

LARS GROSENICK

Schneller Picken! (13)

**Technik ist gut – Freundschaft ist besser
Transparenz und Bewegung in die Provisionshöhe: Die Modulprovision**

Marktübliche Maklerprovisionen unterscheiden sich in Deutschland von Region zu Region. Die volle Provision durchzusetzen, ist oft jedoch schwerer, als es zunächst aussieht. Insbesondere auf die Verkäuferprovision wird oft gänzlich verzichtet – oder sie wird reduziert. Als trainierte Immobilien-Profis haben wir reichlich Akquisitionsargumente und Einwandbehandlungen gelernt, einstudiert und praxiserprobt. Mit der entsprechenden Argumentation und Technik klappt es jedoch nicht immer.

Die Vertriebskosten

Professionelle Immobilieneigentümer wie Bauträger, Immobilienfonds, Aufweller, System- und Fertighaushersteller oder Bestandshalter übernehmen meist die Vertriebskosten ganz, damit der Vertriebs- und Vermarktungspartner keine Interessen- und Argumentationskonflikte lösen muss. Gute Makler und Maklerverbände wie ehemals die Aufina und andere predigen schon lange, die gesamten Vertriebskosten dem Eigentümer zu berechnen.

Diese Argumentation wirkt aus vielerlei Hinsicht mehr als schlüssig, ist doch die Maklerprovision in vielen Fällen kein Erfolgshonorar für die Vermittlung eines guten Geschäfts, sondern mehr ein Schmerzensgeld für viele erfolglose Bemühungen: Arbeitstermine, Beratungen, Besichtigungen usw. Für den glücklichen Käufer ist es oft schwer zu vermitteln, warum für ein oder zwei Besichtigungen mit dem späteren Käufer ein fünfstelliger Eurobetrag direkt nach Beurkundung fällig wird.

Käufer sind es grundsätzlich nicht gewohnt, Transaktionskosten für die Vermarktung zu zahlen. Wie würden wir uns fühlen, wenn KAUFHOF Eintritt verlangt? Oder wenn beim Kauf eines Anzuges eine Beratungsgebühr auf der Rechnung zu finden wäre? Wären wir bereit, den Textilverkäufer, der montags auf Kunden wartet und am Samstag für unsere Fragen meist nicht zur Verfügung steht, fürstlich zu honorieren?

Interessenskonflikt

Die Provision von beiden Seiten, wie sie etwa in Nordrhein-Westfalen Usus ist, führt zusätzlich zu einem Interessenkonflikt, der oft in kritischen Verhandlungssituationen schwer zu balancieren ist.

Die Argumentation für die Verkäuferprovision ließe sich noch lang erweitern: Wir stehen bei der Akquisition von Makleraufträgen jedoch oft im Wettbewerb mit Kollegen. Jede Argumentation gegen einen in Aussicht gestellten hohen Kaufpreis, zudem provisionsfrei für den Immobilieneigentümer, ist schwer. Es bedarf guten Trainings, um hier einen Stich zu machen.

Dieser Beitrag stellt Ihnen eine neue Methode vor: die Leistungsprovision.

Warum bestimmt nicht der Verkäufer selber die Leistung, die er erhält, und damit auch das Honorar, das er im Erfolgsfall zahlt?

Bei der Frage nach Kosten und Gebühren der Vermittlung wird dem Eigentümer eine Liste von wählbaren Modulen vorgelegt.

Modul 0	Aufnahme in eigene Kartei und Angebot an vorgemerkte Interessenten inklusive Objektangebot auf der eigenen Homepage:	x%
Modul 1	Wertermittlung mit Marktanalyse:	x%
Modul 2a	Internetmarketing z. B. Immobilienscout24:	x%
Modul 2b	Multi-Portalstrategie (Immonet, Immowelt, Immpool usw.):	x%
Modul 3	Besichtigungsservice:	x%
Modul 4	Finanzierungsberatung und Bonitätsprüfung von Interessenten:	x%
Modul 5	Inserate in Printmedien:	x%
Modul 6	Notarservice:	x%
Modul 7	Kollegengeschäfte sind erst ab einem bestimmten Modul möglich.	

Schneller Picken!

Stellt man sich den Gesamtmarkt der Wohnimmobilien als Kuchen vor, dann ist dieser Kuchen je nach Konjunktur größer oder kleiner. Für den Einzelnen geht es aber nie um den ganzen Markt – den Kuchen – sondern um dessen Krümel! In dieser Reihe stellen wir Methoden vor, einfacher und schneller an die Krümel zu kommen: Schneller picken! In dieser Kolumne geht es um eine neue Methode, einfach auskömmliche Provisionen beim Auftraggeber durchzusetzen.

Ergebnis

Kombiniert mit einer guten und schlüssigen Argumentation wird die Leistungsprovision zu sehr auskömmlichen Erträgen führen. Der Spielraum für den Vermarkter ist groß: Vielleicht bieten Sie die Gesamtleistung für nur 7 Prozent des erzielten Kaufpreises an, obwohl die Moduladdition 9,5 Prozent ergibt. Sie haben zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten.

Alleinstellungsmerkmale und eine Positionierung im Wettbewerbsumfeld zu finden, ist für Immobilienmakler nicht so einfach. Die Modulprovision bietet eine echte Chance für eine eigene Marktstellung (bis der Erfolg zu viele Nachahmer anzieht – aber bis dahin haben wir eine neue Idee ...).

Am Rande bemerkt: Ein Praxisfall zeigte neulich einen findigen Käufer, der nach Zahlung von 3 Prozent Provision an seine Maklerin noch ein weiteres Prozent unter der Prämisse drauflegte, dass sie ihm auch die Handwerker besorge. Potenzial besitzt die Modulprovision also zu Genüge!

Bitte halten Sie mich auf dem Laufenden, welche Erfahrungen Sie mit der Modulprovision machen:
Lars.grosenick@flowfact.de



Lars Grosenick

Makler aus Leidenschaft & Vorstand der FlowFact AG

Für Anregungen und Kritik zu erreichen unter: lars.grosenick@flowfact.de