

LARS GROSENICK

Offene Besichtigungen

Schneller Picken 15: Der Immobilienmarkt ist ein riesiger Kuchen, von dem Makler nur die Krümel sehen. In dieser Reihe stellen wir Vertriebs- und Marketingmethoden vor, um einfacher und schneller an die Krümel zu kommen: Mit offenen Besichtigungen und Bieterverfahren.

Das viel zitierte, viel besprochene und leider auch missverständliche Bieterverfahren beleuchtet dieser Beitrag aus Praxissicht. Aufklärungsbedarf besteht zur Genüge, da zahlreiche Makler das Bieterverfahren als Auktion verstehen, was es definitiv nicht ist.

Auch wenn sich der Ablauf für den Interessenten ähnlich anfühlt, ist der wesentliche Unterschied zu einer Auktion oder Versteigerung, dass beim Bieterverfahren im Regelfall nicht geboten wird. Denn: Gebote führen zu Dissonanz: Bekommt ein Interessent das Objekt für das abgegebene Gebot, stellt sich automatisch das Gefühl ein, zu viel geboten zu haben. Das schafft Unzufriedenheit. Ein weiterer Grund gegen die Abgabe von Geboten ist, dass zum Zeitpunkt der Kaufentscheidung oftmals die Finanzierung noch nicht feststeht, was die Abgabe von festen Geboten schlichtweg unmöglich macht.

Als dritter Grund sind Unklarheiten während des Besichtigungstermins zu nennen. Irgendwas ist immer: Passt der Schrank ins Schlafzimmer? Wie sieht es mit der Küche aus? Verkauft werden muss nach dem Besichtigungstermin. Das Bieterverfahren dient der Preisfindung und dem aktiven Verkaufsabschluss. Die abschließende Kaufentscheidung liegt immer noch beim Anbieter des Objekts. Das Bieterverfahren kann als Verknappungsinstrument verstanden werden, das die Nachfrage erhöht und das, Schritt für Schritt angewandt, Erfolg verspricht. Bei nicht ausreichenden Höchstgeboten entsteht kein Nachteil.

Die Makler Janette Ortner und Dankwart Hutter von RE/MAX Feuerbach Stuttgart haben bereits zahlreiche Erfahrungen mit offenen Besichtigungen (Open House) und dem Bieterverfahren gemacht. Frau Ortner, eine langjährige Freundin des Autors und liiert mit einem seiner Weggefährten, Georg Ortner von MAX Training Nürnberg, berichtet aus der Praxis.



Janette Ortner, erst 26 Jahre alt, spielt schon seit fünf Jahren in der Immobilienbranche als selbstständige Maklerin mit. Das Interview mit ihr führte Lars Grosenick, Makler aus Leidenschaft und Vorstand der FlowFact AG.

Lars Grosenick: Janette, was hat dazu geführt, dass Du und Herr Hutter sich für das Bieterverfahren entschieden haben?

Janette Ortner: Der Grund war, dass sich mehrere Objekte angehäuft hatten, die wir zeitgleich vermarkten wollten. Wir standen vor der Frage: Wie verkauft man möglichst alle Objekte zur selben Zeit? Es fehlten ein Zeit- und ein Marketingplan. Hinzu kam die Befürchtung, dass das Budget ins Uferlose geht. Wir haben uns dann auf einen zeitlichen Rahmen von zwei Wochen für die Durchführung der Werbemaßnahmen festgelegt, die betreffenden Objekte gebündelt und auf einen Sonntag hin offeriert. Voraussetzung war die Aussage des Marketings, dass innerhalb dieser zwei Wochen passende Interessenten generiert werden können.

LG: Wie war denn die Resonanz bei den Interessenten? Schließlich gibt es bei dem Bieterverfahren keine individuellen Termine!

JO: Es gibt Interessenten, die sagen: „Das ist ja eine Massenbesichtigung hier!“ und somit eher ablehnend reagieren. Die überwiegende Mehrheit der Interessenten ist jedoch glücklich, dass sie bei so einem Open House Termin unverbindlich schauen dürfen.

LG: Was war denn das schönste Erlebnis bei so einer, ich nenne es mal „Massenbesichtigung“?

JO: Das schönste Erlebnis war relativ am Anfang, als ein Objekt bereits lange Zeit am Markt war und sich nicht verkaufte, obwohl ich bereits rund 1000 Euro in andere Werbemaßnahmen investiert hatte. Als ich nach einem halben Jahr das Bieterverfahren angewandt habe, meldeten sich prompt zahlreiche Interessenten. Zwei wollten kaufen und eine der beiden interessierten Familien hat das Objekt erworben. Ich habe daraufhin einen sehr netten Brief von ihnen erhalten, dass sie sich sehr über das Objekt freuen und mir sehr dankbar sind dafür, dass sie es haben kaufen dürfen. Das war für mich ein Schlüssel-erlebnis.

LG: Sind denn auch Schnäppchenjäger bei den Open House Besichtigungen, die ein Haus zum Preis einer Garage kaufen wollen? Wenn ja, wie bist Du damit umgegangen?

JO: Während des Bieterverfahrens kommt das gelegentlich vor. Ich weise sie dann auf die Marktpreise hin und dass die Zusagewahrscheinlichkeit bei diesen Geboten bei Null liegt. Dennoch sollten auch diese Schnäppchenjäger nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Ich hatte den Fall, dass jemand, der am Anfang ein sehr unrealistisches Gebot abgegeben hat, am Ende auf Nachfrage und mit Hinweis auf höhere Gebote auf einen realistischen Preis mitzog.

LG: Wie schätzt Du die Einsetzbarkeit des Bieterverfahrens als Instrument ein?

JO: Wenn das zweite Open House nicht zu einem Abschluss führt, dann wenden wir das Bieterverfahren an. Auch, um dem Verkäufer zu zeigen, dass die Preisvorstellung oftmals zu hoch gegriffen ist. Folglich ist in der Regel spätestens nach drei Monaten klar, ob sich ein Objekt verkauft oder nicht. Entscheidend für die Anwendung des Bieterverfahrens ist das Einkaufstool. Ich nehme dem Anbieter die Angst, dass er einen Makler beauftragt hat, der nichts tut. Ich nehme ihm die Angst, dass das Verkaufsverfahren zeitlich ins Uferlose geht, und ich nehme ihm die Angst, dass die Immobilie verschrien wird. Zugleich kann ich ihm garantieren, dass wir durch die Erzeugung von Verknappung den optimalen Preis für die Immobilie finden. Damit habe ich bisher noch jeden Anbieter überzeugen können.

Fazit: Das Bieterverfahren ist ein Konjunkturturbo für erfolgreiche Immobilienvermarkter. ▶