

DETLEV SCHMIDT

# Projektierung von Wohnimmobilien

Die ernüchternden Fertigstellungs- und Verkaufszahlen auf dem Neubausektor muss der Makler nicht einfach nur hinnehmen. Er kann schon heute zielgerichtet und gewinnbringend die Zukunft planen – als Projektbegleiter von Bauträgermaßnahmen.

Teil 1: Marktchancen und Anforderungsprofil



Auch wenn die aktuellen Wirtschaftsprognosen wieder eher positiv ausfallen – auf dem Immobilienmarkt sieht es noch weitgehend trübe aus. Nach Angaben des RDM sind die Preise für Einfamilienhäuser in deutschen Großstädten im vergangenen Jahr um durchschnittlich nur ein Prozent gestiegen. Experten hatten dagegen angesichts der unverändert niedrigen Hypothekenzinsen und der schwachen Kapitalmarkrenditen mit einem höherem Zuwachs gerechnet. Der 11. September 2001 hat sicher auch seinen Teil dazu beigetragen. Man kann es drehen und wenden, wie man will – die steuerlichen Entlastungen haben bislang der Immobilienbranche keinen positiven Schub gebracht. Die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes nimmt vielen Menschen den Mut, sich zu verschulden. Bleibt die Hoffnung, dass erfahrungsgemäß positive Wirtschaftstrends mit einer gewissen Verzögerung auch den Immobilienmarkt erreichen.

Doch das heißt nicht, die Hände in den Schoß legen und auf bessere Zeiten war-

ten. Hier heißt es vorbereitet sein für die Zeit, wenn der Immobilienmarkt wieder unter Dampf kommt. Gerade jetzt ist die Chance, langfristige Kooperationen mit Bauträgern aufzubauen, indem heute schon die Geschäftskontakte für morgen geknüpft werden.

## Leistung lohnt sich

Der Gedanke ist, sich von dem traditionellen Geschäftsbild, nur im Vertrieb zu arbeiten, zu lösen. Wer sich allein auf den Vertrieb konzentriert, hat zwar weniger Verantwortung, aber seine Provision fällt entsprechend schmaler aus.

Doch gute Chancen für größere Provisionen eröffnen sich für einen Makler, wenn er mit einem Bauträger in einen Kooperationsvertrag einsteigt und als Projektbegleiter von Anfang an den Markt von morgen mit aufbereitet. Viele Makler lassen sich dagegen als Projektentwickler vereinnahmen, doch ist hier das Risiko zu hoch. Viele Makler haben sich mit großem Engagement über längeren Zeitraum als Projektentwickler

profilieren wollen und dabei vergessen, ihre Honorierung abzusichern. Nach monatelanger harter Arbeit platzte das Projekt und damit die Hoffnungscourtagte. Nicht selten ging Hand in Hand damit der persönliche Konkurs oder der Rückzug aus der Branche.

Hingegen ist der Makler als Projektbegleiter ein Teammitglied, der mit dem Bauträger zusammenarbeitet. Seine Aufgabenbereiche sollten individuell festgelegt werden, abhängig von der Größe und des Know-hows des Bauträgers.

Der Makler als Projektbegleiter sollte sinnvoller Weise hier nur Aufgaben übernehmen, die an der Schnittstelle zum Vertrieb stehen, etwa Grundrissplanung oder Auswahl von Baumaterialien. Als Vertriebsexperte weiß er am Besten, was Kaufinteressenten wollen.

Es gibt viele Bereiche, die ein Makler als Projektbegleiter abdecken könnte, z. B. die Erhebung der aktuellen Marktchancen durch eine Markt- und Standortanalyse, die Bewertung der Mitbewerberangebote oder als kompetenter Gesprächspartner in der Ausschöpfungsanalyse des Bebauungsplans. Auch ist er als Vertriebsfachmann geradezu prädestiniert, Käuferzielgruppen und optimale Verkaufspreise zu ermitteln.

Wichtig ist, dass diese Aufgabenfelder festgelegt und sich möglichst früh der Vertriebsauftrag gesichert wird. Denn oft genug ist folgendes Szenario eingetreten: der Bauträger geht in der Endphase von seiner Bank, um die erforderliche Finanzierung zu erhalten und, ohne mit der Wimper zu zucken, wird der bankeigene Vertrieb eingesetzt ... gewünscht ... gefordert (?). Der Makler als Projektbegleiter würde ohne eine entsprechende Vereinbarung nach vielleicht monatelanger Arbeit leer ausgehen.

## Risiken kennen und minimieren

Aber Vorsicht bei großen Baumaßnahmen! Das Risiko ist recht hoch und das Sprichwort, der Spatz in der Hand ist besser als die Taube auf dem Dach, sollte bedacht werden.

Bauträgermaßnahmen mit bis zu zehn Wohn-Einheiten sind eine gute Größe, um als Projektbegleiter einzusteigen. Es gilt, sich auf das Mögliche zu konzentrieren. Der goldene Schlüssel zu höheren Provisionen liegt in der längerfristigen Zusammenarbeit mit den Bauträ-

MARKETING

gern. Trotz der schwierigen Zeiten in der Immobilienbranche sollten Projektbegleiter auch nicht mit jedem Bauträger, der sich anbietet, in das Geschäft einsteigen. Es empfiehlt sich, Erkundigungen einzuholen, ob das Bauträgerunternehmen solide ist. Das ist nicht nur eine Frage der Zahlungsmoral. Sie können sich am besten informieren, wenn Sie nachfragen, wie der Bauträger mit Reklamationen umgeht. Ein genauer Blick auf bereits abgeschlossene Bauprojekte kann da weiterhelfen.

Was muss ein Makler mitbringen, um als Projektbegleiter erfolgreich den Boden für seine erfolgreiche Performance auf dem Markt der Zukunft bereiten zu können?

■ **Der Makler als Projektbegleiter sollte sinnvoller Weise hier nur Aufgaben übernehmen, die an der Schnittstelle zum Vertrieb stehen. Als Vertriebsexperte weiß er am Besten, was Kaufinteressenten wollen.**

Zuallererst muss er in der Lage sein, durch die Brille des Bauträgers zu schauen, um ihn zu verstehen, um seine Probleme, Sichtweisen und Einschätzungen nachvollziehen zu können. Bauträger beurteilen Bauprojekte und den Markt sehr unterschiedlich. Doch Bauträger und Projektbegleiter müssen bei Projektierungsmaßnahmen an einem Strang ziehen. Eine der Kernkompetenzen, die der Makler mitbringen sollte, sind technische Kenntnisse. So sollte er in der Lage sein, Bebauungspläne zu lesen und zu bewerten. Analytische Fähigkeiten sind von großem Vorteil, um durch eine kompetente Markt- und Standortanalyse die Chancen eines Projekts einschätzen zu können.

Doch nicht nur der logische Verstand ist gefragt, fast ebenso wichtig ist Kreativität und Intuition, man könnte auch sagen, „die Verkäufer-Nase“ oder das „feeling“, um zwischen mehreren, sachlich gleichwertigen Optionen richtig entscheiden zu können.

**Projektentwickler als Netzwerker**

Zu den Kernkompetenzen gehört auch, Kontakte zu Menschen zu knüpfen, Netzwerke aufzubauen und ein gutes

Arbeitsklima zu schaffen. Beziehungskompetenz ist ein wichtiger Schlüssel, um an Informationen zu gelangen und Überzeugungsarbeit leisten zu können.

Immer wenn größere Summen im Spiel sind, müssen Verträge geschlossen werden. Juristische Kenntnisse helfen dem Makler als Projektbegleiter, als kompetenter Vermittler zwischen Bauträger und Käufer aufzutreten, um dazu beizutragen, dass ein fairer Notarvertrag geschlossen wird, bei dem alle zufrieden sind.

**Bonuspunkte für die Zukunft**

Zuletzt ist allgemeines kaufmännisches Know-how auch nicht verkehrt, um einschätzen zu können, wie der Bauträger rechnet. Diese Kernkompetenzen gehören im Allgemeinen zum Handgepäck eines jeden Maklers. Er ist gerade angesichts der zur Zeit eher lähmenden Situation auf dem Immobilienmarkt dazu aufgerufen, sein Schicksal in die Hand zu nehmen und seine Kompetenzen einzusetzen, um jetzt schon an der Zukunft zu arbeiten – als Projektbegleiter einer Bauträgermaßnahme.

In den nächsten Ausgaben des IMMOBILIEN-PROFIS gehen wir auf die verschiedenen Aspekte der Projektierungsarbeit der Maklern ein.



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:  
www.immotrain.de  
oder per E-Mail:  
detlev.schmidt@immotrain.de

**Das Beste an einer guten Ausbildung ist, dass sie sich auszahlt ...**

Von der professionellen *Akquisition* mit einem kundenorientierten *Marketing* und einer verkaufsaktiven *Organisation* zum zielsicheren *Verkauf*.

**Detlev Schmidt**  
geprüfter BaTB  
und BDVT-Trainer

**DER PRAXIS PROFI**

**[ImmoTrain®]**  
Marketing und Verkaufstraining  
für die Immobilienwirtschaft

Detlev Schmidt  
Elb 77 · 40721 Hilden  
fon (021 03) 33 47 46 · fax 33 47 74  
detlev.schmidt@immotrain.de  
www.immotrain.de