

# Immobilienverkauf: zwar keine Zauberei – aber...

Großer Andrang bei der Veranstaltung „Wie verkaufe ich meine Immobilie ohne Makler?“

Das Thema des Abends hatte schon im Vorfeld einige Irritationen ausgelöst: „Wie verkaufe ich meine Immobilie ohne Makler?“ – und dies initiiert von einem erfolgreichen Unternehmen des Gewerbes, dem Immobilien-Management Hundt. „Natürlich haben Kollegen und Marktbegleiter mit dem Kopf geschüttelt und nachgefragt, was wir mit einem solchen Vortrag bewirken wollen“, so Ralf Robert Hundt, „Es waren auch Mitbewerber an diesem Abend anwesend. Und ich denke, an den Reaktionen des übrigen Publikums war deutlich zu erkennen, warum ein Seminar zu diesem Thema, unsere Branche in ein besseres Licht stellen kann.“

## ÜBERRASCHE GESICHTER

In der Tat bargen die Hinweise des Referenten Robert Kampmeyer, Makler aus Köln, einige Überraschungen für die anwesenden Immobilien-Verkäufer, die sich den Profi sparen wollen. Angefangen bei den Gefahren, die in der Termin-Vereinbarung für Besichtigungen lauern. „Viele private Verkäufer legen in diesem Zusammenhang ihren gesamten Terminkalender auf den Tisch“, erklärt Kampmeyer, „Das klingt ganz harmlos, wenn man sagt „Nein“ an dem Tag bin ich nicht zu Hause, oder „Von dann bis dann sind wir in Urlaub.“ Den wenigsten ist klar, dass Sie damit einem wildfremden Menschen offen legen, wann ihre Immobilie unbewohnt oder zumindest unbewacht ist.“

Fremden zu begegnen und vor allen Dingen für die Interessenten selbst ein Fremder zu sein, das war nicht jedem präsent. So ging es in dem Vortrag auch darum, wie man sich selbst und sein Objekt optimal präsentiert. Angefangen bei Kleinigkeiten, wie der Tatsache, dass der Deckel der Toilette im Bad bei der Präsentation geschlossen sein sollte, bis hin zur Gesamt-Atmosphäre im Haus, während der Besichtigung. „Sie sollten rund um den Termin nicht gerade den Harzer Käse offen in der Küche liegen haben. Auch wenn Ihrem Besucher klar ist, dass der Geruch von dort her rührt, leidet der Eindruck von Ihrem Objekt doch empfindlich.“ Gleiches gilt laut dem Profi für die Geräusch-Kulisse. Angenehme Hintergrundmusik ist sicher förderlich, die voll aufgedrehte Anlage des Nachwuchses im zweiten Stock sicher nicht. Gleichzeitig wurde zwar empfohlen, ruhig Termine mit mehreren Interessenten in kurzer Zeit-Abfolge am selben Tag zu machen, allerdings mit dem Hinweis darauf, dass diejenigen die gegebenenfalls warten müssen, unterhalten werden wollen.



Mit 25 bis 35 Interessenten hatten die Veranstalter zur Premiere einer Serie von Vorträgen rund um den Besitz, den Kauf oder Verkauf von Immobilien gerechnet. Tatsächlich waren es dann über 80 Besucher, die den Saal im Gemeindezentrum St. Maria Himmelfahrt in Gelsenkirchen-Buer bis auf den letzten Platz füllten.

## ÜBERSCHÄTZTE SCHÄTZE

Ein weiterer interessanter Hinweis zielte dahin, dass ein Verkäufer genau prüfen sollte, welche Besonderheiten in seinem Objekt auch tatsächlich für den Käufer einen echten Mehrwert bedeuten. Hier überraschte, dass es in der Regel egal ist, ob der Marmor auf der Terrasse vor 15 Jahren eigenhändig aus Italien importiert wurde, oder dass die Markenküche vor geraumer Zeit einen fünfstelligen Wert hatte. Besonders vor dem Hinweis auf Eigenleistungen wurde gewarnt: „Es ist ja in Ordnung, wenn Sie stolz darauf sind, dass der Großvater in den siebziger Jahren die komplette Elektrik im Keller erneuert hat. Aber der Käufer Ihres Hauses möchte eigentlich lieber Belege vom Fachmann sehen, wenn irgendwo renoviert wurde.“ Ein besonderes Bonbon bekamen die Besucher in diesem Zusammenhang zum Ende der Veranstaltung vom Immobilien-Management Hundt: einen Gutschein über eine kostenfreie Marktwertermittlung.

## DIE WICHTIGSTE INFORMATION

Auch die Frage Nummer eins, die sich im Zusammenhang mit potenziellen Käufern stellen muss, ist für den privaten Verkäufer offensichtlich eine echte Hürde: „Kann sich der Interessent mein Haus überhaupt leisten?“ Woher will man das wissen? Wie kann man als Privatperson an solche Informationen gelangen? Fragen, die von den Referenten auch nicht beantwortet werden konnten. „Dafür sind wir nun einmal die Profis“, erklärt der Veranstalter Ralf Robert Hundt, „Wir haben unsere Kontakte zu den entsprechenden Instituten und Anbieter solcher Informationen.“

## RECHTLICHE INFORMATIONEN

Ergänzt wurde der Vortrag zum Verkauf in Eigenregie durch den Beitrag „Worauf Sie beim Immobilien-Verkauf achten sollten“, den der Rechtsanwalt und Notar Dr. Johannes Brinkmann aus Essen vortrug. Anders als bei den Profis, wie dem Immobilien-Management Hundt, gibt es zum Notar beim Handel mit Immobilien keine Alternative. Trotzdem warb der Jurist zwischen den Zeilen dafür, sich beim Handel mit Häusern oder Eigentumswohnungen nicht auf das eigene Know-How und ein Quentchen Glück zu verlassen. „Glauben Sie mir, dass sich schon genug Privatverkäufer durch unbedachtes Handeln selbst vollständig ruiniert haben“, warnte Dr. Brinkmann eindringlich – und hatte die entsprechenden Beispiele natürlich mitgebracht.

## GELUNGENE PREMIERE

Der Veranstalter zeigte sich zufrieden mit diesem ersten Abend. „Die Vorträge sollten insgesamt zwei Stunden dauern. Durch die Interaktion mit dem Publikum, Rückfragen und Hinweise auf eigene Erfahrungen, sind dann doch fast drei Stunden daraus geworden. Die Leute haben sich wohl gefühlt, waren interessiert und aufgeschlossen – und haben offensichtlich verstanden, dass wir Makler bei einem Immobilien-Geschäft unser Geld wert sind“, so das Resümee von Ralf Robert Hundt. Doch auch der Immobilien-Manager hat an diesem Abend dazu gelernt. „Für das nächste Seminar brauchen wir einen größeren Saal“, stellt er lächelnd fest, „Weitere geplante Termine werden in Zukunft mit namhaften Kooperationspartnern durchgeführt.“ ■ cr

# Informationsabende für Privatanbieter

Die Bereitschaft Privateigentümer kostenlos zu beraten, nimmt in verblüffendem Umfang zu. Warum informieren Makler in höchster Qualität, ohne sich für ihre Leistung bezahlen zu lassen?



**Roland Kampmeyer, Geschäftsführer der KAMPMEYER Immobilien GmbH Köln, hat sich in den vergangenen 15 Jahren als hervorragender Branchenspezialist etabliert. Mit der Innovationskraft eines erfolgreichen Unternehmens unterstützt die KAMPMEYER Immobilien GmbH Privatanbieter beispielhaft bei der Verwirklichung ihrer Ziele. Der Slogan von KAMPMEYER Immobilien lautet: Menschen. Märkte. Möglichkeiten. Im Interview beantwortet er die Fragen von Bernhard Hoffmann, Inhaber von Sprachgut – Agentur für Immobilienkommunikation, nach seinen Gründen, Maklerwissen mit Immobilienanbietern zu teilen.**

**? | Herr Kampmeyer, warum helfen sie Privatpersonen dabei, ihre Immobilien ohne Makler zu verkaufen und zu vermieten? Schadet es nicht dem Maklergeschäft, wenn Verträge ohne Makler abgeschlossen werden?**

**KAMPMEYER:** Nein, wenn jemand ohne Makler arbeiten will, wird er es sowieso tun. Für das Geschäft der Immobilien-Profis ist es wichtig, dass er es richtig macht und dass er weiß, was das für ihn und seine Immobilie bedeutet.

**? | Aber ist nicht jeder Makler daran interessiert, dass möglichst viele Geschäfte professionell vermittelt werden?**

**KAMPMEYER:** Ich weiß natürlich, dass es in fast allen Fällen sinnvoll ist, einen Makler zu beauftragen, genauso wie ein guter Koch von seiner Küche überzeugt ist. Trotzdem wird er nicht verhindern, dass sich jemand eine Dose Ravioli aufmacht oder eine Pizza bestellt. Er bietet mit seiner Speisekarte einfach eine bessere Alternative.

**? | Ist das wirklich vergleichbar? Schließlich essen wir jeden Tag. Dem Restaurant ist es doch egal, dass ich heute zuhause koche, wenn ich dort für morgen einen Tisch bestellt habe.**

**KAMPMEYER:** (lächelt) Stimmt. Die Frage ist also, warum sie dort für morgen einen Tisch bestellt haben. Dafür gibt es viele Gründe. Das Ambiente, die Spezialitäten, der Service oder eine Empfehlung. Das ist im Maklergeschäft nicht anders. Gute Makler zeigen, was sie können, weil sie wissen, dass maximale Kompetenz attraktiv ist.

**? | Heißt das, sie beweisen durch die Informationsveranstaltungen ihre eigene Kompetenz, um Auftraggeber anzulocken?**

**KAMPMEYER:** Zu den Kernthemen gehören eher die richtige Miete und der richtige Kaufpreis. Ein Blick auf die Immobilienangebote macht deutlich, dass die Preisvorstellungen der Anbieter weit auseinander gehen. Der Wirrwarr erschwert auch die Arbeit der Profis, weil sie jeden einzelnen Anbieter erst einmal vom angemessenen Angebotspreis überzeugen müssen. Die Aufklärung der Anbieter durch entsprechende Informationspolitik leistet in diesem Punkt gute Dienste.

**? | Welche Punkte besprechen sie noch in ihren Vorträgen?**

**KAMPMEYER:** Verkauf und Vermietung sind von vielen Klippen umgeben. Ich informiere Verkäufer und Vermieter darüber, wie sie richtig navigieren und die Klippen erfolgreich umschiffen. Oft ist es ganz einfach, schwere Patzer zu vermeiden. Man muss eben nur wissen wie. Ein weiteres Thema ist die Qualität privater Immobilienangebote. Der Erfolg der Angebote ist maßgeblich davon abhängig, wo und wie sie bekannt gemacht werden. Internet, Tageszeitung und Umfeldwerbung bieten hohes Erfolgspotenzial.

**? | Das hört sich nach Arbeit an.**

**KAMPMEYER:** Ohne Fleiß kein Preis. Der richtigen Käufer oder Mieter findet sich nicht von alleine. Für jemanden der versteht, dass das kein Glücksspiel ist, wird klar was ein Immobilienmakler wirklich für ihn tun kann. Wie gesagt, wenn jemand ohne Makler arbeiten will, ist es wichtig, dass er weiß, was das bedeutet und dass er es richtig macht.

**? | Und wenn alle Eigentümer wissen, wie man es richtig macht, machen sie sich dann nicht selber arbeitslos?**

**KAMPMEYER:** Schauen wir uns doch einfach noch einmal ein Beispiel in der Gastronomie an. Vor mehr als vier Jahren eröffnete der Drei-Sterne-Koch Dieter Müller im Schlosshotel Lerbach in Bergisch Gladbach eine Kochschule. Wer dem Spitzenkoch unter dessen Anleitung nacheifern möchte, ergreift in der von Dieter Müller mitentwickelten High-Tech-Küche die Gelegenheit dazu. Macht Dieter Müller sich dadurch arbeitslos? Der Chef de Cuisine in seinem Markt bleibt immer der Immobilienmakler. Informationen über den Drei-Sterne-Vertrieb werten seinen Service sinnvoll auf.

**? | Sie haben ihre Vorträge jetzt bereits in verschiedenen deutschen Städten gehalten. Wann und wo können Privatanbieter sie in nächster Zeit erleben?**

**KAMPMEYER:** Im Februar 2010 halte ich die Vorträge für Privatanbieter in Köln und Berlin. Für den 16. März 2010 bin ich von der Unternehmensgruppe Hundt nach Gelsenkirchen eingeladen worden. In allen Veranstaltungen werden die Informationen wieder durch das Spezialwissen von Notaren und Rechtsanwälten ergänzt.