

Detlev Schmidt

Projektierung von Bauträgermaßnahmen

Für den Makler wird es immer wichtiger, die marktgerechte Immobilie im Angebot zu haben. Dieses Ziel erreicht er am besten, wenn er bei Bauträgermaßnahmen die Rolle des Projektbegleiters übernimmt.

Der klassische Makler verkauft meist ein fertiges Projekt, das entweder schon gebaut oder bei dem die Planung bereits abgeschlossen ist. Doch es ist kein Geheimnis, dass es immer schwieriger geworden ist, Käufer für fertige Angebote zu finden, die andere konzipiert und geplant haben. Denn nicht selten wurde am Markt und den Bedürfnissen der zukünftigen Nutzer vorbeigeplant.

Anforderungsprofil

Was ein Makler braucht, ist eine marktgerechte Immobilie. Es macht also Sinn, dass der Makler mit seinem Know-how und seiner guten Kenntnis vom Markt von Anfang an dabei ist, wenn es um die Projektierung einer Bauträgermaßnahme geht. Für diese Aufgabe gibt es ein Anforderungsprofil. Dazu gehören analytische Fähigkeiten, technisches und kaufmännisches Know-how, juristisches Grundwissen, Kreativität und Beziehungskompetenz. Diese Kernkompetenzen sind das Rüstzeug für eine erfolgreiche Arbeit im Bereich Projektierung von Bauträgermaßnahmen.

Sehr vieles spricht dafür, dass sich der Makler als Projektleiter einsetzt. Er kann aktiv Einfluss nehmen auf die Lage und Auswahl eines Grundstücks und die Gestaltung des Projektes. Darüber hinaus bringt er seine eigene „Projektidee“ oder „Philosophie“ mit in die Projektentwicklung ein mit dem Ziel, sich von den Projekten der Mitbewerber abzusetzen. Eine Mitbewerber-Analyse und das Know-How des Maklers bilden die Grundlage für die ganz besondere Projektidee. Auch die Kosten für den Bauträger können gesenkt werden, weil

bedarfsgerecht geplant werden kann. Es liegt also auf der Hand: Ein Makler als Projektbegleiter setzt sich klar gegenüber seinen Mitbewerbern ab. Er muss nicht mehr „reinnehmen“, was kommt, sondern schafft sich die Voraussetzung für eine schnellere Umschlaggeschwindigkeit.

Voraussetzung für die Projektierung von Bauträgermaßnahmen ist eine exakte Markt- und Standortanalyse. Jeder Projektentwickler ist daran interessiert, das



Rahmenbedingungen für Immobilien-Projekte

richtige Nutzungskonzept zu haben. D. h. nichts anderes, als dass das Produkt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Standort mit der passenden Finanzierung und zum marktgerechten Preis verkauft werden kann. Dazu braucht es zum einen eine Standortanalyse, die Antwort gibt auf die Frage, was man mit

welchem Grundstück machen kann. Hier sind baurechtliche Faktoren wie auch die geologische Beschaffenheit des Bodens von großer Bedeutung. Sie müssen abgeklärt werden.

Auf der anderen Seite gilt es, eine Marktanalyse zu erstellen, um Zielgruppen- und Marktbedarf zu ermitteln. Dann kann die Zielgruppe genau festgelegt werden und mit ihr die Käuferprofilanforderungen.

Alle Faktoren zusammen ergeben den Rahmen für die erfolgreiche Projektidee. Und ein gutes Konzept zerstreut schnell mögliche Skepsis beim Bauträger.

Absicherungsmaßnahmen

Worauf sollte ein Makler achten, wenn er mit einem Bauträgerunternehmen bei der Projektierung zusammenarbeitet?

In diesem Fall sollte der Makler sicher sein, dass das Bauträgerunternehmen solide ist, und sich die bereits abgeschlossenen Bauprojekte genau anschauen. Die genaue Begutachtung des Bauträgers ist deshalb so wichtig, weil sich im Laufe der Zusammenarbeit schnell eine Haftungsproblematik ergeben kann. Daher haben in den letzten Jahren viele Vertriebe von Banken und Bausparkassen strengere Auflagen, d. h. „Sicherungsmechanismen“ zum Schutze des eigenen Unternehmens eingeführt. Tendenz ist weiter steigend, denn niemand weiß, wie Gerichte in zukünftigen Verfahren urteilen werden, wenn Käufer die Vertriebe in die Haftung nehmen wollen. Schon der Aspekt „Verkauf und Finanzierung aus einer Hand“ birgt Gefährdungspotenzial, wenn man die aktuellen Rechtsprechungen zu Grunde legt.

Fachwissen

Weiterhin sollte der Makler klären, was zu den Schnittstellenaufgaben der Projektierung gehört. Was kann der Makler als Projektbegleiter tun, um einen schnellen Ablauf zu ermöglichen?

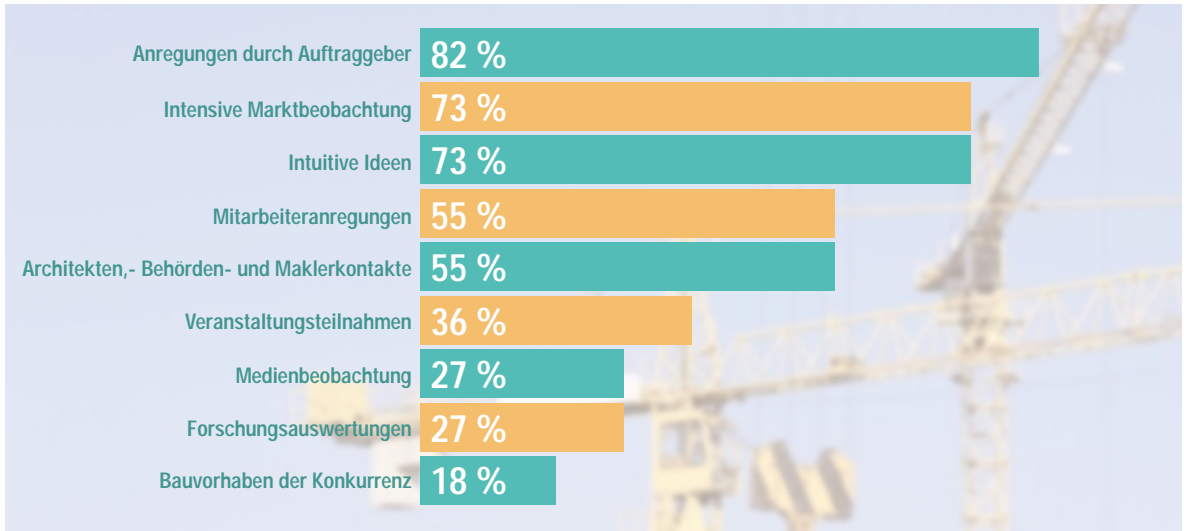
Er braucht auf jeden Fall ein gutes fachliche Hintergrundwissen. Dazu gehört

rauf zu verzichten, scheiterten kläglich. Auch an dieser Stelle sollte sich ein Makler als Projektbegleiter einmischen, denn es ist eine Binsenweisheit, dass die Verkaufspreise ein entscheidender Erfolgsfaktor ist.

In allen Phasen der Projektierung sind klare Absprachen zwischen allen Projektbeteiligten zu treffen hinsichtlich

Fazit

Makler, die sich für die Aufgaben eines Projektentwicklers entscheiden, brauchen ein passendes Grundstück, gute Konzepte, die im Markt bestehen können, und sicheres Fachwissen rund um die rechtlichen und bautechnischen Bestimmungen. Doch wer auch morgen noch am immer eigenwilligeren Markt



Mögliche Ideenquellen

Quelle: BUGHW Bestandserhebung

zum Beispiel, dass er in der Lage ist, einen Bebauungsplan zu lesen. Er muss wissen, welche Rolle eine Baugrenze, die Baulinie oder die Art der baulichen Nutzung spielt.

Es gibt viele Vorschriften und rechtliche Bestimmungen für den Hausbau, die ein projektbegleitender Makler kennen muss. Er sollte die Fachebene beherrschen, damit er qualifizierte Fragen stellen kann und sinnvolle Vorschläge für Veränderungen in die Projektphasen mit einbringen kann.

Am Ende einer Projektierung steht die Frage nach den Verkaufspreisen. Versuchen Sie, Einsicht in die Kalkulationsbasis des Bauträgers zu nehmen. Man muss zur Klärung dieser Frage nicht unbedingt in der Chefetage nachsuchen. Auch der Bauleiter sollte die Zahlen kennen. Es ist sehr wichtig zu wissen, wie ein Bauträger kalkuliert. Denn häufig kalkulieren Bauträger noch mit Baukosten, die 3 oder 4 Jahre alt sind. Um eine attraktive Umschlaggeschwindigkeit am Markt durchsetzen zu können, ist es erforderlich, die gesunkenen Baukosten der letzten Jahre an die Käufer weiterzugeben. Vielfache Versuche da-

Aufgabenverteilung, Verantwortung und Zeitplan. Am besten sogar schriftlich.

Es kommt immer wieder vor, dass der Makler seinem Part der Aufgaben nachkommt, der Vertriebsauftrag winkt, er aber trotzdem kein Geld erhält.

Die Gründe dafür können darin liegen, dass er vor Arbeitshektik und Gutgläubigkeit schlichtweg vergessen hat, frühzeitig einen Vertrag zu schließen. In dem Vertrag sollte von Anfang an eine Definition von Aufgaben und Bezahlung schriftlich festgehalten sein.

Die andere Falle liegt im Bereich Grundstückssicherung. Viel zu oft kommt es vor, dass Bauträger und Makler viel Zeit in die Projektierung investieren, ohne sich das Grundstück gesichert zu haben. Auf großartige Fairness von Mitbewerbern zu rechnen wäre naiv. Denn in solchen Fällen geht es bekanntlich um viel Geld.

Es ist also geradezu notwendig, den Verkäufer des Grundstücks durch Optionsverträge bzw. Kaufverträge mit klar definierten, z. B. aufschiebenden Bedingungen zu binden, die im konkreten Fall die richtige Alternative darstellen.

bestehen will, muss sich mit dem Thema Makler als Projektbegleiter ernsthaft beschäftigen. Denn hier liegt ein erhebliches Umsatzpotenzial der Zukunft. ◀



Detlev Schmidt

Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, geprüfter BDVT-Trainer und Vize-Präsident des BaTB (Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater). Seit mehr als 20 Jahren in unterschiedlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft tätig. Schwerpunkte: Vertrieb von Wohnimmobilien, Ausbildung von Immobilienmaklern. Arbeitet seit 1996 als Trainer für Marketing- und Verkaufstraining für die Immobilienwirtschaft.

Kontakt zum Autor:
detlev.schmidt@immotrain.de