

## **Der Verkauf über einen Makler**

*Autor: Stephan Probst / p.verlag / Zitat aus der Broschüre:  
„Immobilienverkauf aktuell“*

„Zwar ist es nicht immer leicht einen guten und zuverlässigen Makler zu finden, der den eigenen und den Ansprüchen der Interessenten gerecht wird, doch ist der erst einmal gefunden, dann können seine Dienste und Erfahrungen durchaus hilfreich sein.

Gute und erfolgreiche Makler verfügen in der Regel über ein großes Erfahrungspotenzial. Sie kennen den örtlichen Markt und verstehen es, die Vermarktungschancen und den Wert von Immobilien richtig einzuschätzen. Versierte Makler wissen auch, wie sie die ihnen zur Vermittlung übergebenen Objekte in der Werbung präsentieren müssen um einen qualifizierte Nachfrage zu erzeugen.

Gute Makler zeichnen sich nicht dadurch aus, dass die über einen hohen Objektbestand verfügen. Dies ist in den meisten Fällen sogar eher ein Zeichen für mangelnden Vermittlungserfolg. Erfolgreiche Makler halten den Objektstand klein, um sich aktiv um jedes einzelne Angebot angemessen kümmern und es zum Abschluss bringen zu können. Während die Masse der Makler derzeit maximal 3-5% ihres Gesamtangebotes vermarkten können und dafür durchschnittlich zwischen 10 und 12 Monate benötigen, finden erfolgreiche Makler für mehr als 50% ihrer angebotenen Objekte innerhalb von 2-6 Monaten einen Käufer.

Kleine Objektbestände und gute Marktkenntnisse sind aber noch lange kein Garant für den Erfolg. Zum erfolgreichen Makler gehören auch eine gewisse Härte und Durchsetzungsvermögen gegenüber den Parteien. Makler sind Mittler, die die Interessen von Käufer und Verkäufer vertreten müssen und die Aufgabe haben, die Parteien zusammen zu bringen.

Auftraggeber bekommen diese „Härte“ häufig bereits beim ersten Kontakt, der Objektaufnahme, zu spüren; nämlich dann, wenn der Makler sein neutrales Urteil über das Objekt und eine erste Bewertung abgibt. Erfolgsgewohnte Makler werden von ihrer Bewertung auch nicht abweichen, wenn die Vorstellungen zwischen ihnen und den Auftraggebern /Verkäufern über den zu erzielenden Verkaufspreis 10, 20 oder mehr Prozent auseinander gehen. Gute Makler kennen das aktuelle Angebot und die Nachfrage, sie wissen, welcher Preis zum Zeitpunkt des Angebotes tatsächlich zu realisieren ist, und sie werden eher einen Auftrag ablehnen oder zum Bieterverfahren raten, als ihren Objektbestand mit einem überteuerten Angebot zu belasten.

Erfolgreiche Makler werden auch keinen Courtageverzicht üben. Der regelmäßige Kontakt zu den Kunden, die Pflege von Datenbeständen, repräsentative Exposés, ein funktionierendes, mit modernen Kommunikationsmitteln ausgestattetes Backoffice, vor allem aber ein umfangreiches qualifiziertes Marketing setzen voraus, dass der Makler im Erfolgsfall für

seine erbrachten Leistungen auch angemessen entlohnt wird. Nur so kann er auch zukünftig seine Leistungsfähigkeit garantieren.

Ganz anders sieht es da bei weniger leistungsfähigen und/oder – bereiten und damit auch weniger erfolgreichen Maklern aus. Diese Branchenmitglieder nehmen nahezu alle Angebote, die ihnen angedient werden, widerspruchslos in ihren Objektbestand auf und verzichten obendrein häufig noch freiwillig auf die Hälfte ihres Provisionsanspruches. Frei nach dem Motto: „Neues Spiel, neues Glück“. Doch Glück tritt für den Auftraggeber bei solchen Maklern nur selten ein. Die meisten Angebote werden bereits nach der ersten oder zweiten Insertion mehr verwaltet statt aktiv angeboten und beworben – und reihen sich dann binnen weniger Wochen nahtlos in das bestehende Überangebot am Markt ein.

Schließlich bleibt die Gruppe der „kleinen Schlitzohren“, die nichts unversucht lassen an den Vermittlungsauftrag zu gelangen. Sie widersprechen nie und erzählen dem Verkäufer immer genau das, was er hören will. Diese Makler machen selbst aus Abrisshäusern Prunkschlösser und legen, wenn es der Wettbewerb erfordert, auch gerne noch mal eine schippe auf die eigentliche Preisforderung des Verkäufers drauf. „Kein Problem, das machen wir schon, in drei bis vier Wochen ist das Objekt verkauft“ bis hin zu: „Ich hab schon einen Käufer für das Objekt“, sind die Lieblingsaussagen dieser Spezies. Am Ende folgt das, was eigentlich voraussehbar war, der Makler spricht von schwierigen Zeiten, der sichere Käufer habe zufällig gerade ein anderes Objekt gefunden usw.

Der Auftraggeber wird früher oder später bedrängt den Angebotspreis zu senken. Diese Prozedur wiederholt sich dann in der Regel mehrere Male. Willigt der Auftraggeber nicht ein, folgt ein kleiner, aber bestimmter Hinweis auf die – häufig sehr lange – Restlaufzeit des Alleinauftrages und dass ein kurzfristiger Verkauf ohne Preiszugeständnisse leider zurzeit nicht möglich ist. Der Verkäufer steht nun vor der Wahl: entweder nachzugeben und die Chance auf einen kurzfristigen Verkauf zum geringeren Preis zu wahren, die Restlaufzeit des Vertrages verstreichen zu lassen um sich anschließend nach einem seriösen Makler umzusehen oder aber den Verkauf doch selbst in die Hand zu nehmen.

Natürlich bleibt es schlussendlich jedem selbst überlassen, für welche Art Makler er sich entscheidet. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass – wie überall anders auch – der Erfolg seinen Preis hat und billig nicht selten teuer wird.“