verbrauchsgut eine Handelsware mit hoher gesetzlicher Regelungsichte ist und der Immobilienmarkt ein „Markt der tausend Märkte“ ist, gibt es im Gegensatz zu anderen Produkten keine allgemeine Transparenz.

Der verantwortungsvolle Makler muss also hervorragend ausgebildet sein, um sich in die Lage zu versetzen, jede Geschäftsmöglichkeit wahrzunehmen und als „ehrlicher Makler“ seinem Kunden den bestmöglichen Nutzen zu verschaffen.

Das Handwerk

So wie ein Künstler zuerst sein Handwerk lernen muss, den Umgang mit Pinsel und Palette, die Nutzung der verschiedenen Untergründe und die Kom-

bination und Mischung der Farben, so muss der Makler sein Handwerk beherrschen, um aus der Vielzahl der gesetzlichen Regelungen und Bestimmungen, der Finanzierungsbedingungen, der steuerlichen Aspekte, volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und der Marktmechanismen den besten Nutzen für seinen Kunden zu erzielen. Das gilt für den Verkauf der 1-Zimmer-Wohnung genauso wie für das millienschwere Projekt.

Nicht zuletzt muss er sein Wissen verknüpfen mit hoher sozialer Kompetenz, mit professionellem Auftreten, verkäuferischem Geschick, guter Rhetorik und Einsatz aller notwendigen Marketing-Techniken, um sich zielgerichtet einzusetzen.

Also Fachwissen und verkäuferisches Geschick haben den gleichen Stellenwert. Ohne Fachwissen nutzt dem Kunden – und damit dem Makler – das verkäuferische Geschick ebenso wenig wie umgekehrt.

Schnellbewertung

Mit dieser Einführung möchte ich Sie zu einer kleinen Artikelserie einladen über das Thema „Immobilienbewertung – schnell, gezielt, genau und für das tägliche Maklergeschäft geeignet“. Bewertung heißt gerade für den Makler nicht, nur Zahlen untereinander zu schreiben, die Grundrechenarten einzusetzen und sich mit ellenlangen Statistiken zu quälen. Das ist Grundvoraussetzung und Basis-Können. Bewertung heißt für den Makler Beurteilen einer Immobilie nach vorangegangener Wertermittlung, Zielgruppenbestimmung und mit verkäuferischem Einsatz die ermittelten Daten, d.h. den Verkehrswert im Idealfall als Kaufpreis möglichst annähernd umzusetzen.

Das Ziel ist, dass Sie auf der Grundlage von kurzen Seminaren eine einfache, schematisierte Kurzbewertung der Eigentumswohnung, des Einfamilienhauses oder des Gewerbeobjekts marktgenau abgeben können. So eine Kurzbewertung geht sowohl „zu Fuß“ oder mit einem wirkungsvollen EDV-Schnellbewertungsprogramm. Damit erhöhen Sie Ihre fachliche Kompetenz und werden in Zukunft die verkäufbaren Immobilien von den unverkäuflichen oder nur mit übermäßig hohem Aufwand verkäuflichen Immobilien trennen können.



Raimund Wurzel

LIVE BEI
www.meeting2001.de
IMMOBILIENPROFI

Jahrgang 1950, Immobilienfachwirt und Freier Sachverständiger für Immobilienbewertung, Systemmanager von HomeLife Deutschland, Dozent für Immobilienwirtschaft an IHKen und privaten Bildungsträgern, tätig als Makler in Hanau

Ihre Effizienz, Ihr Umsatz und Ihr Netto-Gewinn wird steigen. Nicht zuletzt gewinnen Sie an Ansehen und Image in Ihrer persönlichen Umgebung und bei Ihren Kunden. Sie werden weiterempfohlen. Eine bessere kostenlose Werbung gibt es nicht!

In der nächsten Folge werde ich beschreiben, wie Sie jede Eigentumswohnung individuell bewerten können, ohne den Verwalter nach Vergleichspreisen fragen zu müssen oder auf Spekulationen angewiesen zu sein. ◀

Online-Immobilien-Verwaltung ohne Vertragsbindung und ohne mtl. Grundgebühr
Die Alternative zum klassischen Verwalter !
Sie suchen sich aus dem Online-Katalog nur die Leistung/-en aus, die Sie wirklich brauchen !

Sie sind interessiert und wollen Lizenznehmer werden?
Das System eignet sich sowohl für Existenzgründer als auch für Profis. Infos auf der Homepage oder freecall 0800 / 1234768

www.meine-haus-verwaltung.de

