



Ein Fall für Bethge

Die Aussichten sind rosig

Besichtigungsparties mit Flatrate-Saufen, Probewohnen und nur zwei Besichtigungen bis zum Vertragsabschluss? Warum im neuen Jahr für Makler alles besser wird, spekuliert Rechtsanwalt Rainer Bethge in seinem neuesten Fall.

2016 könnte zum Jahr der Makler werden. Niemand kann zählen, wie viele Besichtigungen ein Vermittler benötigt, um zum Vertragsabschluss zu kommen. Gefühlt würde ich sagen: 50, jedenfalls im Schnitt. Mal kauft der Interessent schon vom Exposé weg, ohne sein Traumhaus auch nur

einmal gesehen zu haben. Im umgekehrten Fall ist der zum Homestaging verlegte Teppichboden schon abgelaufen, bevor der erste Kunde „Ja“ sagt. Das kann sich jetzt ändern. Das Verhältnis 2 : 1 ist möglich – zwei Besichtigungen, einmal Abschluss. Warum?

Grund 1: Die Jahreszahl verheißt es: 2 – 0 – 1 – 6 (6 für sechs Richtige).

Grund 2: Die guten Vorsätze zum neuen Jahr (z. B.: „Ab sofort machen wir alles so, wie von Bethge empfohlen.“).

Grund 3: Makler haben neue Marketingstrategien: Online-Präsentationen, bessere Exposés und ein feines Gespür dafür, wer wirklich kaufen will und wer Besichtigungstourist ist.

Grund 4: Wer zu viele Besichtigungen macht, betreibt ein Hobby, aber keinen Gewerbebetrieb. Ergo: Was nicht zu den absetzbaren Betriebskosten gehört, gehört abgeschafft.

Grund 5: Mangelware: Es gibt einfach zu wenig Objekte. Was nicht da ist, kann nicht besichtigt werden.

Grund 6: Einsicht: Interessenten haben infolge des Bestellerprinzips ein Einsehen mit Maklern und besichtigen nur im Notfall (z. B. wer wirklich kein Dach über dem Kopf hat und ein paar Minuten im Warmen verbringen möchte).

Grund 7: Die Sachkundeprüfung kommt – weniger qualifizierte Makler bleiben auf der Strecke.

Grund 8: Es kommt der neue Megatrend: „lease-and-buy-later“. Für ein Probewohnen (die Provision zahlt natürlich der Besteller!) fällt die Entscheidung deutlich schneller, frei nach der Devise des Kaisers: „Schaun mer mal, dann sehn mer scho“.

Grund 9: Ein Maklerkollege hatte DIE Eventidee: Vor dem Homestaging veranstaltet er eine über soziale Netzwerke und Immobilienportale angekündigte Hausparty für Kaufinteressenten. Mit Live-Musik und Flatrate-Zechen macht er so viel Überschuss, dass er bereits daran denkt, den Beruf zu wechseln.

Niemand kann also sagen, dass 2016 alles gut wird. Es wird nur nichts besser. Im Gegenteil: Nichts ist beständiger als der Wandel. Aber im Ernst: Wer braucht schon mehr Arbeit, als nötig? Das ehrliche und gut gemachte Exposé ist der Anfang vom Ende überflüssiger Besichtigungstermine. Es ist auch wahr, dass Vermittler mit guter Menschenkenntnis ernsthafte Interessenten vom Immobilien-Hopper unter-

scheiden können. Und wie heißt es dann noch so schön: „Was man zur Effektivität braucht, ist eine durch Übung gewonnene Kompetenz.“ (Peter F. Drucker, amerikanischer Managementlehrer, -berater und -publizist). Wenn dann zur Kompetenz gute und ausgefallene Ideen kommen, ist der Weg zum Höhepunkt nicht mehr weit. Ein frohes und erfolgreiches neues Jahr für alle Immobilienprofis! ■



Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei
bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar

www.bethge-legal.com

Mehr Transparenz beim Energieverbrauch

Das Funksystem von ista schafft die Basis für eine verbrauchsgerechte Datenerfassung und spürbare Energieeinsparungen. Alle Vorteile im Detail: www.ista.de/funk



ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 ■ 45131 Essen
Tel.: +49 (0) 201 459-02
info@ista.de ■ www.ista.de

ista