

Blickpunkt Nord

Das Fach- und Verbandsmagazin des IVD Nord

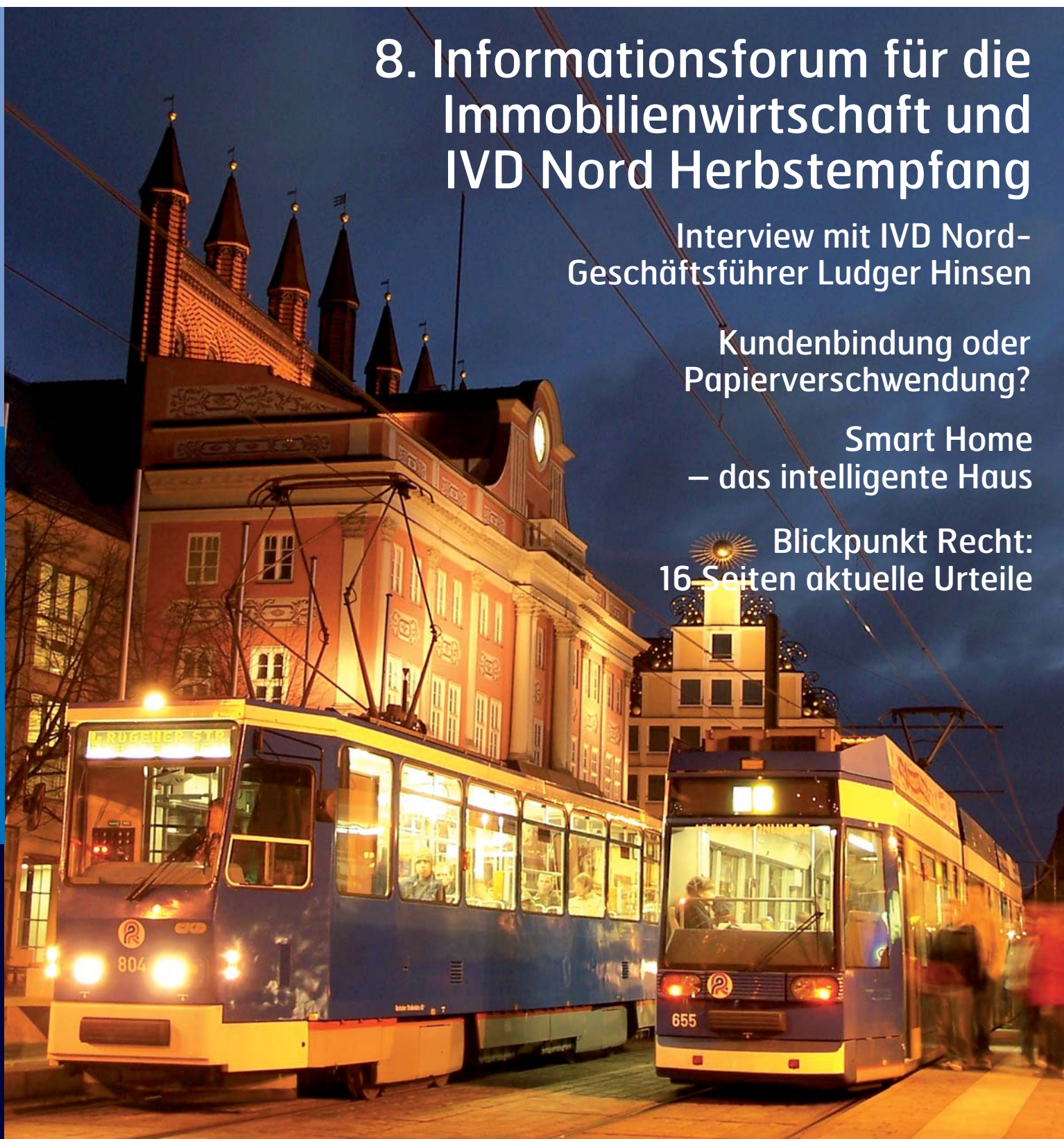
8. Informationsforum für die Immobilienwirtschaft und IVD Nord Herbstempfang

Interview mit IVD Nord-Geschäftsführer Ludger Hinsen

Kundenbindung oder Papierverschwendung?

Smart Home – das intelligente Haus

Blickpunkt Recht: 16 Seiten aktuelle Urteile



Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater,
Makler, Verwalter und Sachverständigen
Region Nord e. V.



Bessere Objektakquise und schnellere Preisfindung

Marktanalysen von IMV verschaffen dem Makler Wettbewerbsvorteile bei seinem Objekt-Einkaufstermin.

Der derzeitige Immobilienmarkt macht es Maklern schwer, neue Objekte für ihre Vermittlung zu akquirieren. Marktanalysen der Immobilien-Marktdaten GmbH (IMV) sind ein probates Mittel, bei Erstgesprächen mit Verkäufern mit Fachwissen zu punkten und in der Region ein Alleinstellungsmerkmal aufzubauen. Die Auswertungen bieten noch weitere Vorzüge.

In Ballungsregionen und den meisten Großstädten ist die Zahl kaufwilliger Erwerber bekanntlich größer als das Angebot. Diese seit fünf Jahren zu beobachtende Entwicklung hat mehrere Ursachen: Seit der Finanz- und Eurokrise sowie dem Auf und Ab der Aktienkurse sind viele Verbraucher verunsichert und investieren verstärkt in stabile, risikoarme Immobilien. Sei es als Anlageform oder zur Selbstnutzung.

Gleichzeitig können sich dank der Niedrigzinsen mehr Menschen eigene vier Wände leisten als noch vor einigen Jahren zu höheren Hypothekenzinsen. Andererseits sind diese Zinssätze dafür verantwortlich, dass sich immer weniger Eigentümer von ihrem Betongold trennen. Sie wissen schlicht nicht, wie sie den Ertrag aus einer Veräußerung lukrativ anlegen sollen. Also behalten sie ihre Objekte.

Konkurrenz als Problem

Für Immobilienmakler ergibt sich die Situation, dass sie oft um ihre Aufträge kämpfen müssen: nicht wenige Verkäufer prüfen im Vorfeld mehrere Vermittler, um nach ihren

Konditionen, dem Marktwert und Angebotspreis ihres Objektes zu fragen.

Der Immobilienboom sorgt ferner dafür, dass sich immer mehr Menschen in diesem Berufsfeld selbstständig machen. Allein in Hamburg hat sich die Zahl der gewerblichen Makler zwischen 2007 und 2013 gemäß einem Artikel des „Manager-Magazins“ von 350 auf 750 mehr als verdoppelt. Mehr Makler treffen also auf weniger Angebot und eine weiterhin hohe Quote von Eigentümern, die ihre Gebäude und Wohnungen eigenständig vermarkten wollen.

Marktanalyse unterstützt bei der Objektakquise...

Politische Restriktionen wie das Bestellerprinzip werden es der Branche zusätzlich erschweren, Umsätze zu generieren.

Rezepte für eine zielführende Objektakquise tun also not. Die Marktanalyse von IMV ist ein wirksames Instrument, damit Makler dank dieser Expertise bei ihren potenziellen Neukunden punkten und Wettbewerber, die diese Unterlage nicht haben, auszustechen.

Der Makler positioniert sich mit diesem circa 10-seitigen Handout als Experte mit einem fundierten, lokalen Immobilienwissen. Er steht auf der Titelseite der Analyse und hat einen Wissensvorsprung vor Wettbewerbern und Eigentümern, die auf diese Daten keinen Zugriff haben.

Eine beispielhafte Auswertung für den Hamburger Stadtteil Rahlstedt, in der Eigentumswohnungsangeboten von privaten und gewerblichen Anbietern einfließen, kommt zum Schluss, dass es insgesamt 350 Einheiten mit drei bis vier Zimmern gibt (s. Abb. S. 32). Untersucht wurden die Offerten der zurückliegenden zwölf Monate, aufgeschlüsselt nach verschiedenen Kriterien wie Neubau- und Bestandswohnungen, durchschnittlichen Kaufpreisen und deren Entwicklung im Untersuchungszeitraum. Auch die Verweildauer in den einzelnen Portalen, die Rückschlüsse auf die Vermittlungszeit zulässt, wird dargestellt.

Ferner werden die Angebote in dem Bericht als Kuchendiagramm veranschaulicht, unterteilt in Dachgeschoss-, Maisonettewohnungen und Penthäuser. „Der Makler, der diese Daten in unserem Pool abrufen kann diese Suchkriterien individuell einrichten. Je nachdem um welche Objektart es sich bei seinem Akquisetermin handelt, kann er passende Vergleichsobjekte recherchieren“, erläutert IMV-Vertriebsleiter Klaus Stützer.

Dabei gestaltet sich die Auswertung für den Makler sehr flexibel, kann er doch Ausreißer bei den Preis-, Miet- oder Wohnflächenangaben bereinigen und gegebenenfalls Neubauten oder bestimmte Baujahresklassen ausschließen. Für das gesamte Bundesgebiet stehen seit 2008 Angebotsdaten online für die Auswertung zur Verfügung. Für einzelne Regionen sind sie sogar seit 1993 recherchierbar.



IMV analysiert jede Woche im Schnitt über 700.000 Immobilienanzeigen aller relevanten Immobilienplattformen und Printmedien. „Damit fließen erfahrungsgemäß über 95 Prozent aller Angebote in unseren Datenbestand ein“, so Stützer.

Selbstverständlich werden in der Marktanalyse keine Adress- und Kontaktdaten der Anbieter genannt. Es werden aber gleichwohl Exposé-Angaben wie Wohnflächengröße, Baujahr und Zimmeranzahl aufgeführt. Ferner wird die Datenquelle, in der Regel der Name des Immobilienportals, genannt. „Dank dieser belegbaren und nachvollziehbaren Quellenangaben genießen unsere Analysen eine hohe Glaubwürdigkeit“, sagt Stützer. Denn es müsse für die Leser nachvollziehbar sein, dass es sich um reale Angebote handele.

Mit dieser Detailinformation unterscheidet sich die IMV-Expertise von Angeboten anderer Unternehmen, die zumeist auf das Listing der Quelldaten verzichten.

...und einer professionellen Preisfindung

Die Datenanalyse dient außerdem der Kaufpreisfindung. Oftmals haben Verkäufer überzogene Preis-

vorstellungen vom Wert ihres Objektes. Kann der Vermittler anhand seiner Auswertung belegen, zu welchen Preisen aktuell vergleichbare Liegenschaften am Markt sind, wird er sich mit dem Veräußerer schneller einigen. Diese Erfahrung macht auch Immobilienmakler Wolfgang Bühler, Geschäftsführer der Jost + Bühler Immobilien in Schopfheim: „Mit den IMV-Marktanalysen, die wir seit Juli 2014 regelmäßig erstellen, haben wir einen besseren Ausgangspunkt bei der Preisfindung mit den Verkäufern“, so das IVD-Mitglied.

Analyse verschafft bessere Ausgangssituation

In diesem Kontext muss ergänzt werden, dass IMV-Kunden nachverfolgen können, ob der Verkäufer früher oder parallel andere Makler mit der Vermittlung seiner vier Wände betraut, ob es Preisanpassungen gab und wie lange das Objekt offeriert wurde. Diese Informationen verschaffen ihm eine bessere Ausgangsposition beim Objekteinkauf, vor allem wenn der Verkäufer von sich aus keine vorangegangenen Vermittlungsbemühungen erwähnt.

Ein weiteres Argument für das Profiinstrument ist, dass der Verkäufer merkt, wie sehr sich der Makler mit seiner Immobilie auseinander-

gesetzt, den lokalen Markt erforscht und somit Vorleistungen erbringt. Dies hinterlässt beim Verkäufer-Erstgespräch einen guten Eindruck: der Makler hat Biss und arbeitet professionell. Die Erfahrung lehrt, dass ein Eigentümer einem Makler, der bereits fundierte Vorarbeiten geleistet hat, eher den Vermittlungsauftrag erteilt.

Vorausgesetzt auch andere Faktoren wie die persönliche Chemie, das Leistungsspektrum und die vertraglichen Modalitäten einer Zusammenarbeit stimmen ebenfalls.

So viele Auswertungen wie gewünscht

IMV kooperiert seit einiger Zeit mit Maklersoftware-Firmen: So bestehen beispielsweise für Flowfact und onOffice-Kunden Schnittstellen-Lösungen, die einen Export von IMV-Daten in die Maklersoftware ermöglichen.

Die Anwender können so viele Auswertungen ziehen wie sie möchten. Das IMV-Softwaretool wird ausschließlich als Abonnement-Modell angeboten und ist Bestandteil des gängigen Abos. Die Preise werden nach Anfrage ermittelt, denn sie richten sich nach Datenumfang und Arbeitsplatzzahl des Maklers sowie danach, ob er vornehmlich im Vermietungs- oder Kaufbereich tätig ist. *red*

Kontakt

IMV Immobilien-Marktdaten-
Vertriebs GmbH
Ulf Wegner
Grafinger Ring 8
85291 Reichertshausen
Tel.: 0 84 41 - 49 40 40
E-Mail: u.wegner@immobilien-
marktdaten.de