

IMMOBILIEN PROFI



27. Jahrgang · Ausgabe 143
März 2024 · ISSN 1433-108X
www.immobilien-profi.com

ALLES FÜR DEN SCHÖNSTEN BERUF

#143

LEB

1 Million gesucht –
und gefunden

EGW

Akquise mit
WhatsApp



Ihr virtueller Immobilienrundgang

ogulo

- ✓ Ein Klick pro Raum für einen kompletten Scan
- ✓ inkl. Analytics
- ✓ inkl. digitalem Aufmaß
- ✓ optional: Virtuelles Staging & Neubau-Renderings uvm.



Autom. Grundrisserstellung

In Ihren Firmenfarben auf Basis der 360°-Aufnahmen



Vermessungstool

Einrichtungsscheck per digitaler Vermessung direkt in der Ogulo Tour



Infospots

Informationen rund um die Immobilie als Bild, Video, Text oder PDF



Transition Effekt

Echtzeit Begehungsgefühl durch immersives Fortbewegen



JETZT NEU

Möblierter Grundriss in Ihren Firmenfarben mit Maßketten inkl. zu jeder 3D-Tour

Logo!



<https://ogulo.com/kostenfrei-testen/>

Makeln21 und NLP?

Wie Sie sicher wissen, bieten wir seit einigen Wochen wieder NLP-Seminare an. So führen wir mit Referent Dominik Hoffner ein Weiterbildungsthema fort, das auf eine mindestens 20 Jahre alte Tradition zurückblickt und einen großen Einfluss auf Makeln21 hatte – und hat.

Es war im Januar 2006, als eine kleine Gruppe engagierter Immobilienmakler einen einwöchigen NLP-Kurs im ägyptischen Ferienparadies El Gouna buchte. Alle Immobilien-Profis hatten bereits eine Ausbildung zum NLP-Practitioner absolviert und wollten nun gemeinsam den Master-Kurs bei Dr. Jochen Sommer anfügen.

Anfangs überraschte Jochen Sommer die Teilnehmer mit der Darstellung komplexer menschlichen Entscheidung, bei denen alle internen und externen Impulse visualisiert wurden.

Unvergessen bleibt das Beispiel „Junger Mann in der Disco (heute: Club) versucht weibliche Gäste anzusprechen“. Es beginnt mit dem externen, visuellen Impuls „Hübsche Frau“, dem dann die Suche nach einem geeigneten Anmachspruch folgt („auditiv intern“). Anschließend werden die Chancen und Risiken der Eröffnung ausdauernd abgewogen („innerer Dialog“) und währenddessen noch zwei oder mehr Biere getrunken. Und in den meisten Fällen blieb es auch beim Bier ...

Diese Demonstration des Referenten währte jedoch nur kurze Zeit, dann wechselte Jochen Sommer zur Darstellung dieser Abläufe mittels Business Prozess Visualisierung. Auch dies war für die Teilnehmer völlig fremd, denn damit taten sich ganz neue Möglichkeiten auf. Wie lange hatten wir mit Maklern zusammengesessen, Verkaufstechniken und andere Strategien diskutiert? Jetzt könnte man diese Abläufe visuell beschreiben, sie Schritt für Schritt zerlegen, diskutieren und optimieren.

Damit hatte ich meine „Hausaufgabe“, die Master-Arbeit, gefunden und sollte ein Maklerhandbuch erstellen (was nie fertig

wurde), gleichzeitig wurde diese besagte Woche in El Gouna zum Startschuss für Makeln21.

Bei Makeln21 geht es um Systematisierung des Makler-Business, und damit um elegante Geschäftsprozesse, die Leben und Arbeiten einfacher machen. Nicht anders funktioniert auch NLP, denn es ist vollständig prozessorientiert. Jede der Kurzzeittherapien ist als Meta-Prozess aufgebaut, der immer gleich abläuft. Nur im

Kern wird dann das so genannte NLP-Format ausgetauscht. Ob jemand mehr Sicherheit vor Publikum gewinnen, oder eine irrationale Angst vor Spinnen ablegen will, jeweils wird nur dieses Format angepasst. NLP gilt zu Recht als „psychologischer Werkzeugkasten“.

Was NLP Immobilienmaklern alles zu bieten hat, erfahren Sie in den Seminaren und Beiträgen von Dominik Hoffner. Mir bleibt noch aufzuklären, welche Disco-Strategie denn nun am besten funktionieren soll.

Anstatt den „Killer-Anmachspruch“ im stummen Selbstgespräch zu finden ist es erfolgreicher, den erstbesten Spruch am

Gegenüber zu testen, diese Kommunikation dann flexibel anzupassen und darüber ins Gespräch zu kommen.

Verkaufen funktioniert auch nicht anders.



Werner Berghaus
Herausgeber Immobilien-Profi
berghaus@inmedia-verlag.de

W. Berghaus



EGW – Eigentümergebung

8 Akquise mit WhatsApp

Ein interessantes Akquise-Tool für Immobilienmakler stellte uns Noah Frohn, von Onpreo, Anfang März in einem Webinar der Reihe „Tool-Time“ vor – WhatsApp-Akquise! Von Andrea Fricke

LEB – Leistungserbringung

14 1 Million gesucht

Home-Stagerin und Makler im Team: Im schwierigen Markt mit 100.000 EUR Mehrerlös erfolgreich verkauft! MGM – Management

MGM – Management

18 Der neue Business-Scan (Teil 3)

Es folgen in dieser Reihe die strategischen Unternehmensbereiche Führung, Management, Marketing und Finanzen. Den Abschluss in Heft 144 machen Support und Exzellenz. Von Werner Berghaus

Rubriken

6 CC-Expedition Palma

10 Unternehmensverkauf (Teil 3): Risiko Altersvorsorge
Belastungen aus Versorgungszusagen werden bei der Unternehmensnachfolge nicht selten vernachlässigt oder sogar komplett unberücksichtigt gelassen. Das jedoch kann fatale Folgen für Verkäufer und Käufer haben.

13 Maklergeschichten Teil 3: Ein Mordsaufwand

26 CO₂-Kosten müssen zwischen Vermieter und Mieter aufgeteilt werden

In der anstehenden Nebenkostenabrechnung für 2023 muss die Kohlendioxidabgabe auf Heizöl und Gas erstmals zwischen Vermieter und Mieter aufgeteilt werden. Hierfür gibt es ein Stufenmodell. Viele Ausnahmeregelungen verkomplizieren die Berechnung allerdings. Von Bernhard Hoffmann

30 Serie: Andere Länder, andere Makler – Irland (1) Vom Bodensee auf die Grüne Insel

David Speicher aus Steißlingen bei Konstanz hat den Sprung von Deutschland nach Irland geschafft –

Impressum

Herausgeber: in.media Verlags GmbH, 50670 Köln

Redaktion: Werner Berghaus, Andrea Fricke, Mohrenstraße 1–3, 50670 Köln, Tel. 0221 / 16 80 71-0, Fax 0221 / 16 80 71-29, E-Mail: redaktion@immobilien-profi.de, www.immobilien-profi.com

Beiträge von: Werner Berghaus, Bernhard Hoffmann, Mark Remscheidt; Namentlich gekennzeichnete Beiträge entsprechen nicht unbedingt der Meinung der Redaktion.

Layout/Herstellung: Britta Wilken

Auflage: 10.000 Exemplare, IP erscheint 10-mal jährlich, als Magazin (4x) und als MakeIn21-Kompaktausgabe (6x)

Vertrieb/Anzeigen: in-media Verlag, Tel. 0221 / 16 80 71-20, Fax 0221 / 16 80 71-29

Erscheinungsweise: IP erscheint 10-mal jährlich, als Magazin (4x) und als Kompaktausgabe (6x), der Bezugspreis – inklusive der Nutzung des Onlinebereichs – für ein Jahr beträgt 95,- Euro zzgl. MwSt.

Bildnachweis: Titelbild: Robert Hensky, S. 20 VadimGuzhva – AdobeStock.com, S. 22 pressmaster – AdobeStock.com, S. 26 Michael – AdobeStock.com, S. 40 Francesco Scatena – AdobeStock.com, weitere Bilder: Archiv

Druck: Silber Druck oHG, 34253 Lohfelden



zunächst als Verkäufer von Fertighäusern, dann als Hausverwalter und seit gut zwei Jahren als Immobilienmakler. Der nachfolgende Beitrag beleuchtet, wie ihm das gelungen ist, warum der Markt dort attraktiv ist und warum man sich vor einer Pint Guinness nicht scheuen sollte, wenn man vor Ort Geschäfte machen will.

36 Deutschland-Studie zeigt: Der Osten ist grün

Der energetische Modernisierungsbedarf von Wohnimmobilien ist in Westdeutschland höher als in Ostdeutschland.

40 Serie Erbbaurecht (Teil 2): Erbpacht: Eine eierlegende Wollmilchsau?

Werden bebaute Grundstücke in Erbbaurechte überführt, eröffnen sich viele Chancen. Die Häuser werden

erschwinglicher, die Zielgruppe größer und es ist Liquidität für notwendige Sanierungen vorhanden. Warum eine Umwidmung in Erbpacht bei vielen Verkaufsfällen eine Alternative sein kann, zeigt der zweite Beitrag der Artikelserie. Von Bernhard Hoffmann

44 Immobilienbesitz im Alter

Ein Blick in die Statistik der www.LEIBRENTENBOERSE.de, Deutschlands unabhängigen Portal für Verrentungen von Immobilien, offenbart interessante, teilweise aber auch erschreckende Zahlen.

45 Kolumne: Egoismus ist toll!

Wir Makler sollten in der aktuellen Marktsituation egoistischer sein. Von Mark Remscheidt

Gebrauchsanweisung – bitte vorher lesen

Die Beiträge in dieser Ausgabe sind nach der Matrix der Makeln21-Systematik organisiert.

Die Akquise spielt sich in den grün gekennzeichneten Bereichen EGW (Eigentümer-Gewinnung) und AGW (Auftragsgewinnung) ab. Dem folgt die Vermarktung der Immobilie in der LEB (Leistungserbringung). Die weiteren Unternehmensbereiche MGM (Management), FHG (Führung), MKT (Marketing) und FIN (Finanzen) sind selbsterklärend. Jedem Unternehmensbereich sind weiterhin noch Strategien, Prozesse, Tools / Vorlagen, Kennziffern und Definitionen untergeordnet. Auf die einzelnen Unternehmensbereiche wird in jedem Kapitel gesondert eingegangen.

EGW – Eigentümergewinnung

Um Kunden zu gewinnen, muss jedes Unternehmen zunächst Interessenten aufbauen. Auch die Akquise eines Maklers ist ein zweistufiger Ablauf, bei dem zunächst Kontakte zu Eigentümern aufgebaut werden, dies ist die Eigentümer-Gewinnung. In der EGW geschieht dies über unterschiedliche Medien wie z.B. Flyer,

	EGW	AGW	LEB	MGM	FHG	MKT	FIN
Strategien	•	•	•	•	•	•	•
Prozesse	•	•	•	•	•	•	•
Tools / Vorlagen	•	•	•	•	•	•	•
Kennziffern	•	•	•	•	•	•	•
Definitionen	•	•	•	•	•	•	•

Imagebroschüren, Veranstaltungen oder das Internet. Wenn es zum ersten persönlichen Kontakt kommt, aktiv oder passiv aus Makersicht, startet die Auftragsgewinnung (AGW).

LEB – Leistungserbringung

Die erfolgreiche Vermarktung oder Vermietung der Immobilie ist das Versprechen des Maklers an den Eigentümer. Der Verkauf heißt deshalb Leistungserbringung, auch um eindeutig festzulegen, dass nur der Eigentümer der Kunde des Maklers ist.

MGM – Management

Aufgaben des Managements sind die positive Entwicklung des Unternehmens sowie die Systematisierung des Unternehmens über Arbeitsanweisungen und Prozessdokumentationen.



CC-Expedition Palma

Nach 12 Jahren Abstinenz reiste der CompetenceClub im März diesen Jahres zur 44. Expedition wieder einmal nach Mallorca. Es ging direkt ins Herz der Balearen-Insel in die Hauptstadt Palma, ehemals Palma de Mallorca. Am Donnerstag, den 14. März startete die Expedition um 13 Uhr mit dem üblichen Meet & Greet und einer kleinen Stärkung mittels Fingerfood und kühlen Getränken. Anschließend ging es um 15 Uhr zur architektonischen Stadtführung, die auch für den Mallorca-Kenner noch einige Überraschungen bot.



Nach zahlreichen Impressionen aus Palma (rechts) wartete bereits ein üppiges Tapas-Mahl auf die Teilnehmer (Bild ganz unten). Doch am nächsten Tag ging es bereits früh weiter nach Son Vida und Santa Ponsa zur Besichtigung eines 14 Millionen-Objekts von Minkner & Bonitz Immobilien. Präsentiert wurde die Immobilie persönlich von Marvin Bonitz, der den interessierten Kollegen auch in der Mittagspause für zahlreiche Fragen zu Verfügung stand. www.Minkner.com



Bei allen Eindrücken darf nicht unterschlagen werden, welche Bedeutung stets das Fachsimpeln bei den gemeinsamen Mahlzeiten hat. Eine Expedition ist so immer eine Reise wert.

Akquise mit WhatsApp

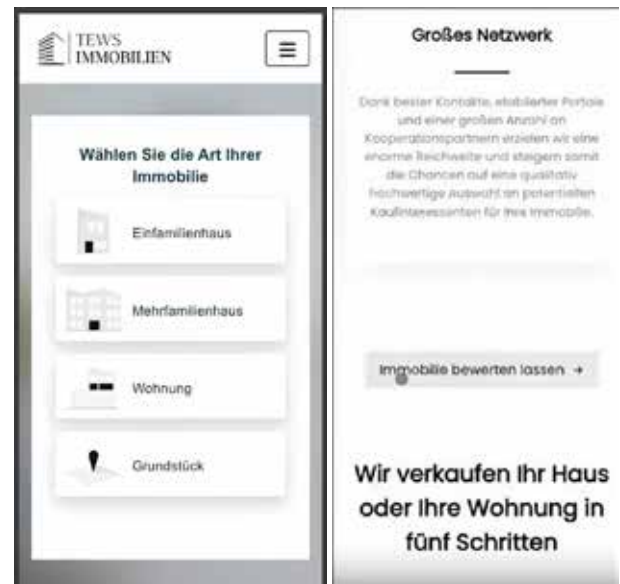
Ein interessantes Akquise-Tool für Immobilienmakler stellte uns Noah Frohn, von Onpreo, Anfang März in einem Webinar der Reihe „Tool-Time“ vor – WhatsApp-Akquise!

Selbstredend geht es hierbei um mehr, als Eigentümern eine popelige WhatsApp-Nachricht zu schicken, nach dem Motto „Sie wollen ihr Haus verkaufen ...“ zu schicken. [Bild1]

Das ganze Thema zielt darauf ab: Wie kann man die Leadgenerierung optimieren? Wie kann man das besser, niedrighschwelliger gestalten?

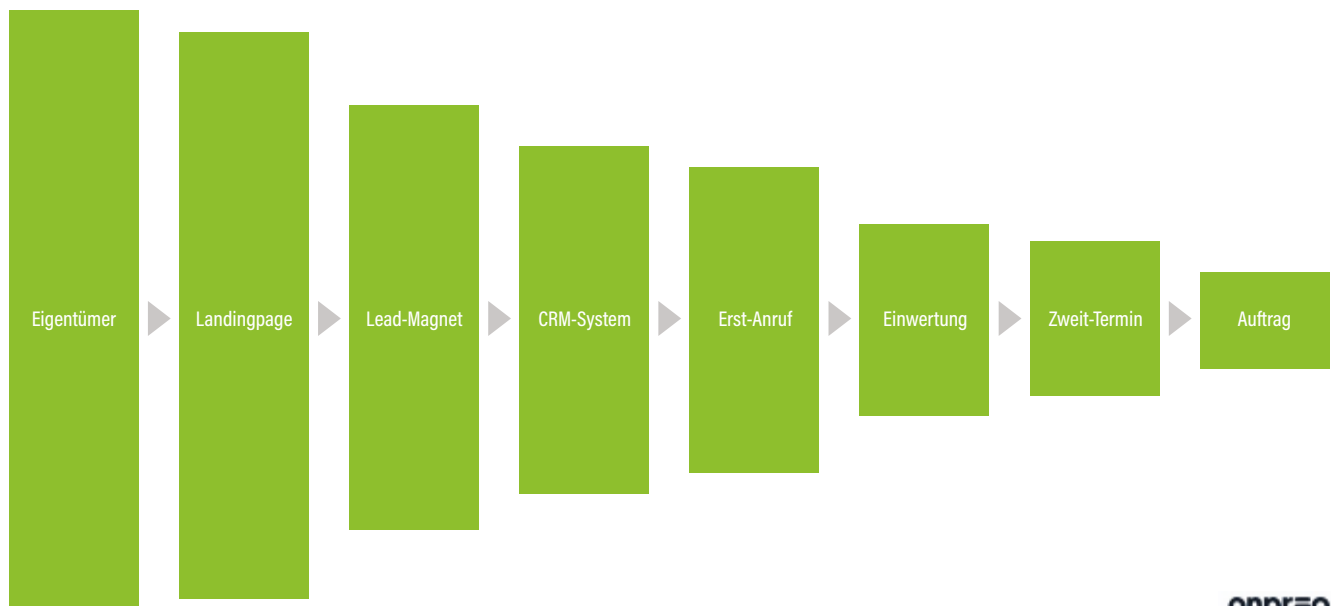
Die meisten arbeiten vermutlich mit einem klassischen Bewertungsformular auf der Homepage und versuchen so im Onlinebereich Leads einzusammeln. Aber es hat sich in den vergangenen Monaten etwas Neues entwickelt, nämlich der WhatsApp-Funnel, als Ergänzung zu einem klassischen Immobilienbewertungsformular.

Im Gegensatz zum klassischen Modell generiert der WhatsApp-Funnel vorwiegend über die mobile Ansicht der dafür vorgesehenen Landingpage und anstelle des Links zum Leadmagneten (Immobilienbewertung ...) führt der Link den Kunden direkt in Ihren WhatsApp-Business Account.



Was ist ein Funnel?

Ein Funnel (engl. „Trichter“) ist ein Prozess, der beschreibt wie Interessenten über verschiedene Filter letztendlich zu Kunden werden.





Noah Frohn,
Geschäftsführer Onpreo



Bei welcher Frage springt wer ab?

Welche Frage performt nicht gut?

Wo hindern Reibungsverluste?

Herzlich willkommen! Erhalten Sie mit Mustermann Immobilien eine fundierte Immobilienbewertung in wenigen Minuten direkt per WhatsApp. Das Ganze ist selbstverständlich kostenlos für Sie. Bitte akzeptieren Sie unsere Datenschutzbedingungen (...).

Während man beim klassischen Leadgenerator stets die Telefonnummer abfragt – und oftmals eine falsche erhält – wird der potenzielle Kunde hier direkt in den WhatsApp-Chat geladen und klickt er oder sie auf ‚Los geht’s‘, kann die Abfrage gestartet werden (z. B. die Immobilienbewertung):

Welche Immobilie wollen Sie kostenlos von uns bewerten lassen?

Einfamilienhaus; Reihenhhaus; ...

Wie groß ist die Fläche des Grundstücks?

200 bis 400 Quadratmeter; mehr als 400 Quadratmeter; weniger als 200 Quadratmeter

Man kann beliebig Fragen hinzufügen. Dazu empfiehlt es sich, statt absoluter Werte relative Spannen anzubieten. Das ist für den Kunden niedrigschwelliger, als komplette Felder mit Text auszufüllen und bedeutet gleichsam eine weitaus höhere Klickrate!



Abschließend:

Geschafft! Für eine genaue Immobilienbewertung ist die Lage natürlich entscheidend, damit wir den Bodenrichtwert ermitteln können. Tragen Sie bitte Ihre Adresse ein. Nach Absenden halten Sie umgehend Ihre Bewertung. Vielen Dank!

Jetzt öffnet sich unten in WhatsApp ein Textnachrichtenfeld, hier kann der Eigentümer einfach die Adresse eingeben, auf ‚Absenden‘ tippen und dann finden Sie alle Informationen direkt in Ihrem WhatsApp-Business Konto – der Interessent kann ergo auch direkt angerufen werden.

Das Monitoring zur Auswertung: Bei welcher Frage springt wer ab? Welche Frage performt nicht gut? Wo hindern Reibungsverluste? Vielleicht muss man die Frage(n) noch mal umformulieren; ... versteht sich von selbst.

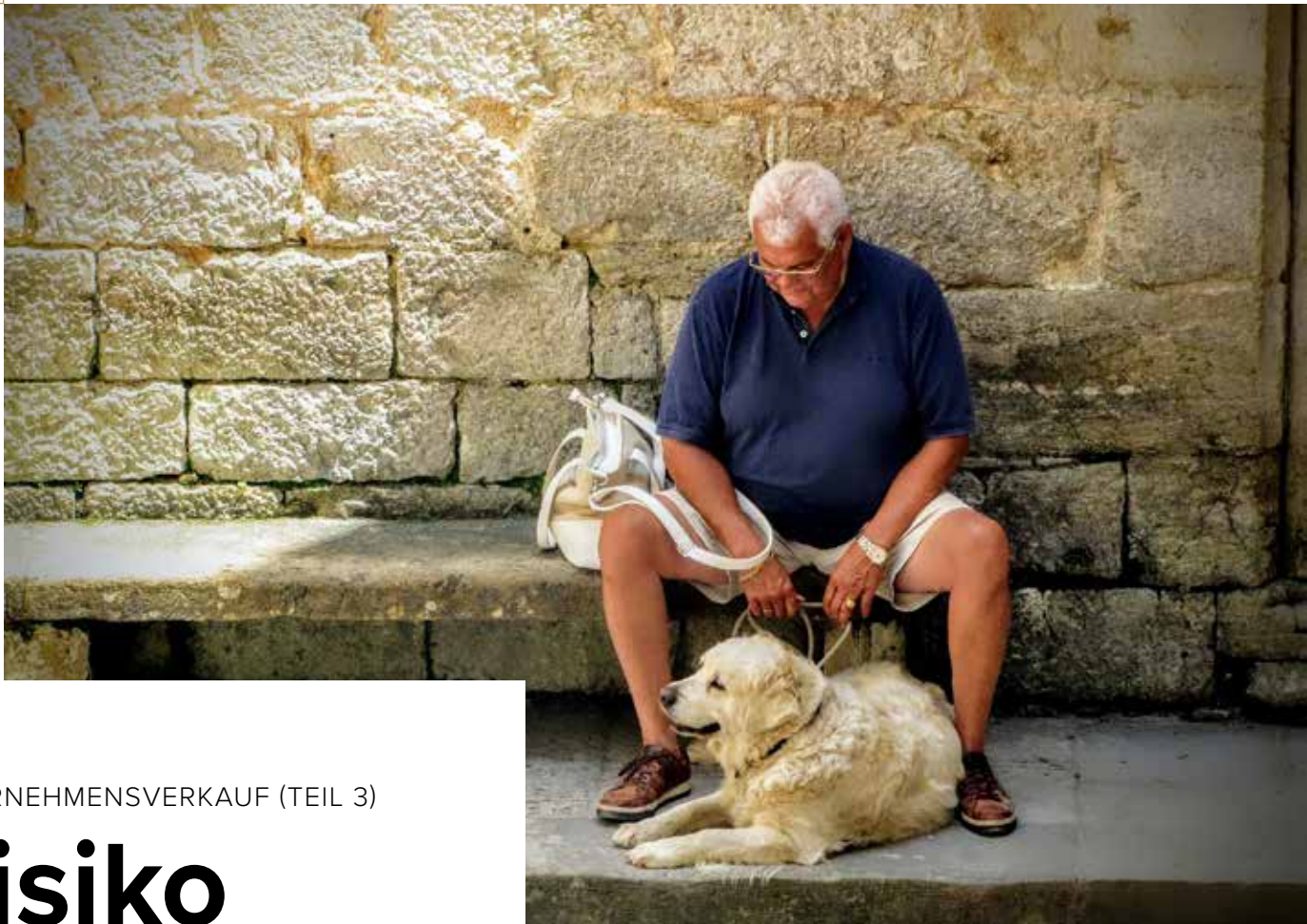
Als ‚Leadmagneten‘ können auch hier alle gängigen Angebote für Kunden genutzt werden, von Checklisten über Ratgeber, Immobilienbewertung, Videos bis zu Webinaren usw., die für Eigentümer einen Mehrwert ergeben und dazu führen, dass man sich beim Makler registriert.

Hat man den Lead nun in seinem WhatsApp-Business Konto, gilt es die weiteren Prozesse zu automatisieren, damit der Funnel, wie auch in der herkömmlichen Variante, reibungslos abläuft und nicht jedes Mal manuell nachgearbeitet werden muss. Ein Webinar zur Integration ins CRM folgt! Mithin ein großer Vorteil von WhatsApp ist die Tatsache, dass die Aktivität der Benutzer in WhatsApp im Vergleich zum traditionellen E-Mail-Postfach absolut höher ist, was wiederum zu einer höheren Konversions-Rate führt.

Wer sich mit der Einrichtung des WhatsApp-Funnels nicht selbst auseinandersetzen möchte, findet weiter Informationen unter www.onpreo.com. Hier geht's zum Webinar „Tool-Time: Onpreo – Akquise mit WhatsApp“

Von Andrea Fricke





UNTERNEHMENSVERKAUF (TEIL 3)

Risiko Altersvorsorge

Belastungen aus Versorgungszusagen werden bei der Unternehmensnachfolge nicht selten vernachlässigt oder sogar komplett unberücksichtigt gelassen. Das jedoch kann fatale Folgen für Verkäufer und Käufer haben.

Vor einer Nachfolge- oder Verkaufsplanung ist eine Unternehmensanalyse unerlässlich. Dazu gehört auch eine Risikobewertung bezüglich der betrieblichen Altersvorsorge unter Berücksichtigung aller rechtlich und steuerrechtlich relevanten Fakten. Denn das bestehende Versorgungswerk hat einen massiven Einfluss auf die handelsrechtliche Bilanz und ist daher sowohl für den Übergeber als auch für den Übernehmer von essenzieller Natur. Auch wenn im Unternehmen keine Regelung zur betrieblichen Altersvorsorge besteht, sind häufig Gesellschafter- oder Geschäftsführer-Versorgungen vorhanden. Für diese besteht ebenso wie für eine Altersvorsorge aus Entgeltumwandlung ein Regelungsbedarf vor dem Unternehmensverkauf.

„Aus juristischer Sicht handelt es sich bei einem Betriebsübergang um einen Schuldbeitritt des Übernehmers. Eine Enthftung ist dabei kraft Gesetzes grundsätzlich ausgeschlossen“, weiß Eric Rabe, gerichtlich zugelassener Rentenberater. „Der Übernehmer tritt also in die Position der abgebenden Partei und haftet neben diesem für sämtliche vorangegan-



Ein Versicherungsmakler allein kann im Normalfall diese rechtlichen Rahmenbedingungen und Fallstricke nicht vollständig überblicken ...



Seit Einführung des Bilanzmodernisierungsgesetzes 2005 werden Versorgungsverpflichtungen noch stärker in der Bilanz berücksichtigt. „Eine Neubewertung ist zwingend geboten“, betont Rabe.

genen Pflichten.“ Nach einem Jahr wird in der Regel der ‚alte‘ Arbeitgeber von seinen Pflichten befreit. Ein Ausschluss dieser Nachfolgehaftung ist vom Gesetz ausgeschlossen. Das gilt für alle Regelungen zulasten der Arbeitnehmer. Eine Haftung besteht somit für den neuen Arbeitgeber insbesondere auch hinsichtlich etwaiger Versorgungszusagen.

Rentnerbestände werden zum Bilanzrisiko

Eine große Herausforderung stellen bei der Unternehmensnachfolge die Rentnerbestände dar, in deren Versorgung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses nicht mehr eingegriffen werden kann. Berücksichtigt werden muss, dass bei steigender Lebenserwartung auch die Dauer der finanziellen Belastung für das Unternehmen steigt. Des Weiteren geht mit der Versorgung ein nicht zu unterschätzender Verwaltungsaufwand einher. „Mit dem Versterben der ehemaligen Arbeitnehmer besteht dann sogleich ein

Bilanzsprungrisiko“, betont Rabe. Auch etwaige Hinterbliebenenanwartschaften bergen ein zusätzliches finanzielles Risiko. Insbesondere, wenn Neuanwartschaften nicht mehr im Gleichgewicht zu Altanwartschaften stehen, kann es zu Deckungslücken und zu massiver finanzieller Belastung für das Unternehmen kommen.

„Aus diesem Grund sollte hinsichtlich der Altbestände eine umfassende Langzeitprognose vorgenommen werden, die alle tatsächlichen und potenziellen Belastungen umfasst“, empfiehlt Rabe. Anschließend kann der Rentenberater anhand der Prognose das bisherige Konzept analysieren und gegebenenfalls Alternativmodelle erarbeiten, die in finanzieller, bilanzieller und haftungsrechtlicher Hinsicht eine Verbesserung darstellen. In Betracht kommen beispielsweise eine Auslagerung auf Pensionsfonds oder Unterstützungskassen, eine Abspaltung nach den UmwG/UmwStG oder die Gründung einer eigenen Gesellschaft zur Verwaltung der Versorgungszusagen.

„Ein Versicherungsmakler allein kann im Normalfall diese rechtlichen Rahmenbedingungen und Fallstricke nicht vollständig überblicken“, erklärt Rabe. Aus diesem Grund bedarf es an dieser Stelle eines spezialisierten Rentenberaters, der die verschiedenen Möglichkeiten bei der Unternehmensnachfolge überblickt und einzustufen vermag. Dabei agiert dieser seiner Qualifikation entsprechend rechtsberatend und kann so alle relevanten Aspekte bearbeiten. Eine ganzheitliche Beratung steht im Mittelpunkt, da es bei der Unternehmensnachfolge unerlässlich sei, die Risiken des Versorgungswerkes zu erkennen, zu analysieren und gegebenenfalls zu eliminieren. „Wir greifen bei intelligentis regelmäßig auf Rentenberater zurück, wenn uns bei der Unternehmensanalyse beispielsweise Pensionszusagen auffallen“, erklärt Geschäftsführer Ehnert.

Versorgungsansprüche belasten den Verkaufspreis

Die Risikobewertung bezüglich der betrieblichen Altersvorsorge ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensbewertung und beeinflusst damit maßgeblich den Kaufpreis eines Unternehmens. Dabei hat das Versorgungswerk eine große Auswirkung auf die Handelsbilanz des Unternehmens. „Ist wegen der Versorgungsansprüche das Eigenkapital bilanziell zu niedrig, verschlechtert sich die Marktposition des Unternehmens“, weiß der Rentenberater.





Eric Rabe, gerichtlich zugelassener Rentenberater

Insbesondere die Pensionsrückstellungen, bilanziell Teil des Fremdkapitals, mindern das Eigenkapital unmittelbar. Seit Einführung des Bilanzmodernisierungsgesetzes 2005 werden Versorgungsverpflichtungen noch stärker in der Bilanz berücksichtigt. „Eine Neubewertung ist zwingend geboten“, betont Rabe. Unterschiedliche Strategien können im Einzelfall zur Verbesserung der Handelsbilanz beitragen. So kommen die Auslagerung der Leistungen, Erlassverträge mit Abfindungszahlung und eine Sanierung des Finanzierungskonzepts in Betracht. Die Wahl der Umstrukturierung ist abhängig von der Unternehmensgröße, dem Eigenkapital und den bisherigen Vereinbarungen.

Unternehmensnachfolge strategisch planen

„Wir optimieren zusammen mit dem Alteigentümer das Unternehmen für den Verkauf“, erläutert Ehnert. „Dabei entwickeln wir die beste Strategie für die Zukunft und die Nachfolgeplanung, um den bestmöglichen Preis am Markt



Eric Rabe ...

... verfügt als langjährig tätiger Rentenberater mit dem Schwerpunkt betriebliche Altersversorgung und Sozialversicherungsrecht nicht nur über seinen Erfahrungsschatz sondern auch über einen exzellenten Zugang zu einem Experten-Netzwerk.

intelligentis ...

... begleitet einerseits erfolgreiche mittelständische Unternehmer, die auf ihr Lebenswerk stolz sind und es gewinnbringend verkaufen möchten, andererseits Investoren auf der Suche nach Chancen. Im Small- und Mid-Cap-Segment bis 100 Mio. Euro Umsatz führt intelligentis Unternehmer sowie Investoren diskret, unabhängig und erfolgreich durch den Verkaufsprozess. intelligentis ist eine Marke der inhabergeführten ENWITO GmbH mit Sitz in Dresden.



intelligentis Geschäftsführer Matthias Ehnert

zu erzielen.“ Im Zuge der Analyse werden insbesondere Finanzierungslücken ausfindig gemacht und geschlossen. Dabei unterstützt auch der Rentenberater, denn hinsichtlich der bisherigen Versorgung gibt es einige Lösungen. Entweder bleibt diese wie bisher bestehen, wird geringfügig angepasst oder ein Wechsel des Durchführungswegs gewählt. Eine Auslagerung auf Unterstützungskassen ist nahezu steuerlich neutral möglich. „Es kommt aber ebenso eine Auslagerung auf externe Versorgungsträger oder eine Auflösungsabfindung in Betracht“, weiß Eric Rabe. „Im Rahmen der Konzepterstellung werden die verschiedenen Möglichkeiten bedacht und individuelle Lösungen gefunden.“ Einen Schwerpunkt bietet dabei die Gesellschafter- und Geschäftsführer-Versorgung, für die bestimmte Sonderregeln gelten. Eine zusätzliche Möglichkeit bildet die Ausfinanzierung, die je nach Liquidität des Unternehmens, Zeitpunkt, bestehender Vorfinanzierung und Rückendeckungskonzepten teilweise in Betracht kommen kann.




 zu
verkaufen

Ein Mordsaufwand

Maklerin T. hatte sich an einem neuen Verkaufsobjekt mit der Fotografin verabredet, um die Immobilie wie gewohnt in Szene zu setzen. Gemeinsam nehmen sie sich für die Aufnahmen Zimmer für Zimmer vor. Doch bei einem Raum hält die Maklerin die Fotografin zurück. „Nein, hier sollen wir nicht fotografieren“, bedeutet sie ihr und weist sie zum nächsten Zimmer.

Während die Fotografin zum anderen Raum wechselt, siegt doch die Neugier in ihr. Sie öffnet die Tür, schaut sich im Raum um – nichts Auffälliges zu sehen. Dann öffnet sie den Schrank und erschreckt. Im Schrank liegt die blutgetränkte Bettwäsche der zuvor ermordeten Eigentümerin.

Wir haben es mit einem besonderen Maklerauftrag zu tun. Denn hier hatte das Maklerunternehmen die Vermarktung eines Objektes im Auftrag der Mörderin und deren Bruder übernommen. Eine ältere Frau ist in ihrem Bett erschlagen worden. Nachdem die Polizei die Untersuchung des Mordfalls übernommen hat, gerieten schnell die Tochter des Opfers und deren Ehemann in Verdacht, die in der Wohnung über dem Opfer wohnten. Zunächst wanderte der Ehemann in Untersuchungshaft, danach erhärtete sich der Verdacht gegen die Tochter.

Der Sohn des Opfers und Bruder der später überführten Mörderin fürchtete derweil um sein Erbteil. Und während eines Hafturlaubs der Tatverdächtigen erschienen beide, Bruder und Schwester, im Maklerbüro, um einen Verkaufsauftrag zu erteilen. Das ging erfreulich schnell und auch danach war Eile geboten, denn der weitere Kontakt zu den Auftraggebern gestaltete sich mehr als mühsam.

Denn schnell verschwand die Tatverdächtige wieder in Untersuchungshaft und anschließend für mehrere Jahre in einer Vollzugsanstalt. Den Kontakt konnte nur der Bruder und Co-Auftraggeber herstellen, der aber nur einmal in der Woche mit seiner Schwester telefonieren durfte.

Jede Form von Rücksprache, Feedback oder Nachfrage wurde zum Geduldsspiel. Der Verkauf dagegen gestaltete sich eher wie gewohnt. Zwar wurde die Immobilie nur eingeschränkt – im Inkognito-Modus – lediglich Interessenten in der Datenbank angeboten. Aber ein gut gepflegter Bestand macht vieles möglich und schnell waren mehrere Interessenten mit Kaufabsicht zusammen.

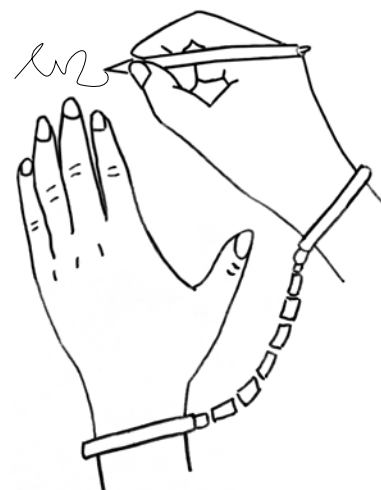
Willige Käufer einerseits und Auftraggeber, die kaum zu erreichen sind, andererseits, diese Herausforderung muss man Maklern nicht erklären. Schließlich wurde vor Ort beurkundet, zumindest teilweise, denn die Unterschrift der inzwischen verurteilten Mörderin fehlte noch. Da diese in einer etwa 200 Kilometer entfernten Vollzugsanstalt einsitzt, musste dort ein ortsansässiger Notar bewegt werden, um in den Räumen der JVA, die fehlende Unterschrift einzuholen.

Es mag manchmal einfach sein, einen Auftrag zu erhalten, doch bis zum finalen Erfolg liegen dann noch viele Hindernisse.

Hinweis: Auf Wunsch unserer Leserin wurden alle Angaben anonymisiert

WAS IST IHRE GESCHICHTE?

Als Maklerin oder Makler können Sie sicher von ähnlich aufregenden Erlebnissen berichten. Schreiben Sie uns einfach eine Mail an story@Immobilien-Profi.de oder greifen Sie zum Telefon und wählen 0221/16807112. Wir warten gespannt.





1 Million gesucht

Home-Stagerin und Makler im Team: Im schwierigen Markt mit 100.000 EUR Mehrerlös erfolgreich verkauft!

Auf der schönen Nordseeinsel Föhr besteht das Kerngeschäft von Immobilienmakler Eibe Schönberg im Verkauf von Zweitwohnsitzen, von Luxus, der nicht notwendig ist: „In Zeiten von Zinsanstieg auf der Insel zu verkaufen ist anspruchsvoll. Darum bin ich froh, dass der Zufall mich zu Home Stagerin Katharina Dethleffsen führte und wir nun gemeinsam für schnelle und erfolgreiche Verkäufe sorgen.“

Dieser Zufall führte Eibe Schönberg zu DGHR-Home Staging Professional Katharina Dethleffsen in Flensburg. Als im Frühjahr 2023 die Tür ihres Büros offenstand, spazierte Makler Eibe Schönberg hinein und die Zusammenarbeit begann – mit einem reetgedeckten alten Bauernhaus auf Föhr. Das Objekt von 1901 bestand aus zwei Wohneinheiten, in unterschiedlichen Stadien des Reno-

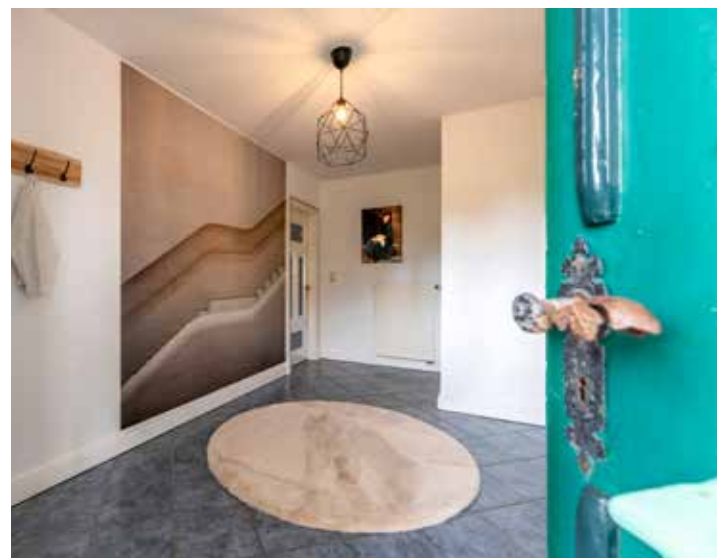
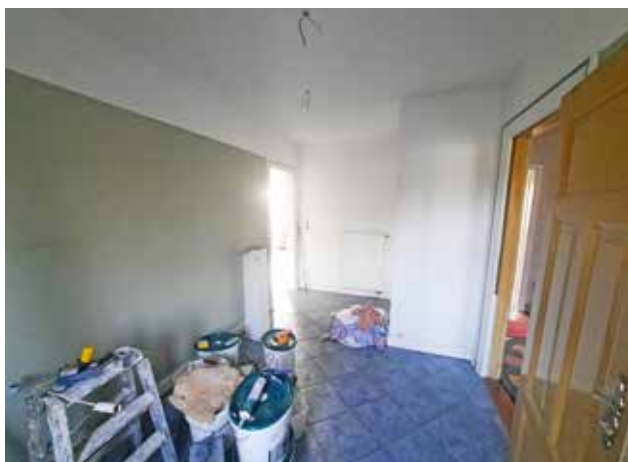


Makler Eibe Schönberg



Es war klar, dass wir Käufer suchen, die über eine Million EUR investieren.

vierungsstaus. Gemeinsam entwickelten sie ein Vermarktungskonzept zu einem Angebotspreis von 750.000 EUR. Doch Eibe Schönberg ergänzt: „Allerdings war klar, dass wir Käufer suchen, die bereit sind über eine Million EUR zu investieren, da in beiden Gebäudeteilen viel gemacht werden musste. Und warum soll ich mir nicht die Arbeit erleichtern – die Bilder einer gestagten Immobilie sprechen für sich! Zudem sind Verkaufserfolge mit Home Staging messbar. Auch bei diesem Objekt haben wir bei nur vier Besichtigungen, mehrere Angebote bekommen und das alte Bauernhaus wurde mit 100.000 EUR Mehrerlös innerhalb von nur vier





Wochen an einen Käufer verkauft, der sich auf den ersten Blick für das Objekt begeistert hat.“ Home Stagerin Katharina Dethleffsen erzählt: „Die beiden Wohnungen waren voller alter Möbel, offenen Leitungen und verschiedenen Bodenbeläge. Hätte man das so in den Verkauf gegeben, wäre es zu Gesprächsbedarf bei den Besichtigungen gekommen. Es war also zuerst handwerkliche Vorarbeit zu leisten, die der Besitzer selbst erledigte. Es folgte dann über vier Tage das Home Staging, wobei gerade der 130 m²-große, unausgebaute Dachboden eine Herausforderung war. Auch mit dem rosafarbenen Badezimmer mussten wir uns auseinandersetzen. Ich bin beim Einrichten immer ein bisschen frech und arbeite mit großen Bildern, die hier zum Beispiel die Aufgabe hatten, die beiden Wohnungen optisch miteinander zu verbinden. Wichtig ist: Wir verstecken beim Home Staging nichts! Die Interessenten spüren die Wertigkeit der Immobilie und so kommen positive Emotionen auf. Als die Frau des Verkäufers die fertig gestagten Räume gesehen hat, war sie sprachlos und hat geweint vor Freude. Es war übrigens kein Problem, beide vom Staging zu überzeugen, obwohl sie von Home Staging noch nie etwas gehört hatten.“

„Das ist bei uns Friesen so“, erklärt Eibe Schönberg, „man glaubt, der andere versteht sein Handwerk und vertraut ihm.“ Für ihn liegt die Wirkung von Home Staging auch in dem Effekt, dass Interessenten gestagte Objekte fast mit Ehrfurcht betreten und das Schöne der Räume erkennen, statt das Schlechte an Objekten zu suchen. „Unsere Zusammenarbeit ist für uns beide angenehm, weil jeder von uns weiß, wo die Stärken des anderen liegen. Wir arbeiten sehr partnerschaftlich als Home Stager und Makler.“ ◀





Katharina Dethleffsen,
Home Staging Professional,
Flensburg



Ich bin beim Einrichten immer ein bisschen frech und arbeite mit großen Bildern, die hier zum Beispiel die Aufgabe hatten, die beiden Wohnungen optisch miteinander zu verbinden. Wichtig ist: Wir verstecken beim Home Staging nichts!



Der neue Business-Scan (TEIL 3)

Werner Berghaus

Es folgen in dieser Reihe die strategischen Unternehmensbereiche Führung, Management, Marketing und Finanzen. Den Abschluss in Heft 144 machen Support und Exzellenz

Führung (FHG)

Die Mitarbeiter eines Unternehmens, ihre fachlichen und kommunikativen Fähigkeiten entscheiden maßgeblich über den Erfolg eines Unternehmens. Da Mitarbeiter in der Regel die höchsten Kosten verursachen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass die richtigen Mitarbeiter eingestellt und ihre Fähigkeiten optimal genutzt werden. Der Business-Scan prüft, ob die Mitarbeiter für ihre Aufgaben qualifiziert rekrutiert und ihre Fähigkeiten richtig genutzt werden.

Die Systematisierung der Führung bedarf der schriftlichen Dokumentation von Führungsgrundsätzen, Rollenbeschreibungen und eines Prozesses zu Rekrutierung von Mitarbeitern. Die Unternehmerpersönlichkeit bzw. die Führungskräfte eines Unternehmens sind verantwortlich für die Ziele, die Ausrichtung, Strategie und Mitarbeiterführung eines Unternehmens. Oft entscheiden sie über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens. Der Business-Scan prüft die Fähigkeiten und Eigenschaften des Unternehmers/einer Führungskraft im Bereich Personalführung.

Die Formalien

Die erste Frage wendet sich an die Organisation der Resource „Mensch“. Verfügt das Unternehmen über ein Rollenmodell? Liegen Stellenbeschreibungen für unterschiedliche Positionen vor? Ist der Unterschied (Rolle oder Stelle) überhaupt bewusst? 20 Punkte stehen dafür zur Verfügung.

Rekrutierung und Co.

Wie werden neue Mitarbeiter eingestellt? Gefordert ist ein klar definierter Prozess zur Einstellung, Einarbeitung aber

auch für Entlassungen. Wie oft müssen neue Mitarbeiter warten, bis ihnen ein vollwertiger Arbeitsplatz zur Verfügung steht und wie oft passiert es, dass entlassene Mitarbeiter noch über verschiedene Online-Zugänge verfügen? Dies alles wird durch Systematisierung vermieden.

Der zweite Blick schaut auf die Führung der Mitarbeiter durch Zielvereinbarungen und deren Bewertung. Wichtig ist hier, dass dies regelmäßig, jährlich oder halbjährlich erfolgt und das Ziele schriftlich fixiert werden. Schon sind weitere 30 Punkte verbucht.

Weiterbildung

Nicht nur Rekrutierung und Führung der Mitarbeiter sind wichtig, sondern auch deren Entwicklung. Deshalb fragt der Scan, ob für alle Mitarbeiter ein Weiterbildungsplan vorliegt und ob dieser regelmäßig bemüht wird und nicht nur dann, wenn irgendwo ein Verkaufstrainer in der Nähe referiert. Oftmals wird geantwortet, dass die Vertriebsmitarbeiter „selbstverständlich trainiert werden“, aber was ist mit dem Innendienst?

Firma oder Bande?

Wie hoch ist der Anteil der Provision an den Bezügen des Vertriebs? Zwischen den Extremen Festgehalt und ausschließlich Provision liegen Welten. Es gilt: Je höher Anteil der Provision ist, desto weniger ist der Unternehmer „Herr im Haus“. Alle Entscheidungen müssen dann die Zustimmung des Vertriebs finden, denn es ist deren Geld, das auf dem Spiel steht. Entschieden wird über 20 Punkte, in der Realität über viel mehr.

Die Fluktuation

Taubenschlag oder solider Arbeitsplatz? Die so genannte Fluktuation wird nach einer gängigen Formel über fünf Jahre berechnet. Je nach Messung geht es um die letzten 20 Punkte.

Bewertung Führung (max. 100 Pkt.)		
Ziel: Einstellung, Weiterentwicklung und Entlassung von Mitarbeitern		
Systematisierung: Rollen und Stellen	Ist	Soll
Das Unternehmen verfügt über ein Rollenmodell und Stellenbeschreibung <i>Ggf. anteilig bewerten</i>		20
Systematisierung: Rekrutierung		
Neue Mitarbeiter werden nach einem klar beschriebenen Prozess eingestellt oder entlassen (Recruiting, OnBoarding, OffBoarding)		20
Alle ¹ Mitarbeiter werden jährlich bewertet und es existieren schriftliche Zielvereinbarungen		10
Systematisierung: Weiterbildung		
Für alle ¹ Mitarbeiter existiert ein jährlicher Weiterbildungs-Plan (Null, wenn Mitarbeiter nur gelegentlich an Schulungen teilnehmen)		10
Messbarkeit:		
Anteil der Provisionszahlungen an den Personalkosten für Vertrieb. Grundsätzlich gilt: Je höher der Provisionsanteil, desto weniger Unternehmensqualität. 20 Punkte, wenn alle MA in Festanstellung, 0 Punkte, falls nur „Freiberufler“. Zu beachten ist auch die anteilige Provision zu den Festgehältern, je höher der variable Anteil des weniger Punkte.		20
Fluktuation im Unternehmen (Betrachtungszeit 5 Jahre) $\text{Fluktuationsrate} = \frac{\text{Abgänge}}{\text{Personalbestand} + \text{Zugänge am Anfang der Periode}} \times 100$ Ergebnis: 0 = volle Punktzahl / > 50 = 0 Punkte Beispiel: Abgänge der letzten 5 Jahre = 3 Personalbestand zu Beginn der Betrachtung=10 Zugänge = 7 Fluktuationsrate = $3 / (10+7) * 100 = 17,64\%$		20
Summe:		100

1 Die Weiterbildung darf sich nicht nur auf die Vertriebsmitarbeiter beziehen.



Management (MGM)

Zentrales Planungs- und Steuerungselement eines Unternehmens ist ein strukturierter Business-Plan. Der Plan beschreibt die aktuelle Situation des Unternehmens und die zukünftige geplante Entwicklung. Der Plan dient außerdem auch als Kommunikationsinstrument für Banken, Investoren, Beteiligungen und auch gegenüber den Mitarbeitern. Zusätzlich untersucht der Bereich Management auch die Systematisierung des Unternehmens und die Arbeitsanweisungen und Prozessdokumentationen. Eine Inhaltliche Prüfung wird nicht vorgenommen, daher enthält der Scan keine Aussagen über die Qualität der dokumentierten Prozesse. Im Rahmen des optional angebotenen Unternehmensentwicklungs-Coachings werden Prozesse auch inhaltlich diskutiert.

Demnach ergeben sich die ersten drei Fragen des Business-Scan eigentlich von selbst. Gefragt wird nach der Firmen-Vision und einem Leitbild, nach dem Business-Plan und schließlich nach der Prozess-Dokumentation. So werden schon 70 von 100 möglichen Punkten vergeben.

Die Branchensoftware

Viele Maklerkollegen wundern sich über diese Frage nach der Maklersoftware. Ist dies nicht selbstverständlich? Keinesfalls, noch sind viele Makler nur mit Office-Lösungen ausgestattet. Die Nutzung einer Branchensoftware „erzieht“ dagegen dazu, sich an bestimmte Abläufe (Prozesse) zu orientieren. Deshalb werden hier 10 Punkte vergeben.

Das Rad drehen

Die letzte Prüfung widmet sich dem Pro-Kopf-Umsatz. Hintergrund ist, dass es ein Zeichen der Qualität des Managements ist, wenn mit geringem Personaleinsatz ein „großes Rad gedreht“ wird. Umgekehrt sollte es zum Nachdenken zwingen, wenn ein Unternehmen für eine Millionen Umsatz 15 Personen beschäftigt, während dies dem Kollegen mit fünf Mitarbeitern gelingt.

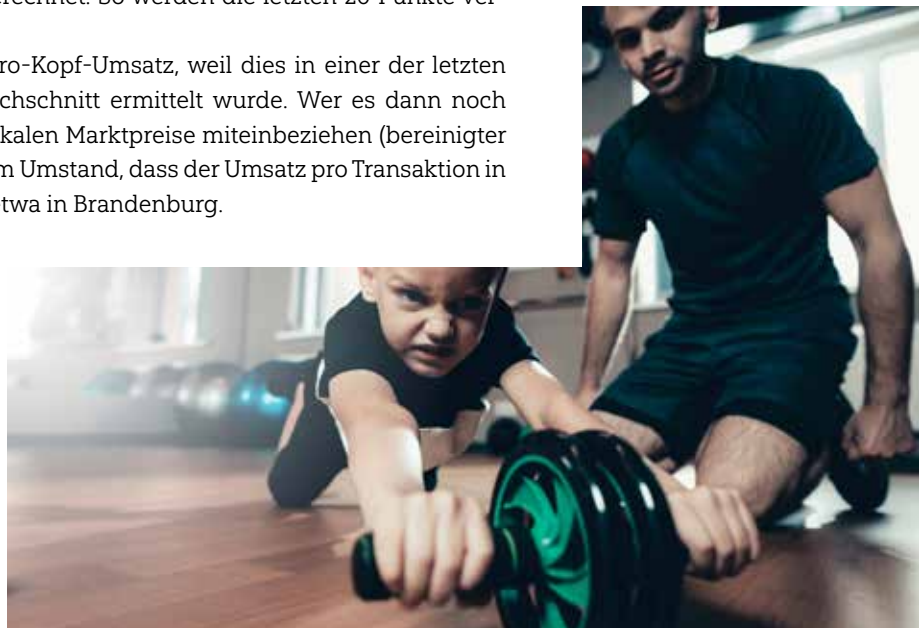
Die Anzahl der Mitarbeiter wird für das Gesamt-Unternehmen ermittelt, keineswegs nur für den Vertrieb. Dabei werden Teilzeitstellen, Auszubildende und geringfügig Beschäftigte auf Vollzeitstellen umgerechnet. So werden die letzten 20 Punkte vergeben.

Als Basiswert dienen 100.000 EUR Pro-Kopf-Umsatz, weil dies in einer der letzten Betriebsvergleiche des IVDs als Durchschnitt ermittelt wurde. Wer es dann noch genauer wissen will, wird auch die lokalen Marktpreise miteinbeziehen (bereinigter Pro-Kopf-Umsatz). Letzteres dient dem Umstand, dass der Umsatz pro Transaktion in München deutlich höher ausfällt als etwa in Brandenburg.



Viele Maklerkollegen

wundern sich über diese Frage nach der Maklersoftware. Ist dies nicht selbstverständlich?



Bewertung Management (max. 100 Pkt.)		
Ziel: Systematisierung und Automatisierung der Abläufe im Unternehmen		
Formelles: Vision und Firmen-Leitbild	Ist	Soll
Es liegt eine schriftlich formulierte Unternehmens-Vision und ein Firmen-leitbild vor, das aktiv intern und extern kommuniziert wird. <i>Ggf. Punkte anteilig vergeben</i>		20
Formelles: Business-Planung		
Es existiert eine aktuelle und schriftliche Business-Planung. <i>Punktabzug, wenn die Planung älter als 18 Monate ist (10), begonnen aber nicht abgeschlossen wurde (20). Ggf. anteilig vergeben</i>		30
Prozesse		
Die Kernprozesse des Unternehmens sind in einem Maklerhandbuch nicht nur dokumentiert, sondern den Mitarbeitern bekannt und werden gelebt.		20
Instrumente		
Eine Branchensoftware wird eingesetzt. Beispiel: onOffice / FlowFact / PropStack / Ammon und andere		10
Messbarkeit: Pro-Kopf Umsatz		
Alle Mitarbeiter im Unternehmen, insbesondere die Teilzeitkräfte (anteilig ²), Azubis (0,4) und Aushilfen (0,1) werden auf Vollzeitstellen umgerechnet. Der ermittelte Umsatz wird durch die Personalstärke geteilt. Anschließend wird dieser Wert mit dem Referenzwert 100.000 Euro verglichen und ggf. um die lokalen Marktpreise bereinigt. Wert = (Umsatz pro Mitarbeiter / Referenzwert ³) * 10 Punkte Beispiel: Gesamtumsatz 300.000 Euro geteilt durch 3,5 Mitarbeiter = 85.000 Euro ggf. geteilt durch Markt-Faktor z.B. 1,2 ergibt 70.830, den marktbereinigten Pro-Kopf Umsatz. Erneut geteilt durch den Referenzwert von 100.000 (IVD-Statistik) = 0,708 multipliziert mit 20 Punkte = 14 Punkte Formel: (Umsatz: Mitarbeiter): Marktfaktor: Referenzwert) * Punkte		20
Summe:		100

2 Anteilige Wochenstunden zur 40 Stunden Woche, andere mit dem fixen Wert.

3 Hier der aktuelle IVD-Betriebsvergleich. Z.B. Pro-Kopf-Umsatz 2010 ca. 100.000 Euro. Aktualität ist nicht notwendig.





Marketing (MKT)

Neben der Positionierung des Unternehmens im Markt und der Kommunikation zum Kunden, gestaltet das Marketing die Wahrnehmung des Unternehmens durch den Kunden. In diesem Zusammenhang wird geprüft, ob eine Marketingstrategie existiert, welches Image das Unternehmen verfolgt (und welches möglicherweise wahrgenommen wird) und wie sich das Unternehmen im Markt positioniert. Der Business Scan versteht das Marketing als Strategie, die Zielkunden klar definiert, deren Vorlieben und Entscheidungsstrategien berücksichtigt und eine klare und einheitliche Botschaft nach außen kommuniziert. Die Umsetzung der Marketingstrategie erfolgt schwerpunktmäßig in der Interessentengewinnung.

Die Klärung der einzelnen Anforderungen sind im Scan ausreichend beschrieben.

Marketingplan und Dokumentation

Eine Marketing-Checkliste finden Sie im Downloadbereich. Der nächste Punkt ist selbsterklärend.

Kundenbewertung

Auch Google kann und sollte als permanentes System zur Kundenbewertung genutzt werden. Dann reicht es aber nicht, nur passiv auf Klicks zu warten. Das System muss aktiv eingesetzt und genutzt werden. Wie reagiert man auf negative Bewertungen?

Bekanntheitsgrad und Marktanteil

Ja, beides ist messbar. Der lokale Bekanntheitsgrad kann beispielsweise an Supermärkten, Tankstellen oder anderen gut frequentierten Orten durch eine neutrale Umfrage mit nur zwei Fragen ermittelt werden:

Frage 1: „Was schätzen Sie? Wie viele Makler sind hier in der Region / am Ort / in Musterstadt tätig?“

Frage 2: „Welche Namen fallen Ihnen spontan ein?“

Abschließend wird noch die Postleitzahl der Befragten notiert. (Siehe IMMOBILIEN-PROFI Nr. 69, Seite 16).

Für den Marktanteil wird die Anzahl der verkauften Objekte ins Verhältnis zu allen Transaktion in der Region oder „Farm“ ermittelt.

Weiter geht es im nächsten IMMOBILIEN-PROFI 144 mit Support und Exzellenz.



Dann reicht es aber nicht, nur passiv auf Klicks zu warten. Das System muss aktiv eingesetzt und genutzt werden.

Bewertung Marketing (max. 100 Pkt.)		
Ziel: Die Ausrichtung des Unternehmens auf den Markt und dessen Kommunikation		
Formelles: Marketingplan	Ist	Soll
<p>40 Punkte: USP, Positionierungsaussage und Elevator Pitch werden unterschieden, sind entsprechend der Zielkunden und -märkte formuliert und den Mitarbeitern bekannt. Der Marketing-Mix für Dienstleistungen wurde formuliert, ebenso liegt ein Style-Guide vor.</p> <p>25 Punkte: USP, Positionierungsaussage und Elevator Pitch werden unterschieden, sind entsprechend der Zielkunden und -märkte formuliert und den Mitarbeitern bekannt.</p> <p>10 Punkte: USP und Positionierungsaussage sind dokumentiert.</p> <p>5 Punkte: Eine USP oder ein Slogan existieren. Diese spiegeln einigermaßen die Kundenbedürfnisse wieder (keine nichtssagenden Slogans ohne Auswirkung auf den Kunden z.B. „Wir wissen viel“, „Ihr kompetenter Makler“, usw.)</p> <p>Punkte werden anteilig vergeben</p>		40
Marketing-Aktionen		
Marketing-Aktionen sind dokumentiert, archiviert und jederzeit reproduzierbar sowie nachvollziehbar.		20
Formelles: Kundenbewertung		
Ein permanentes System der Bewertung des Unternehmens durch die Kunden ist dokumentiert und wird genutzt.		20
Messbarkeit: Bekanntheit und Marktanteil		
Der Bekanntheitsgrad des Unternehmens und der Marktanteil werden regelmäßig überprüft. Ein Beispiel dazu finden Sie in IMMOBILIEN-PROFI Nr. 69, Seite 16		20
Summe:		100

Anmerkungen:

Der Marketingplan: Die klassische Definition für Marketing lautet: „Die Ausrichtung des gesamten Unternehmens auf den Markt“. Dies macht deutlich, dass ein Marketingplan nicht mit der Planung von Werbemaßnahmen gleichgesetzt werden kann. Das klassische Produkt-Marketing berücksichtigt die 4 Ps: Zusammengefasst: Welches **Produkt** wird zu welchem **Preis** wie vertrieben (**Place**) und wie beworben (**Promotion**)

Im Dienstleistungsmarketing wurden drei weitere P's eingeführt:

- Personal (Wer?)
- Process Management (Wie?)
- Physical Facilities (Welche Ausstattung)

Oder: **Wer** erstellt **wie** und mit welcher **Ausstattung** mit welchen Mitteln die Leistung?

Diese 7 Ps des Marketings für Dienstleister sollten in der Marketingplanung berücksichtigt sein.

Werbeplanung: Hier gilt zu beachten, dass Objektwerbung damit nichts zu tun hat und in den Bereich LEB gehört.





Die nächsten Webinare & Seminare

Ständige Weiterbildung ist sicherlich ein Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg in der Immobilienbranche. Die Immobilien-Makler-Akademie bietet für jeden das passende Programm, vom Einsteiger bis zum erfahrenen Profi.



Immobilienverkauf

Jetzt sicherer verhandeln

🕒 07. Mai 2024

📍 Online Seminar



Immobilienverkauf

Vom Erstkontakt zum Notartermin

🕒 21. Mai 2024

📍 Online Seminar



Verkauf von Neubauimmobilien

🕒 28. Mai 2024

📍 Online Seminar



Maklersprechstunde Gruppentreffen 2024

🕒 08. Juni 2024

📍 Ermatingen, Bodensee



Vertriebssteuerung & Wachstum

🕒 27. Juni 2024

📍 Online Seminar



Immobilienmarkt Dubai im Fokus 2024

🕒 29.11. bis 02.12.2024

📍 Expedition nach Dubai

Für mehr Informationen
& Buchungsmöglichkeit
besuchen Sie unsere
Akademie

www.immobiliien-makler-akademie.com



Top Posts in der Maklersprechstunde

auf <https://www.facebook.com/groups/maklersprechstunde>

Bei 2 von 3 Top Posts im laufenden Monat April drehte es sich um das Thema Ansprache von privaten Eigentümern durch Briefe sowie um Abmahnungen im Allgemeinen.

Es war gut zu beobachten, wie die Mitglieder sich gegenseitig unterstützen und ihr Wissen teilen. Zahlreiche Tipps zu dem Thema wurden ausgetauscht und dankbar entgegengenommen.

Der 3. Top Post beschäftigte sich mit dem Immobilienmarkt als ganzen und man konnte den über 50 Kommentaren entnehmen, dass die Branche den aktuellen Markt der Jahreszeit entsprechend als belebter empfand. Manche der Kollegen berichteten sogar von einem Rekord-Quartal und ihren Wachstumsplänen. Einige wenige berichteten aber auch über die nach wie vor schwierige Finanzierungssituation und über Eigentümer, die aktuelle Marktpreise nicht nachvollziehen können oder wollen.

Annika Nickel

„Hat schon jemand einmal eine Abmahnung bekommen und wie ist er/sie damit umgegangen?“



Bruce Bee

„Hallo zusammen 😊. Wie steht man in unserer Community denn explizit zum Anschreiben von Privatinserenten i.A. suchender Kunden? 🙌“



Nina Strzyzowski

„Wie läuft bei euch derzeit das Immobiliengeschäft?“



Antwort von Frank Baur:

„Bisher bestes Quartal seit Gründung 94. Kaufpreise etwas rückläufig gegenüber den Vorjahren. Der Einzelumsatz deutlich niedriger, weniger verkaufte Objekte im Bereich 1 Mio +. Dafür deutlich höhere Stückzahl über alles als in den Vorjahren. Derzeit guter Abverkauf, gutes Portfolio und guter Vorlauf. Die Vermarktungsdauer deutlich länger als in den Vorjahren. Wir machen hauptsächlich Wohnimmobilien gebraucht an Privat. Hätten die Vorjahre nicht so viele Überraschungen parat gehabt, würde ich vorsichtig sagen, sehr gute Aussichten für 24“



IMMOBILIEN-MAKLER-AKADEMIE

Online-Weiterbildung für Immobilienprofis

Ihr Immobilienerfolg ist es wert.

inkl. MaBV
Weiterbildungszertifikate

JETZT ANMELDEN

www.immobilien-makler-akademie.com



CO₂-Kosten müssen zwischen Vermieter und Mieter aufgeteilt werden

In der anstehenden Nebenkostenabrechnung für 2023 muss die Kohlendioxidabgabe auf Heizöl und Gas erstmals zwischen Vermieter und Mieter aufgeteilt werden. Hierfür gibt es ein Stufenmodell. Viele Ausnahmeregelungen verkomplizieren die Berechnung allerdings.

Das Kohlendioxid-Kostenaufteilungsgesetz (CO₂KostAufG) gilt seit Anfang vergangenen Jahres. Die Auswirkungen werden aber erst jetzt sichtbar: mit der Nebenkostenabrechnung für 2023. In dieser müssen die CO₂-Abgaben, die seit 2021 auf fossile Brennstoffe erhoben werden, zwischen Vermieter und Mieter aufgeteilt werden. Dies ist ein komplexes Unterfangen mit Besonderheiten, Ausnahmen und teils ungeklärten rechtlichen Fragen.

In der Vergangenheit durfte die Abgabe über die Nebenkosten komplett an die Mieter umgelegt werden. Seit 2023 geht das nicht mehr. Seitdem greift ein Zehnstufenmodell, das sich an der energetischen Qualität der Immobilie und der Art der (fossilen) Brennstoffe orientiert. Vermieter müssen einen höheren Kostenanteil der CO₂-Abgabe tragen, je schlechter die Energiebilanz ihres Gebäudes ist und je mehr Gas und Heizöl ihre Mieter infolgedessen für das Heizen ihrer vier Wände aufwenden müssen. In Gebäuden mit guter Energieeffizienz tragen hingegen die Mieter einen größeren Anteil der Abgabe. Sie haben in einer gedämmten Immobilie mit moderner Heiztechnik geringe Energiekosten (siehe Abbildung S. 28). Die Energieversorger müssen seit Inkrafttreten des Gesetzes in ihren Rechnungen den CO₂-Kostenanteil ausgewiesen.



Versäumt es der Vermieter oder Verwalter die CO₂-Kosten zu splitten oder ist seine Berechnung fehlerhaft, darf der Mieter in der Betriebskostenabrechnung seinen Heizungsanteil um drei Prozent kürzen.

Impuls

Impuls

2024

Freude am Eigentum: Vermögensaufbau und Werterhalt Ihrer Immobilie

So verkaufen Sie Ihre Immobilie schnell und sicher

- PRIVATVERKAUF**
So vermeiden Sie teure Fehler
- VERHANDLUNG**
Tipps und Tricks
- MARKTWERT**
Vorsicht Falle!



CHECK LISTEN

Planung
Vorbereitung
Erste Schritte
Alternativen

IHR LOGO
HIER

Für Verkäufer

Seit Jahren nutzen Mitglieder des IMMOBILIEN-PROFI das kostenlose Akquise-Magazin IMPULS. Jetzt steht Ihnen die überarbeitete und verjüngte Version mit 60 Seiten zur Verfügung. Sie erhalten das Magazin als offene Adobe InDesign-Datei und können das Heft beliebig an Ihr CI anpassen, Texte ergänzen oder einzelne Beiträge entfernen. IMPULS behandelt alle relevanten Themen für Eigentümer, die über den privaten Verkauf nachdenken.

Und nach gründlicher Lektüre kann es nur ein Ergebnis geben: Besser dem Profi vertrauen!

PLANUNG

Trautes Heim, Glück (auch) allein?

Was Sie im Fall einer Scheidung beachten müssen.

Der Fall schien klar zu sein: Nach acht Jahren Ehe hatte sich das Ehepaar Bommel (Name geändert) demotiviert ausmitedergeht, dass an eine Fortsetzung der Beziehung nicht mehr zu denken war.

Scheidung ist schlimmer genug, es sollte nicht noch das Vermögen verloren gehen.

Scheidet einsteigt man sich auf die Scheidung und auch darauf, dass der Ehepartner das gemeinsame Haus behalten möchte, auf dem noch eine Hypothek lastet. Die Ehefrau ließ sich nach einer Beratung durch den Anwalt ihres Mannes aus dem Grundstück kaufen, ihr Mann übernahm wieder als alleiniger Eigentümer eingetrag.

Gutgläubig
Doch kurz darauf erlebte die dann Geschiedene eine harte Überraschung. Die Hausbank des Ehepartners, welche das Hypothekendarlehen gewährt hatte, forderte trotz dieser Antragung weiterhin die Hälfte der monatlichen Tilgungszinsen.
Unglücklich wandte sich die Frau an die Verbraucherschutzberatung, um den „Jahres“-aufschlag. Nach der Durchsicht der Unterlagen stand allerdings fest: Zwar war das Aufschreibebuch im Grundbuch geändert worden, aber nicht der Darlehensvertrag im sogenannten Finanzverhältnis. Fach für die Frau: Trotz des Verkaufs auf die Hälfte der Immobilie muss sie weiterhin

Nach jedem Monat 50 Prozent der an die Bank abzurufen. Ein klassischer Fall von Informations- und Verfügbarkeitslücken. Die Hausbank hat die Ehefrau, welche das Hypothekendarlehen gewährt hatte, forderte trotz dieser Antragung weiterhin die Hälfte der monatlichen Tilgungszinsen.

Auf ewig
So sehr man sich auch wünschen würde, dass ein solches Problem nicht wieder auftritt, ist dieser Wunsch keine Garantie, da auch einmündlich. Die entsprechende auch dieses in Deutschland den 300.000 geschlossenen Ehepaaren etwa 1 dazugehörigen, sprechen eine mehrsprachige.

Wir daher auf Nummer sicher gehen, indem man diese Problematik, sollte sich ein solches Problem schon im Vorfeld, durch entsprechende Beratung abklären.

PLANUNG

Vorsicht beim Immobilienverkauf

Wer seine Immobilie privat verkaufen will, muss zahlreichen Stolpersteinen ausweichen.

Eigentlich müsste ein Magazin mit einer Erfolgsgeschichte eröffnet werden. Und die können so ablaufen: Familie Müller möchte ihr Haus verkaufen. Sie vergleichen die aktuellen Angebote in der Nachbarschaft, entdecken, dass ihr Haus mit Abstand das schönste ist, und ermitteln einen Angebotspreis, der mehr als ausreichend Verhandlungsspielraum enthält.

Sie ermitteln die Verkaufsanzeige im Internet und erhalten zahlreiche Anfragen per E-Mail, die sie in aller Ruhe auf dem heimischen Sofa auswerten. Erste Besichtigungstermine werden vereinbart und unter dem besten

Erfolg, da noch einige andere Interessenten das Millionär-Kaufinteresse bezeugen können. So folgt der Notartermin und die Mieten sind nicht, das „Abenteuer Privatverkauf“ so erfolgreich überstanden zu haben...

Tatsächlich ist eine solche Erfolgsgeschichte die Ausnahme und wäre auch im Sinne dieses Magazins keine echte Hilfe. Es sind beim privaten Immobilienverkauf zahlreiche Stolpersteine zu beachten und deshalb muss hier beschrieben werden, was möglicherweise passieren kann. Die nachfolgenden Beispiele sind teilweise etwas übertrieben dargestellt, aber sie haben sich so oder ähnlich tatsächlich ereignet.

Es sei die Geschichte des 70-jährigen Hans

Abenteuer Immobilienverkauf. Für jeden Haushalt selbst für die Substanzierung ist eine Immobilie immer ein bedeutendes Vermögen, wenn nicht sogar das wertvollste. Deshalb ist der Verkauf dieses Vermögens ist deutlich ein besonderer Abenteuer, das man nicht jeden Monat erlebt. Zudem haben Immobilienbesitzer eine besondere Verantwortung gegenüber den künftigen Eigentümern. Eine Immobilie, jedes Haus, jede Wohnung ist immer ein Unikat, das es gibt zu beabsichtigen.

Impuls

PLANUNG

DIE ERSTEN SCHRITTE

Von der Schokoladenseite

Lesen Sie, wie Home Staging funktioniert und welche Pluspunkte es für Verkäufer bringt.

Der Bochumer Markt ist ein klassischer Käufermarkt. Viel Angebot in relativ gut vergleichbaren Objektkategorien. Laut Immobilienmakler Gerd Meene werden in der Ruhrmetropole 800 Häuser pro Jahr verkauft, davon sind 400 Objekte ständig am Markt. Daraus folgt eine durchschnittliche Vermarktungsdauer von fast sechs Monaten. „Die Frage lautet daher: Wie lässt sich die Attraktivität unserer Angebote in einem Markt erhöhen, in dem die Konkurrenz durch ähnliche Häuser groß ist?“, bringt der Makler das Problem auf den Punkt.

Während kann der Wiedereintritt in den Markt ein Problem sein, wenn die Wertschöpfung der Immobilie gebrochen werden? Die Lösung fand er im Home Staging, das er mittlerweile seit über zwei Jahren erfolgreich in Zusammenarbeit mit Wiebke Rick von HOME Staging RUTH einsetzt.

So etwa bei einem Einfamilienhaus im Stadtgebiet Bochum aus den frühen achtziger Jahren. Die Räume waren teilweise mit dunklen Holzpaneelen ausgekleidet, einzelne Räume wirkten dunkel und sperrig. Schließlich wurde das Badestzimmer in zeitlichen Tönen ausgearbeitet: Blaue Fliesen im Kernraum in „querschiffen“ Lavendelblau.

Nachdem die Verkäufer von der Notwendigkeit des Home Stagings überzeugt werden konnten, war die Stunde von Wiebke Rick gekommen: „Unter Beachtung der bereits im Haus vorhandenen Materialien schaffen wir die Möglichkeit

für den Besucher, sich an bestimmte Farböne zu gewöhnen, indem man diese bereits in angrenzenden Räumen einbringt.“

So empfanden die befragten eine exzellente Farbgebung im Bad nicht mehr als störend, im Gegenteil: Durch die gezielte Verwendung dieser Farben an anderen Orten des Hauses schaffte Home Staging einen harmonischen Gesamteindruck des Hauses mit allen seinen Räumen. Es blieb dabei besser im Gedächtnis als andere Objekte.“

Diese Einschätzung teilt auch Gerd Meene, wenn er davon spricht, dass ein Objekt beim Interessenten das „große Erlebnis“ ausstrahlen muss. „Mit Home Staging können wir den Lesenden das Haus von der Schulbank herunter zeigen“, erläutert er das Konzept.

Praktisch läuft das Home Staging folgendermaßen ab: Die Home Stagerin macht eine Bestandsaufnahme des Objekts und schlägt die notwendigen Umgestaltungsmaßnahmen vor. Danach holt sie die für die Neugestaltung der Räume notwendigen Utensilien entweder aus ihrem eigenen Depot oder bestellt diese bei externen Zulieferern (vor allem Stagen bei Möbeln, Teppichen und ähnlichen größeren Einrichtungsgegenständen). Zudem sind oft kleinere Maler- und/oder Tapezierarbeiten notwendig. Auch diese werden fachgerecht vergeben und ausgeführt. Alle diese Maßnahmen sind bereits im Angebotspreis enthalten, sodass auf sicherer Grundlage kalkuliert werden kann.

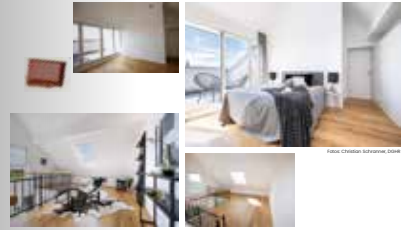
Nach der Umgestaltung können dann hervorragende Objektfotos der „gestagerten“ Räume



für Print und Internet gemacht werden. So verhilft Home Staging schon vor der Besichtigung zu mehr Interessenten.

Beim aktuellen Objekt hat das bestens funktioniert: Mit über 120 Interessenten gleich zu Beginn der Vermarktung hat auch Makler Meene nicht gerechnet. Daher folgte eine harte Selektion. Von den ersten sechs Interessenten, die Besichtigungstermine vereinbarten, wollten fünf kaufen. Was nur im Interesse der Eigentümer musste Meene zu einer kleinen Überraschung auflaufen.

www.igfr.info.de



...so verhilft Home Staging schon vor der Besichtigung zu mehr Interessenten.

www.igfr.info.de

Foto: Christian Schmitt, D&D

**60 SEITEN
KOSTENLOS FÜR
MITGLIEDER**



Die Verbräuche und Angaben haben nichts mit dem Gebäudeenergieausweis zu tun. Bei der Kohlendioxidabgabe kommen die tatsächlichen Emissionen der fossilen Brennstoffe zum Tragen. Die Betriebskostenabrechnung für 2023 muss spätestens am 31. Dezember 2024 den Mietern vorliegen. Versäumt es der Vermieter oder Verwalter die CO₂-Kosten zu splitten oder ist seine Berechnung fehlerhaft, darf der Mieter in der Betriebskostenabrechnung seinen Heizungsanteil um drei Prozent kürzen. Dieses Recht gilt zusätzlich zu den in der Heizkostenabrechnung erlaubten Kürzungsrechten.

Vermieter müssen ferner berücksichtigen, dass die CO₂-Abgabe jedes Jahr steigt. Zum Jahresanfang 2024 kletterte sie für Gas und Heizöl, aber auch Diesel und Benzin von 30 Euro auf 45 Euro pro Tonne. Ab 2025 erhöht sie sich auf 55 Euro, 2026 soll sie auf einen Betrag zwischen 55 und 65 Euro steigen. Ab 2027 wird der EU-Emissionshandel auf die Sektoren Verkehr und Gebäude ausgeweitet (ETS II). Dann sollen sich die CO₂-Preise frei am Markt bilden. Experten rechnen damit, dass die Abgabe dann stärker steigt.

Eine beispielhafte Kostenaufteilung für eine aktuelle Nebenkostenaufstellung könnte folgendermaßen aussehen: Der Kohlendioxid-Ge-

samtausstoß eines Gebäudes mit einer Gesamtwohnfläche von 1.000 Quadratmetern liegt pro Jahr bei 29.000 Kilogramm. Somit beläuft sich der Ausstoß pro Quadratmeter auf 29 Kilogramm. Im Zehnstufenmodell liegt der Verbrauch damit knapp im Mittelfeld: Der Vermieter muss demnach 40 Prozent der Emissionsabgabe bezahlen, seine Mieter insgesamt 60 Prozent. Bei einem CO₂-Preis von 30 Euro pro Tonne ergibt dies folgende Beträge: 29 Tonnen mal 30 Euro ergibt 870 Euro für das Gebäude; davon entfällt auf den Vermieter 40 Prozent (348 Euro), die Mieterschaft trägt 60 Prozent (522 Euro). Dieser Mieterbetrag muss abschließend auf die einzelnen Mietwohnungen (Quadratmeterzahl, anteiliger Verbrauch) aufgeteilt und in der Nebenkostenabrechnung aufgeführt werden.

Von der Kohlendioxid-Abgabe ausgenommen sind Pelletheizungen und Wärmepumpen. Pellets werden aus Holz und damit einem nachwachsenden Rohstoff hergestellt. Wärmepumpen werden mit Strom betrieben. Auch wenn der Strom keinesfalls aus nichtfossilen Energien wie Solar oder Wind gewonnen wird, fällt er nicht unter das Aufteilungsgesetz. Kommen in einem Wohngebäude hybride Modelle zum Einsatz, etwa ein Mix aus Wärmepumpe und Gasanlage, die zu Spitzenlastzeiten anspringt, dann muss nur der Anteil der fossilen Gasemissionen berücksichtigt und aufgeteilt werden.

Besonderheiten: Gas wird zum Kochen verwendet, Mieter mit eigenem Versorgervertrag

Es gibt verschiedene Fälle, bei denen von der Aufteilung gemäß dem Zehnstufenmodell abgewichen werden kann. Lässt sich bei einem Denkmalgebäude beispielsweise die Fassade nicht dämmen, die Wärmetechnik jedoch modernisieren, dann reduziert sich der Vermie-

teranteil um die Hälfte. Anstatt dass er beispielsweise einen errechneten CO₂-Kostenanteil von 60 Prozent trägt, muss er nur 30 Prozent übernehmen. Verboten Milieuschutzsatzungen größere Modernisierungsvorhaben oder gibt es einen Anschlusszwang an eine bestimmte Versorgungsart, die einen Energiewechsel unmöglich macht, minimiert sich ebenfalls der Vermieteranteil der Emissionsabgabe.

Weitere Ausnahmen gelten für Häuser mit maximal zwei Wohnungen, von denen eine der Vermieter bewohnt, die andere ein Mieter. Ferner sind Spezialimmobilien wie Alters- und Pflegeheime, Studierenden- und Lehrlingsheime von der Regel ausgenommen. Ebenso wie Gebäude, die vor dem 1. Juli 1981 bezugsfertig geworden sind und in denen Nutzer ihren Wärmeverbrauch nicht beeinflussen können. Nutzt ein Mieter das Gas nicht nur für Heizen und Warmwassererzeugung, sondern auch zum Kochen und Backen, ist sein CO₂-Erstattungsanspruch um pauschal fünf Prozent zu kürzen.

Viele Mieter mit Gasetagethermen haben ihre Versorgerverträge direkt mit den Anbietern geschlossen. Der Vermieter kennt keine Verbräuche und Emissionen. In diesem Fall muss der Mieter den Vermieteranteil gemäß dem Zehnstufenmodell ausrechnen und gegenüber seinem Vermieter geltend machen. Ab dem Zeitpunkt der Brennstofflieferung oder Lieferrechnung bleiben ihm sechs Monate Zeit. Ratsam ist, eine Kopie beziehungsweise ein Foto der Brennstoffrechnung mit samt CO₂-Abgabehöhe als Beleg beizulegen.

Der Mieter ist nicht verpflichtet, den Kostenanteil, den sein Vermieter tragen muss, geltend zu machen. Der Vermieter steht zudem nicht in der Pflicht, seinen Mieter auf diese Bringschuld aufmerksam zu machen.

Der Vermieter kann entscheiden, wie er mit der Forderung umgeht: Zahlt der den Betrag direkt aus oder berücksichtigt er ihn bei der nächsten Betriebskostenabrechnung. Eine klare Vereinbarung kann im Mietvertrag getroffen werden beziehungsweise als Zusatzvereinbarung zu einem bestehenden Mietvertrag.

Nutzt der Selbstversorger-Mieter die Brennstoffe nicht nur privat, sondern betreibt damit auch Geräte zu gewerblichen Zwecken, ist eine Anrechnung gemäß dem Zehnstufenmodell nur möglich, sofern es hierfür separate Messstellen gibt. Apropos: Bei Gewerbeflächen gilt,



Bei Gewerbeflächen gilt,

dass sich Vermieter und Mieter die CO₂-Kosten fifty-fifty teilen, falls im Mietvertrag keine andere Vereinbarung getroffen wurde.

dass sich Vermieter und Mieter die CO₂-Kosten fifty-fifty teilen, falls im Mietvertrag keine andere Vereinbarung getroffen wurde. Der Gesetzgeber spricht von einem Gewerbegebäude im Sinne des CO₂KostAufG, sofern mindestens die Hälfte der Fläche gewerblich genutzt wird. Allerdings soll im Gewerbe-sektor ab 2025 ein ähnliches Stufenmodell in Kraft treten wie für Wohnobjekte. Details dazu sind noch nicht bekannt.

Werden in einer Eigentümergemeinschaft alle Einheiten von selbstnutzenden Wohnungseigentümern bewohnt, ist der Verwalter nicht verpflichtet, CO₂-Kosten einer Zentralheizung, die etwa mit Heizöl betrieben wird, in der Jahresabrechnung auszuweisen. Etwas anderes gilt für vermietete Eigentumswohnungen. Dann sind Erfassung und Kostensplit mit den Mietern verpflichtend.

Bei allen Detailvereinbarungen, die im CO₂KostAufG getroffen wurden, so ergeben sich doch einige Fragen, die sich im Arbeitsalltag von Maklern und Verwaltern stellen könnten und auf die auch Juristen (noch) keine Antwort haben. So ist unklar, ob die Ansprüche eines Mieters mit separatem Versorgervertrag auf Erstattung des CO₂-Vermieteranteils verjährt. Und was passiert bei seinem Auszug? Der Mieter hat die gesamten CO₂-Kosten beglichen, aber dem Vermieter noch nicht weiterberechnet. Kann er das noch nach seinem Auszug machen?

Auch auf den Umgang mit den anteiligen Kosten beim Mieterwechsel wird im Gesetzestext nicht eingegangen. Bei größeren Nebenkosten-nachzahlungen, auch infolge der CO₂-Abgabe, sollte der Vermieter das Recht haben, bei der Rückerstattung einen realistischen Betrag der Mietkaution einzubehalten. Explizit geregelt ist dies im Gesetz jedoch nicht.

Makler und Verwalter, die mit der Wohnungsvermietung befasst sind, sollten das Thema ansprechen, um eine gütliche Einigung zwischen Vermieter und Mieter zu erzielen. [Von Bernhard Hoffmann](#)



SERIE: ANDERE LÄNDER, ANDERE MAKLER – IRLAND (1)

Vom Bodensee auf die Grüne Insel

David Speicher aus Steißlingen bei Konstanz hat den Sprung von Deutschland nach Irland geschafft – zunächst als Verkäufer von Fertighäusern, dann als Hausverwalter und seit gut zwei Jahren als Immobilienmakler. Der nachfolgende Beitrag beleuchtet, wie ihm das gelungen ist, warum der Markt dort attraktiv ist und warum man sich vor einer Pint Guinness nicht scheuen sollte, wenn man vor Ort Geschäfte machen will.

Nur mühsam schaffen es die Sonnenstrahlen durch den die-sigen Himmel über Greystones, einem malerischen Küstenstädtchen mit knapp 20.000 Einwohnern, gelegen an den Gestaden der Irischen See. Die See ist heute etwas rauer als sonst, die Wellen spülen die weiße Gischt an den beigefarbenen Sandstrand, am Horizont tanzen weiße Segelboote auf den Wellenkämmen. So oder so ähnlich ist der typische Ausblick von David Speicher, wenn er aus dem Fenster seines Büros schaut. „Im Jahr 1997 hat es mich hierher verschlagen, eigentlich wollte ich nur ein halbes Jahr bleiben, um als Schreiner Lebens- und Arbeitserfahrung in Irland zu sammeln.“ Doch Speicher blieb, der Liebe wegen, erst in Tullamore, wo ein auch hierzulande berühmter Whiskey hergestellt wird, dann in Greystones, wo er seit 14 Jahren lebt und arbeitet.

Fertighaus-Verkäufer, Hausverwalter und nun auch Immobilienmakler: David Speicher.



”

Im Jahr 1997 hat es mich hierher verschlagen, eigentlich wollte ich nur ein halbes Jahr bleiben ...





DHH = Doublehousehalf?

Anfänge im Fertighausvertrieb

Als er im Jahr 2000 ein eigenes Haus in Irland bauen wollte und hierfür ein deutsches Bauunternehmen suchte, kam er mit der Fertighausfirma Frankenland in Kontakt. Diese zeigte sich interessiert am irischen Markt und übertrug ihm kurzerhand die Generalvertretung für die Grüne Insel. Das Geschäft lief einige Jahre gut, doch die Finanzkrise 2008 bedeutete das Ende des Fertighausbooms. In den Folgejahren stieg Speicher dann selbst ins Baugeschäft ein und war auch als Bauträger aktiv: So kaufte er nicht nur renovierungsbedürftige Häuser und setzte sie durch seine eigene Baufirma instand, sondern akquirierte auch Grundstücke für Neubauprojekte im Bereich Mehrfamilienhäuser. Die Verwaltung der Wohneinheiten übernahm er in der Folge oftmals selbst, sodass er sich in diesem Bereich über die Jahre ein wichtiges Standbein aufbaute. „Aktuell kümmere ich mich um ca. 150 Wohneinheiten, meistens Mehrfamilienhäuser. Zu meinen Aufgaben gehören die Abrechnung der Nebenkosten, Versicherungen, Gartenarbeiten und Reparaturen sowie Neuvermietungen.“

Bachelor im Bereich Real Estate and Property Management

Da in Irland die Tätigkeit als Makler und Grundstücksverwalter gesetzlich streng geregelt ist und er ins Vermittlungsgeschäft einsteigen wollte, fasste er im Jahr 2019 den Entschluss, eine Maklerlizenz zu erwerben. Hierfür musste er noch einmal die Schulbank drücken. „Zwei-

einhalb Jahre musste ich dafür jeden Samstag an die Uni, es war ein Training on the Job“, erinnert er sich. Doch das Büffeln hat sich gelohnt: Heute besitzt Speicher sämtliche der vier in Irland anerkannten Kategorien (A-D) im Immobilienbereich: Auktion, Bewertung, Verkauf und Verwaltung und ist damit im irischen Maklerregister, dem sogenannten „Blue Book“, eingetragen. Allein das macht ihn – neben seinem Status als deutscher Einwanderer – schon zu einem Exoten in der Branche, denn die meisten seiner Kollegen hätten lediglich eine Lizenz für den Verkauf und die Bewertung von Immobilien, so Speicher. Dank seines B. A. an der Universität Redding, England, dessen Qualifikation europaweit anerkannt ist, ist er nun ein auch in Rechtsfragen und Kontrollpflichten bestens geschult: „Das reicht von den Pflichten und Rechten des Eigentümers, der korrekten Berechnung von Anteilen Einzelner am Gesamteigentum bis hin zur Meldepflicht des Maklers bei einem Verdacht auf Geldwäsche, die besonders im Immobilienbereich stark kontrolliert wird.“ Damit sein Wissen aktuell bleibt, muss er aufgrund der Anforderungen der PSRA (Property Services Regulatory Authority), der irischen Aufsichtsbehörde für



Es ist in Irland eher die Ausnahme, dass individuell gebaut wird. Entsprechend hoch ist der Anteil der Verwaltung ...





„Zweieinhalb Jahre musste ich dafür jeden Samstag an die Uni ...“

das Maklerwesen, jährlich Fortbildungen im Umfang von 40 Stunden besuchen. Der Staat schreibt jedes Jahr drei Veranstaltungen vor, von denen er sich zwei aussuchen kann. Was die Verbände angeht, gibt es zwei wichtige Vereinigungen, die SCSi sowie die IPA. „Diese Branchenverbände sind nicht nur für die Vertretung der Maklerinteressen zuständig, sondern erstellen auch Gutachten, beispielsweise bei Streitigkeiten im Erbfall. Die Mitgliedschaft in diesen Verbänden ist für die Ver-

käufer ein wichtiges Gütesiegel, kostet aber auch relativ viel“, so Speicher.

Drei Standbeine: Verwaltung, Verkauf und Vermietung

Seine Maklerfirma DS 22 Estate Agency & Property Management gründete er dann 2022 mit den Schwerpunkten Verkauf, Vermietung sowie Immobilienverwaltung. Der Bereich Verwaltung umfasst vorrangig Wohnanlagen, Mehrfamilien-



JETZT DEKRA-SACHVERSTÄNDIGE/R FÜR IMMOBILIENBEWERTUNG WERDEN

8 Schulungstage - 2 relevante Abschlüsse

Kooperationspartner von **DEKRA**



SPRENGNETTER



Oder lassen Sie sich kostenfrei beraten unter 02641 827-3003

häuser sowie Geschäftsobjekte in Gewerbegebieten. „In die Immobilienverwaltung bin ich damals eher zufällig hineingerutscht. Hierbei geht es neben der Verwaltung oftmals auch um den Verkauf ganzer Apartmentblöcke oder Wohnsiedlungen. Mehr als 80 Prozent des Wohngebäudebestands entfallen auf solche Siedlungen, die alle fast identisch aussehen. Es ist in Irland eher die Ausnahme, dass individuell gebaut wird“, so Speicher. Entsprechend hoch ist der Anteil der Verwaltung am Gesamtumsatz: Im vergangenen Jahr machte er etwa zwei Drittel (inklusive Vermietung) aus, während der Verkauf etwa ein Drittel beisteuerte. Um seinen Verwaltungskunden auch einen guten Hausmeister-



Key Facts zur Farm von David Speicher in Irland

Firma: DS 22 Estate Agency & Property Management

Ort: Greystone (ca. 30 km südlich von Dublin)

Gründungsjahr: 2019

Qualifikation: Bachelorabschluss (UK/Irland), Titel: BSc (Honours) Real Estate and Property Management, weiterer Abschluss in Projektmanagement, Ausbildung zum Schreiner

Lizenzen:

A: Auctioneers (Auktionator – nicht nur von Immobilien sondern generell – z.B. auch Kunst Gegenstände, Tierbestand (Pferde, Rinder etc. Versteigerung etc.)

B: Sales (Verkauf)

C: Lettings (Vermietung)

D: Management (Immobilienverwaltung)

„Blue Book“ Immobilienwertschätzer

Büros: 1

Anzahl Mitarbeiter: 2 (Backoffice sowie Haustechnik/Bau/Inneneinrichtung)

Aktivitäten des Unternehmens: Haus- und Wohnungsvermittlung, Hausverwaltung, Grundstücke

Anzahl verwaltete Wohneinheiten: ca. 150

Preis pro Quadratmeter Haus: ca. 5.000 Euro/m² (Nähe zu Dublin)

Preis pro Monat für eine 3-Zimmer-Wohnung: ca. 2.000 Euro

Provisionsatz Verkauf: 1,2-1,5 Prozent (offiziell 1,5 Prozent, wird gerne nachverhandelt) zzgl. ca. 500 Euro Marketinggebühr sowie 100 Euro für das Verkaufsschild

Provisionsatz Vermietung: 6-12 Prozent der Jahresnettomiete (es gibt auch Fixpreismodelle)

Anzahlung bei Auktion durch den potenziellen Verkäufer: 1 Prozent des gebotenen Kaufpreises (ca. 5.000 Euro im Schnitt)

service anbieten zu können, beschäftigt Speicher einen Vorarbeiter, der als Maurer und Schreiner tätig ist und die Arbeit der Fremdfirmen überwacht. Zudem hat er mit Susan Mc Enroy eine Angestellte für das Backoffice und die Buchhaltung. Das Fertighausgeschäft hat Speicher übrigens nicht ganz aufgegeben: „Ich habe noch immer Verbindungen zu dem Unternehmen und habe selbst ja schon am Aufbau von über 70 Häusern mitgewirkt. Da fragen auch heute noch Leute an, sowohl für Fertig- als auch Massivhäuser.“ Zwar könnten die Preise nicht mit den heimischen Anbietern mithalten, doch gebe es im Premiumbereich eine stabile Nachfrage. Zudem genossen deutsche Produkte in Irland einen guten Ruf, die Kunden erwarteten dafür aber auch eine schlüsselfertige Qualität.

Internationales Umfeld mit vielen Deutschen

Zu diesem Kundenkreis zählen neben den Iren auch die mehr als 10.000 Deutschen, die dauerhaft in Irland wohnen, davon viele im nur 30 Kilometer entfernten Dublin und der angrenzenden Metropolregion. „Man trifft sich regelmäßig und baut sich so ein Netzwerk auf. Es gibt zum Beispiel die deutsche Schule St. Kilian in Dublin, aber auch über die Außenhandelskammer knüpfe ich Kontakte“, so Speicher. Generell ist das Land für ausländische Arbeitskräfte attraktiv. Dies primär deshalb, weil Irland für viele Technologiefirmen wie Google, Microsoft, LinkedIn und Apple ein wichtiger Standort ist: Der Gewerbesteuersatz ist mit 12 Prozent sehr niedrig, die Gründung eines Unternehmens ist einfach und es gibt viele junge und gut ausgebildete Fachkräfte.



Diese Woche haben wir eine Zwei-Schlafzimmer-Wohnung eingestellt, 1.995 EUR Kaltmiete, was dafür ein marktüblicher Preis ist. Nach 10 Minuten hatte ich über 200 E-Mail-Anfragen in meinem Postfach ...

Angesichts der im ersten Teil des Beitrags beschriebenen Nachfragesituation rund um die prosperierende Hauptstadt Dublin ist es kein Wunder, dass das Preisniveau in seiner Form relativ hoch ist: Etwa 5.000 EUR pro Quadratmeter müssen Käufer zahlen, wenn sie ein Haus oder eine Wohnung in der Gegend rund um Greystones erwerben wollen. Das Städtchen verfügt über den letzten Anschlusspunkt der S-Bahn nach Dublin und ist daher für Pendler äußerst attraktiv. Doch nicht nur die Hauspreise sind hoch (z. B. Doppelhaushälfte mit drei Schlafzimmern und zwei Bädern in Greystones ca. 475.000 EUR), auch die Mieten gehen durch die Decke, denn das Angebot kann mit der Nachfrage nicht ansatzweise Schritt halten: „Diese Woche haben wir eine Zwei-Schlafzimmer-Wohnung eingestellt, 1.995 EUR Kaltmiete, was dafür ein marktüblicher Preis ist. Nach 10 Minuten hatte ich über 200 E-Mail-Anfragen in meinem Postfach, nach einer Stunde waren es mehr als 800“, so Speicher. Deutlich günstiger seien Immobilien und Mietwohnungen nur abseits von Dublin und Umgebung, beispielsweise in den eher ländlichen Gebieten Midland sowie im Westen und Norden der Insel. Interessanter Fun Fact: Die Iren interessieren sich bei der Bewertung von Immobilien weniger für die Zahl der Quadratmeter (ein Standardhaus hat im Durchschnitt zwischen 80 und 120 Quadratmeter), sondern die Anzahl der Schlafzimmer und Bäder. „Daher annonciert man beispielsweise eher ein 3-Schlafzimmer-Haus mit zwei Bädern oder eine 2-Schlafzimmer-1-Bad-Wohnung“, so der Kollege. Diese Eigenheit führe oftmals aber auch dazu, dass in viel zu kleine Räume ein weiteres Schlafzimmer „reingedrückt“ werde, in das jedoch gerade ein kleines Bett und eine Kommode passten. ◀

Im zweiten Teil erfahren Sie mehr über die aktuelle Marktlage, die Provisionsätze sowie die typischen Abläufe und Voraussetzungen bei einem Immobilienverkauf auf der Grünen Insel.



// Der Maklergalgen lässt sich leicht in 3 Teile zerlegen und passt bequem in jeden Kofferraum.

SICHTBARKEIT, DIE SICH VERKAUFT

OBJEKTWERBUNG IM VORGARTEN

Unterstützen Sie Ihre Immobilienvermarktung mit unserem praktischen Vermarktungstools wie Maklergalgen, Faltschilder oder Werbebannern.

MAKLERSHOP

der-maklershop.de



ADmotive KG
Hauptstraße 10
63303 Dreieich

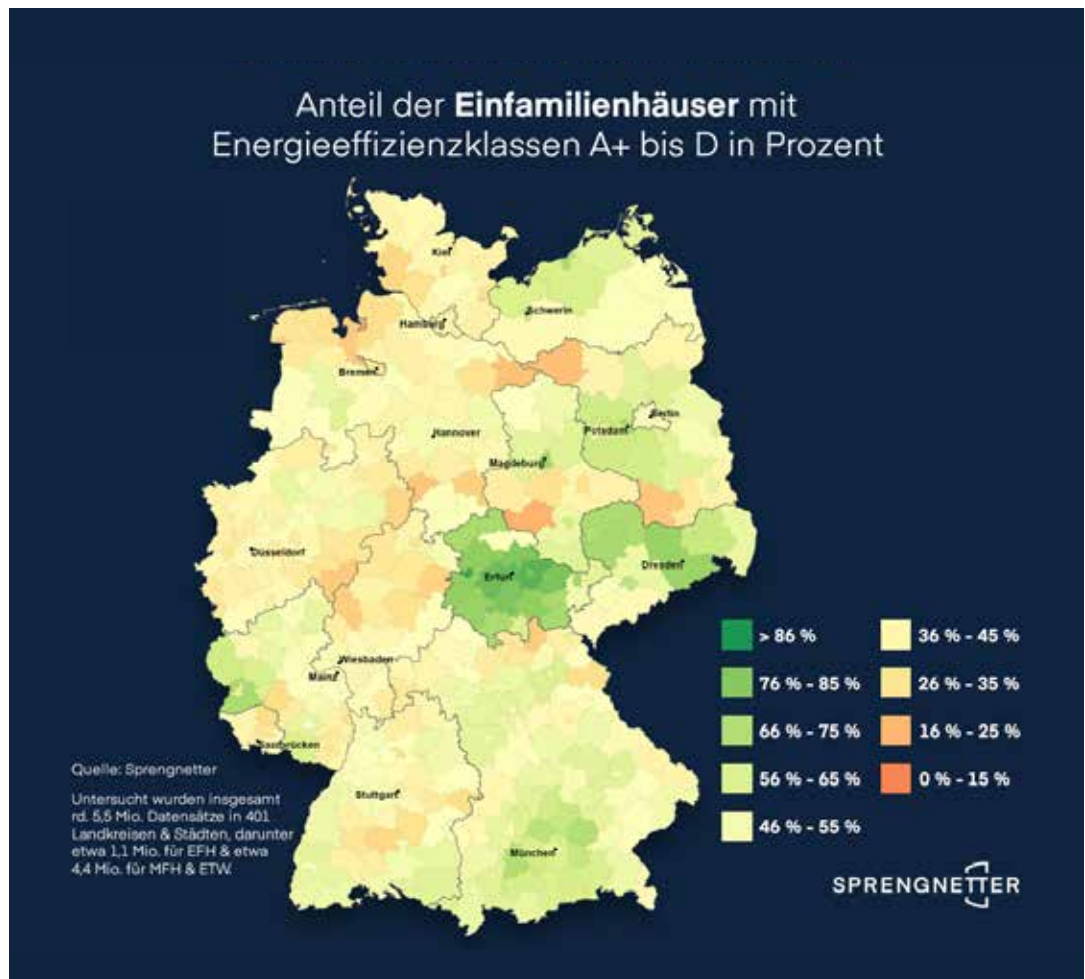
STUDIE ENERGIEBILANZ

Deutschland-Studie zeigt: Der Osten ist grün

Der energetische Modernisierungsbedarf von Wohnimmobilien ist in Westdeutschland höher als in Ostdeutschland.

Dies ergibt eine aktuelle Sprengnetter-Studie. Im Rahmen der Untersuchung wurde geprüft, wie die Energiebilanz bundesdeutscher Wohnimmobilien aussieht und ob sich die Häufigkeitsverteilungen der einzelnen Energieeffizienzklassen regional unterscheiden.

Dabei hat sich insbesondere bei Mehrfamilienhäusern gezeigt, dass der Osten deutlich „grüner“ ist als der Westen. Als „grün“ gelten in dieser Studie die Energieeffizienzklassen A+ bis D. „Die Ost-West-Verteilung dürfte insbesondere daran liegen, dass nach der Wiedervereinigung in Ostdeutschland beträchtliche Mittel für die Modernisierung und Sanierung von Gebäuden bereitgestellt wurden, während die Sanierungsmaßnahmen in Westdeutschland sukzessive fortschreiten“, erläutert CEO Jan Sprengnetter.





Mehrfamilienhäuser

Der Hintergrund

Untersucht wurden insgesamt rund 5,5 Millionen Datensätze in 401 Landkreisen und Städten, darunter etwa 1,1 Millionen für Einfamilienhäuser und etwa 4,4 Millionen für Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen wurden in einer Objektart (als Mehrfamilienhaus bezeichnet) zusammengefasst, da Energieeffizienzwerte generell nicht für einzelne Wohnungen, sondern immer für ganze Gebäude ermittelt werden. Als „grün“ gelten in dieser Untersuchung Immobilien, die in die Energieeffizienzklasse A+ bis D eingruppiert werden, „braun“ steht für die Energieeffizienzklassen E bis H. Die energetische Sanierung „brauner“ Immobilien erweist sich zumeist als wirtschaftlich sinnvoll und zahlt besonders gut auf das 1,5 Grad-Ziel ein. Dieses wurde im Rahmen des 2015 geschlossenen Pariser Klimaschutzabkommens definiert und besagt, dass der globale Temperaturanstieg höchstens 1,5 Grad Celsius im Vergleich zur vorindustriellen Zeit betragen soll.

Die Energiebilanz bundesdeutscher Mehrfamilienhäuser

Über ganz Deutschland betrachtet besteht bei 43 % der Mehrfamilienhäuser erhöhter energetischer Modernisierungsbedarf. Im Schnitt ist der Bedarf in Ostdeutschland und in Südbayern am geringsten. Das zeigt sich auch, wenn man sich die Top-5-Landkreise mit einem Anteil grüner Mehrfamilienhäuser von 85 % und mehr anschaut, die allesamt in Ostdeutschland liegen. Suhl ist hier mit 94 % absoluter Spitzenreiter, dicht gefolgt von der Hansestadt Rostock (92 %), Eichsfeld (91 %), Uckermark (90 %) und Cott-

bus (89 %). Die Flop-5-Landkreise mit einem prozentualen Anteil grüner Immobilien von weniger als 40 % sind Wilhelmshaven (18 %), Wesermarsch (31 %), Wunsiedel im Fichtelgebirge (31 %), Stadt Pirmasens (35 %) und Mönchengladbach (36 %). Diese liegen alle in Westdeutschland.

Die Energiebilanz bundesdeutscher Einfamilienhäuser

Differenzierter zeigt sich das Bild bei der Betrachtung der Energiebilanz bundesdeutscher Einfamilienhäuser. Insgesamt besteht bei 54 % der analysierten Einfamilienhäuser erhöhter energetischer Modernisierungsbedarf, es ist jedoch kein klares Ost-West-Gefälle erkennbar. „Vielmehr fallen die Regionen entlang der Ostseeküste, das Umland von Berlin und München, Thüringen und große Teile von Sachsen als besonders grün auf“, so Jochem Kierig, Bereichsleiter Research & Development, zu den Untersuchungsergebnissen. Als Top-5-Landkreise mit einem prozentualen Anteil grüner Einfamilienhäuser von über

85 % hat das Analyseteam von Kierig die Hansestadt Eisenach (96 %), Weimarer Land (92 %), Erfurt (91 %), Gotha (90 %) und Saale-Holzland-Kreis (89 %) identifiziert. Ebenfalls alles Regionen in Ostdeutschland. Die Flop-5-Landkreise mit unter 30 % grünen Immobilien sind Bremerhaven (23 %), Prignitz (25 %), Kronach (28 %), Emden (29 %) und Mansfeld-Südharz (29 %).



In Essen, Stuttgart, Köln und Hamburg

besitzen über 40 % der Mehrfamilienhäuser eine Energieeffizienzklasse von E oder schlechter und gelten damit als braune Immobilien.

Die Energiebilanz deutscher Großstädte: Spitzenreiter Leipzig

Gesondert unter die Lupe genommen hat das Analyseteam die zehn größten Städte Deutschlands, nämlich Berlin, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Leipzig, München und Stuttgart. „Im Städteranking liegt die ostdeutsche Großstadt Leipzig mit einem Anteil grüner Mehrfamilienhäuser von rd. 83 % weit vor den anderen Großstädten“, so Kierig. So landet Leipzig im Vergleich zu den anderen 400 analysierten Städten und Landkreisen auf Platz 15 bei der Betrachtung der Energiebilanz der Mehrfamilienhäuser. Weit abgeschlagen dahinter: Dortmund und Düsseldorf; hier besteht bei etwa 50 % der Mehrfamilienhäuser energetischer Modernisierungs-





Mehrfamilienhäuser

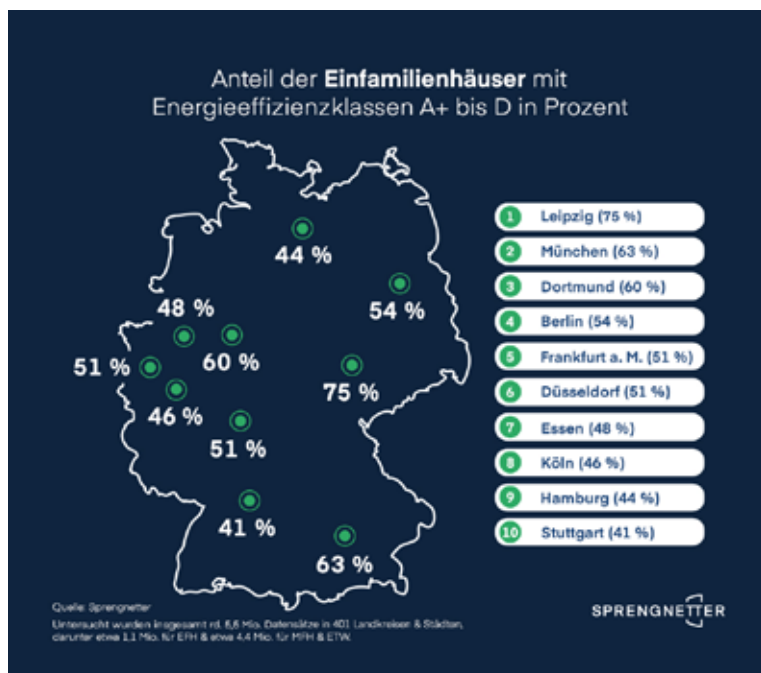
bedarf. Auch in Essen, Stuttgart, Köln und Hamburg besitzen über 40 % der Mehrfamilienhäuser eine Energieeffizienzklasse von E oder schlechter und gelten damit als braune Immobilien. Die weiteren Zahlen für die zehn größten Städte Deutschlands entnehmen Sie bitte den Grafiken.

Datenbasis

Ausgewertet wurden insgesamt rund 5,5 Millionen Datensätze in 401 Landkreisen, darunter etwa 1,1 Millionen für Einfamilienhäuser und etwa 4,4 Millionen für Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen wurden in einer Objektart (als Mehrfamilienhaus bezeichnet) zusammen-



Einfamilienhäuser



gefasst, da die Energieeffizienzwerte nicht für einzelne Wohnungen, sondern immer für ein ganzes Gebäude ermittelt werden.

Bei den Datensätzen handelt es sich um Angebotsdaten von ImmoScout24 (sowohl Mietangebote als auch Kaufangebote) aus den letzten zehn Jahren, in denen jeweils auch die Energieeffizienzklasse angegeben wurde.

Methodik

Für die Untersuchung wurde die Datengrundlage für das Sprengnetzer-Energieeffizienzklassen-Screening (EEK-Screening) analysiert. Mit dem EEK-Screening ist es möglich, für jede Wohnimmobilie in Deutschland die Energieeffizienzklasse mit hoher Bestimmtheit zu schätzen. Das EEK-Screening wird insbesondere von Banken, Versicherern, Asset Managern und der Wohnungswirtschaft eingesetzt, um die Energieeffizienz und die CO₂-Äquivalente der Gebäude in ihren Portfolien zu bestimmen. Dies dient der Umsetzung des EU-Maßnahmenpakets zu Sustainable Finance, des europäischen Green Deal und des deutschen Klimaschutzgesetzes.

Makler-Büros Gesucht

- ✓ **Top Provisionen**
- ✓ **Ausgewählte Immobilien für ausgewählte Kunden**
- ✓ **Regionale Exklusivität garantiert**
- ✓ **Marketingmittel für Sie individualisiert**
- ✓ **Schulungen & regelmäßige Informationen**



**Jetzt Termin
vereinbaren**

Unser Team



Georg Ortner
CEO



Michael Gorka
CFO



Etienne Fakler
CTO



Arnd Hannecke
Immobilienmakler

www.investdubai.de



SERIE ERBBAURECHT (TEIL 2)

Erbpacht: Eine eierlegende Wollmilchsau?



Behält der bisherige Eigentümer das Grundstück als Erbpachtgeber, kann er die Wohnungen in Teileigentum umwandeln und im Erbbaurecht veräußern.“

Werden bebaute Grundstücke in Erbbaurechte überführt, eröffnen sich viele Chancen. Die Häuser werden erschwinglicher, die Zielgruppe größer und es ist Liquidität für notwendige Sanierungen vorhanden. Warum eine Umwidmung in Erbpacht bei vielen Verkaufsfällen eine Alternative sein kann, zeigt der zweite Beitrag der Artikelserie.

Die wichtigste Erbpacht-Zielgruppe besteht aus älteren Eigentümern, deren Kinder ausgezogen sind und für die das Eigenheim zum Ballast wird, weil die Wohnfläche zu groß für zwei ist oder größere Sanierungen anstehen. Dieser Fall wurde im ersten Teil der Serie besprochen (siehe IMMOBILIEN-PROFI Kompakt 142).

Eine Umwidmung bestehender Eigentumsverhältnisse in Erbpacht ist jedoch auch in weiteren Fällen denkbar, die auf den ersten Blick weniger nahe liegen. Das gilt beispielsweise für Mehrfamilienhäuser oder Objekte, in deren Erdgeschoss sich ein Ladenlokal befindet. Solche Gebäude sind zumeist schwer vermittelbar, vor allem in Nebenlagen. Das Problem ist der Gewerbeanteil. Er mindert den Kaufpreis, weil gewerbliche Flächen von Banken und Kaufinteressenten als zusätzliches Risiko gesehen

werden. Gewerbemietverträge sind einfacher zu kündigen, bei Mieterwechseln müssen unter Umständen Leerstand- und mietfreie Anfangsphasen eingerechnet werden.

„Dabei kann dieser vermeintliche Nachteil in einen Vorteil umgemünzt werden. Das gilt beispielsweise für Ladenbesitzer, die ihre Fläche kaufen wollen. Oft findet man in B-Lagen Weinhandlungen, Optiker, Friseur oder Kosmetikstudios, die dort seit vielen Jahren ansässig sind. Sind sie erfolgreich, umtreibt die Händler oft die Angst vor Mietsteigerungen. Sie befürchten, dass der Vermieter ihren Geschäftserfolg irgendwann ausnutzen könnte“, erläutert Makler Ludger Tenk. Er befasst sich seit vielen Jahren mit Erbbaurechten, vor allem mit der Umwandlung klassischer Besitzverhältnisse in Erbbaurechtsverträge. Vor wenigen Monaten hat er sich aus seinem gleichnamigen Maklerunternehmen im münsterländischen Borken zurückgezogen, um sich ganz seinem „Hobby“, dem Erbbaurecht zu widmen.

Solche Gewerbemietnehmer sind häufig bereit, ihr Ladenlokal zu erwerben, um mehr Sicherheit zu haben. Geschieht dies mit dem Erbbaumodell, haben sie einen überschaubaren Kaufpreis. „Außerdem ist das Restgebäude befreit von diesem vermeintlichen Malus der Gewerbeflächen“, so Tenk. Für die darüberliegenden Wohnungen sind verschiedene Modelle denkbar, je nach Zustand, Nachfrage und Liquidität des Eigentümers beziehungsweise Erbpachtgebers.

Experte Tenk führt aus: „Behält der bisherige Eigentümer das Grundstück als Erbpachtgeber, kann er die Wohnungen in Teileigentum umwandeln und im Erbbaurecht veräußern.“ Sind nur kleine Renovierungsarbeiten nötig, sollte er diese durchführen, um hierfür einen höheren Quadratmeterpreis für die Wohnungen zu erzielen. Stehen hingegen größere Maßnahmen an, wie energetische Ertüchtigungen oder ein Heizungstausch und ihm fehlen finanzielle Ressourcen, wird es angeraten sein, daraus ein Entwicklungsprojekt mit Erbbaurechten zu schnüren und an einen Anleger zu verkaufen. Dabei sollte er verschiedene Vorarbeiten leisten, etwa die Möglichkeit von Dachausbauten prüfen, Bauvoranfragen stellen und Baugenehmigungen beantragen etc. Der Eigentümer sollte Experten hinzuziehen wie einen Energieberater, einen Anwalt, Makler sowie einen Steuerberater. Letzteren auch deshalb, weil durch die Umwandlung in Teileigentum die Gefahr besteht, dass die privaten Erbbaugeber gewerblichen Grundstückshandel betreiben, je nachdem wie viele Wohnungen sie in welcher Zeitspanne veräußern.



In vielen Ballungsregionen mit hohen Neubaupreisen stockt seit der Zinswende der Abverkauf von Wohnungen und Häusern im Erstbezug. Eine Umwidmung in Erbbaurechte kann eine Lösung sein.

Bei der Vermarktung sei zudem wichtig, so Tenk, dass es gute Visualisierungen der künftigen Wohnungen, der Außenanlagen etc. gibt, um die Anleger und späteren Erbpacht-Wohnungsbesitzer zu überzeugen (siehe hierzu Rechenbeispiele im Kasten). Tenk hat in seinem Berufsleben verschiedene Erbpachtmodelle erfolgreich umgesetzt. In der Regel gingen diese mit einer Wertsteigerung der Immobilie sowie entsprechend höheren Maklerprovisionen einher.

Bei kleineren Projekten, bei denen es dem Eigentümer an Liquidität fehlt, kann dieser das bebaute Grundstück für sich selbst in Erbpacht umwandeln. Das Grundstück verkauft er an einen neuen Erbpachtgeber als risikoarmes Investment. Er selbst wird Erpächter für das Gebäude. Mit den Mitteln aus der Grundstücksveräußerung kann er beispielsweise auf dem Grundstück ein zusätzliches kleines Mietshaus errichten oder das Bestandsgebäude sanieren. Diese Vorhaben sollten im Erbbaurechtsvertrag geregelt werden, nicht zuletzt, da zusätzliche Wohnfläche den Bodenpreis und damit den zu zahlenden Pachtzins erhöht. Vertraglich lässt sich zudem fixieren, dass er das Grundstück nach beispielsweise zehn Jahren vom Erbpachtgeber zu einem um 20 Prozent höheren Preis zurückkaufen kann, falls er möchte. Vielleicht ist dann seine Liquidität dank der zwischenzeitlichen Mieteinnahmen so gut, dass er diesen Schritt gehen kann.

„Wichtig ist, dass für jede Immobilie vorab eine Potenzialanalyse angefertigt und geprüft wird, ob Liquidität für nötige Sanierungen vorhanden ist, ob die Eigentümer daran Interesse haben etc.“, so Experte Tenk. Bei der Aufteilung von einem Gebäude mit einem Eigentümer in Erbpacht mit einem Erbpachtgeber und mehreren Erpächtern erwirtschaftet der Makler überdies unter dem Strich eine höhere Courtage, weil er das Grundstück sowie mehrere Eigentumswohnun-



gen und ein Ladenlokal einzeln in Erbpacht verkauft, anstatt das Mehrfamilienhaus als Ganzes zu veräußern. Wobei angemerkt werden muss, dass der Verkauf von Zinshäusern aufgrund der höheren Zinsen in fast allen Regionen stark zurückgegangen ist. Wer hier mit einer Erbpachtumwandlung ein smartes Produkt schafft, kann trotzdem erfolgreich sein, so Tenks Erfahrung.

Ferner sollte bei der Erbpacht- und Teileigentums- umwandlung sowie dem anschließenden Verkauf der Wohnungen versucht werden, den Wert der späteren Wohnungen zu steigern. Das gelingt durch verschiedene Maßnahmen, die den späteren Wohnkomfort sowie

die Verkaufspreise erhöhen. Im Einzelnen kann das der Einbau eines Aufzugs sein oder die Installation einer Photovoltaikanlage auf dem Dach. Auch die Zuordnung von bisherigen All- gemeinflächen zu Eigennutzungsflächen ist bei einer Umwandlungsplanung sinnvoll. „So kann der Garten als Sondernutzungsrecht der Erdges- chosswohnung zugeteilt werden. Das erhöht den Wert dieser Wohneinheit. Wilde Pkw-Stell- plätze im Innenhof lassen sich in Parkplätze ver- wandeln, die den einzelnen Wohnungen zuge- ordnet und mitverkauft werden“, so Tenk. Auch Anbauten oder Dachausbauten sorgen für eine effizientere Grundstücksnutzung. Sie erhöhen den Gebäudewert sowie den Mietertrag, falls Erbpacht-Eigentumswohnungen fremd vermie- tet werden. Apropos: Für Mietobjekte kann die zu zahlende jährliche Erbpacht, die bei drei bis fünf Prozent des Wohnungswertes liegt, vom Erbpachtnehmer steuerlich geltend gemacht werden.

In vielen Ballungsregionen mit hohen Neubaupreisen stockt seit der Zinswende der Abverkauf von Wohnungen und Häusern im Erstbezug. Eine Umwidmung in Erbbaurechte kann eine Lösung sein. Der Wegfall der (anteiligen) hohen Grundstückskosten reduziert den Kaufpreis, die Immobilie wird dadurch erschwinglicher. Auch für Projekte, die aufgrund der aktuellen Situa- tion auf Eis liegen, können mit einem Erbpacht- modell gestartet und erfolgreich vermarktet werden.

Weil auf diese Weise mehr Menschen mit mitt- leren Einkommen Wohneigentum erwerben können, sie geringere Kauf- und damit Finan- zierungskosten haben, ist Erbpacht außerdem sozial. Erbbaunehmer kommen im Übrigen ebenso wie klassische Immobilienerwerber in den Genuss von Fördermitteln wie die der KfW- Bank. [Von Bernhard Hoffmann](#)

Hinweis: Wer Hilfestellung bei einem Erbpacht- Umwandlungskonzept benötigt, kann sich gerne mit dem Experten Ludger Tenk in Verbin- dung setzen: Telefon (0160) 80 93 246 oder ludger.tenk@t-online.de

Beispielrechnung:

1. Klassischer Verkauf eines Mehrfamilienhauses:

In einer Mittelstadt mit 45.000 Einwohnern wird ein Mehrfamilienhaus aus den 1960er Jahren mit vier Wohnungen angeboten. Jede Einheit verfügt über 78 Quadratmeter Wohnfläche. Auf dem Dach befindet sich eine Photovoltaikanlage. Der Dachboden ließe sich zu einer 70-Quadratme- ter-Wohnung ausbauen. Das Grundstück misst insgesamt 650 Quadrat- meter. Es soll im klassischen Verkauf mit 460.000 Euro angeboten werden.

2. Verkauf nach Umwandlung in Erbpacht:

Grundstücksverkauf an einen konservativen Anleger. Dieser erhält bei einem Erbpachtzins von 3,25 Prozent und einem Bodenwert von 200.000 Euro jährlich eine Pacht von 6.500 Euro. Die Wohnungen werden im Teileigentum angeboten, inklusive Dachgeschoss als fünfte Wohn- einheit. Nach einer Umwandlung liegt der Wert jeder Wohnung bei 60.000 Euro, plus 20.000 Euro für die genehmigte Dachausbaureserve, zusätzlich 20.000 Euro für die Photovoltaikanlage. Der Gesamtwert des Objektes läge bei 480.000 Euro, abzüglich Kosten für Umwandlung in Erbbaurecht, Teilungserklärung, Genehmigungen, sodass in der Summe wieder 460.000 herauskommen.

Der Hebel für eine Wertsteigerung liegt darin, jede Wohnung für circa 90.000 Euro zu veräußern, gegebenenfalls nach Renovierungs- bzw. Sanierungsarbeiten. Das ergibt einen Mehrwert gegenüber einem klassi- schen Verkauf von insgesamt 120.000 Euro. Der anteilige Bodenwert je Wohneinheit liegt bei 40.000 Euro, die abgeleitete Erbpacht bei monatlich circa 108 Euro.

Die bisherigen Eigentümer könnten das Grundstück (als Erbpachtgeber) oder eine Wohnung (als Erbpachtnehmer) behalten.

Wichtig wäre bei einem Teilverkauf, dass anstehende Sanierungskosten Bestandteil des Kaufpreises sind (Angebote für diese Vorhaben ließen sich gemäß Kostenangeboten einpreisen). Das heißt, Erwerber zahlen den Kaufpreis für ihre Wohnung sowie anteilig Kosten der Gesamtsanierung.

Als Zielgruppe kämen Handwerker infrage, die in Eigenleistung das Dach- geschoss ausbauen. Oder bisherige Mieter, die bezahlbares Eigentum erwerben möchten sowie Anleger, die eine kleinere Summe investieren und den Innenausbau in Eigenregie ausführen.



10 x IMMOBILIEN-PROFI pro Jahr

1 IMMOBILIEN-PROFI Abo



+ über 600 Online-Videos

4 zur Wahl



Holen Sie sich Ihr Abo und erhalten Sie 1 Buch gratis dazu.

Abo jetzt!

www.Abo.IMMOBILIEN-PROFI.de

Ich möchte 1 Buch gratis erhalten:

- Erfolgreich Verhandeln (35,- €)
- Immobilien Kaufen Lassen (38,- €)
- Immobilien-Einkauf (38,- €)
- Marketing für Immobilienmakler (38,50 €)

E-Mail: shop@inmedia-verlag.de

oder per Fax: (0221) 168071-29

in-media Verlag & AV-Produktion GmbH

Mohrenstraße 1-3, 50670 Köln

Ja, ich möchte den IMMOBILIEN-PROFI ab der nächsten Ausgabe abonnieren (€ 95,-/Jahr zzgl. MwSt.).

Name

Firma

Adresse/Stempel

Unterschrift

Immobilienbesitz im Alter

Ein Blick in die Statistik der www.LEIBRENTENBOERSE.de, Deutschlands unabhängigen Portal für Verrentungen von Immobilien, offenbart interessante, teilweise aber auch erschreckende Zahlen:

2.652

Anfragen wurden insgesamt generiert

ca. 80

werden derzeit **nicht bearbeitet**

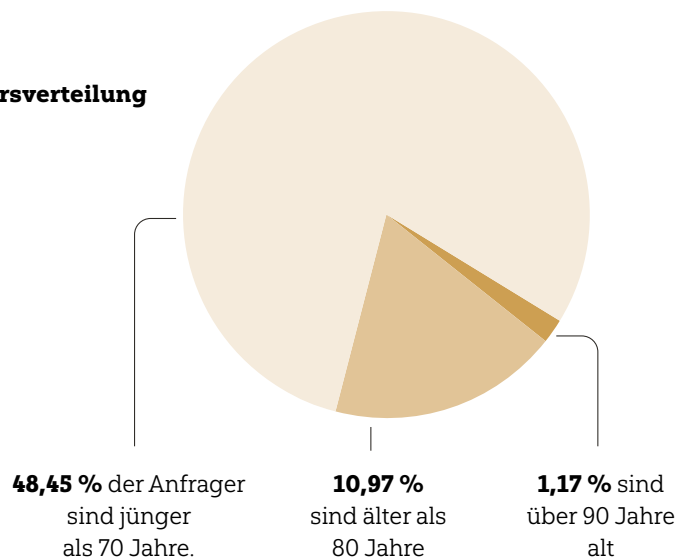
€ 470.000

beträgt der **durchschnittliche** Immobilienwert

€ 7.000.000

ist der **höchste**, jemals angefragte Objektwert

Die Altersverteilung



Die Einmalzahlung

Interessant wird es, wenn die Verrentungslösung aus einer Einmalzahlung und einer monatlichen Zahlung bestehen soll. Die Mischformen aus Einmalzahlung und einer Leib- bzw. Zeitrente sind möglich, doch deutet dies in der Regel auf ausstehende Hypothek hin, die noch abzuzahlen ist. So offenbart die Statistik der Leibrentenbörse die Höhe und Verteilung der Resthypotheken.

€ 141.849

ist die **durchschnittliche Höhe** der benötigten Einmalzahlung.

€ 2.500.000

ist dabei der bislang **höchste Betrag**.

Fast

jeder zweite

unter 80 Jahren hat noch Hypotheken-Schulden.

37,11% der 80- bis 89jährigen ist noch **verschuldet** und auch **35,48% der über-90jährigen**

Egoismus ist toll!

Wir Makler sollten in der aktuellen Marktsituation egoistischer sein.

Ich habe jetzt in den letzten Monaten viele Maklerunternehmen geschult. Immer das gleiche Thema: Schwerpunkt Akquise kombiniert mit Verhandlung / Preisreduktion.

In jedem Training ging es ungefähr gleich los: Ich fragte, wie geht es, wie läuft es? Antwort: Einkauf ist super! Wir bekommen so viele Objekte. So viele hatten wir langem nicht mehr, oder noch nie. Es läuft, es ist super. Dann hört man 20-30-50-100 irgendeine Zahl, je nach Firmengröße. „Oh!“, sage ich dann, „das ist ja super!“ Wenn man dann ein bisschen länger zuhört und zwischendurch mal die Frage stellt: Sage mal, wie viele davon habt ihr länger als drei Monate? Dann kommt die Antwort: Ja, so etwa 20!

Ich frage mich dann: Die Objekte sind gut eingekauft, die sind fair bewertet, da gibt es keine Interessenten für, die kauft keiner? Das heißt doch, dass diese 20 Objekte genau genommen Zeit- und Gelddiebe sind! Die Aufbereitung kostet Geld, die Betreuung kostet Geld, sich immer wieder um die Anfragen kümmern kostet Zeit und Geld. Das heißt aber auch, dass diese Objekte eindeutig zu teuer sind. Damit sind sie, Stand heute, nicht richtig eingepreist. Denn der Markt ist letztlich fair.

- Was nützt das beste Angebot, wenn es keiner kauft?
- Was nützt die beste Dienstleistung, wenn keiner kauft?
- Was nützt die geilste Idee, wenn sie keiner gut findet?



Wenn ihr 20 Objekte habt, die sich nicht drehen, das sieht nicht gut aus! Die machen viel Arbeit, die kosten viel Geld, die machen auch keinen Spaß. Irgendwann verkauft ihr sie vielleicht, aber in der Zwischenzeit könnt ihr viele andere Objekte einkaufen und verkaufen.

FARMING ist der Erfolg von Morgen

Jetzt keine Ausrede mehr!

Nachbarschaftspost

Nachbarschaftspost ab 99 ct/st.

Diese Maklerkollegen nutzen unsere Nachbarschaftspost bereits zu ihrer vollen Zufriedenheit.



Andreas Laarmann
FALC Immobilien



Maria Kriemp
RE/MAX

Diese Maklerkollegen nutzen unsere Nachbarschaftspost bereits zu ihrer vollen Zufriedenheit.



Sascha Bock
RE/MAX



Andre Thiel
AT5 Immobilien



Ich hätte gerne eine Demonstration



Kontakt Formular

MYWIVENDA

Würde man das gleiche Objekt heute abermals zum gleichen Preis einkaufen? Die Antwort ist eindeutig: Nein!

Ja, aber kommt dann immer. Was kommt immer nach „ja aber“? Nach „ja aber“ kommt ja immer die Kröte, etwas Doofes, etwas Unangenehmes:

- ich habe da schon so viel Zeit investiert,
- der Kunde ist mir schon zweimal entgegengekommen ...

Ja, ich habe eine großartige Dienstleistung, die finde ich toll, die biete ich teuer an, die will aber keine kaufen. Jetzt lasse ich die Preise runter, ich finde die immer noch toll, es will immer noch keiner kaufen (das ist doch bescheuert). Das meine ich mit Egoismus! Genau das!

Wir sollten jetzt:

- egoistisch handeln, das heißt, weiter runterhandeln,
- mutiger ein,
- mehr kämpfen, oder überhaupt kämpfen.

Wir bekommen doch genug Objekte. Jetzt gilt es: härter verhandeln, noch weiter runter mit den Preisen!

Wenn man mal einen Kompromiss macht, (den macht mal jeder), dass man mal etwas höher reingeht, dann muss eine Verbindlichkeit her, wann diese Immobilie reduziert wird. Hier müssen wir egoistisch handeln, hier müssen wir auf uns und unsere Kunden aufpassen. Wenn ihr 20 Objekte habt, die sich nicht drehen, das sieht nicht gut aus! Die machen viel Arbeit, die kosten viel Geld, die machen auch keinen Spaß. Irgendwann verkauft ihr sie vielleicht, aber in der Zwischenzeit könnt ihr viele andere Objekte einkaufen und verkaufen. Verabschiedet euch, oder versucht euch zu verabschieden, es sei denn ihr reduziert die Immobilie auf einen Preis,



Der Autor

Mark Remscheidt hat mehrere Firmen aufgebaut und verkauft und ist nun seit vielen Jahren als Verkaufstrainer unterwegs. Sein Motto: „Alles, was funktioniert, ist gut. Alles, was das Leben eines Verkäufers angenehmer und effizienter macht, ist gut.“ Wichtig ist dabei nur, dass es auf Augenhöhe passiert, dass es angenehm ist, dass es Spaß macht – und das für Verkäufer und Käufer. www.mark-remscheidt.de

der jetzt marktfähig ist. Wenn ihr nicht ehrlich genug seid, nicht egoistisch genug, dann habt ihr Objekte, die ihr nicht drehen könnt, die nützen euch nichts. Das ist so, als ob man kein Objekt hat.

Jetzt geht jeder mal auf seine Datenbank, schaut sich alle Immobilien an, die älter als drei Monate sind, und stellt sich selbst die Frage:

- Habe ich egoistisch genug eingewertet?
- Habe ich so eingewertet, dass es hierfür auch Käufer gibt?

Wenn „Nein“ dann beendet das Engagement oder stellt die „Sekt-oder-Selters“-Frage: Ob man euch entgegenkommt. Das meine ich mit Egoismus!

Wer zu viel Rücksicht auf die Kunden nimmt und deswegen zu hohe Verkaufspreise akzeptiert, veräppelt den Verkäufer, da er ihm etwas vorgaukelt, in dem er Ja sagt: Ja das bekomme ich dafür verkauft, setzte ich rein ... obwohl er es weiß, dass es nicht so ist. Das kann man ja machen, aber man veräppelt sich aber auch selbst, das kann man auch mal machen. Beides geht ein-, zweimal im Jahr, aber doch nicht öfter! Ich veräpple mich selbst sehr ungerne. Ich veräpple auch keinen Kunden! Wenn es mir dann doch mal passiert, dann entschuldige ich mich, wenn es mir auffällt, da ich es ja nicht bewusst gemacht habe.

Beim Einwerten wissen sie das. Daher: Egoistischer einwerten heißt einfach nur, ehrlicher sein. Ich erspare mir – und den Kunden – Zeit und Geld. So machen es Profis. So sind Makler, die gute Geschäfte machen, die gute Abschlüsse erzielen, die Kundenzufriedenheit genießen. Alles andere produziert nur Ärger.



Wenn „Nein“

dann beendet das Engagement oder stellt die „Sekt-oder-Selters“-Frage: Ob man euch entgegenkommt. Das meine ich mit Egoismus!

BEREITS
BEI MEHR ALS
250 MAKLERN
IM EINSATZ!



ENERGIEAUSWEIS LEADGENERATOR

Der Konkurrenz zwei Schritte voraus!

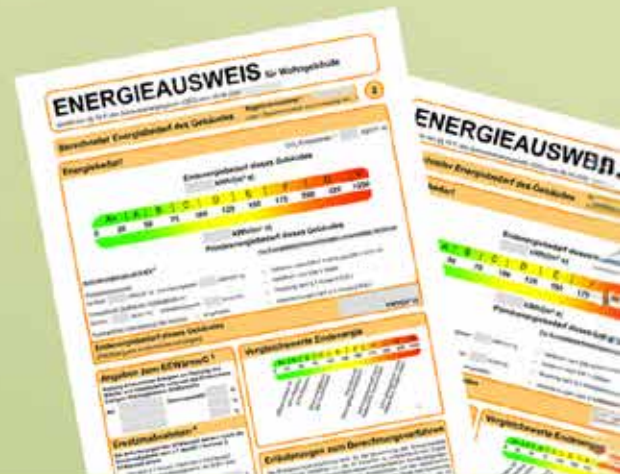


**IMMOBILIEN
PROFI**

PARTNERKONDITIONEN

DER ENERGIEAUSWEIS-LEADGENERATOR ULTRA

- ✓ Jetzt mit professioneller SEO-optimierter Landingpage
- ✓ Hochwertige Eigentümer-Kontakte
- ✓ 35% Provision für jeden Energieausweis
- ✓ leicht zu implementieren
- ✓ zusätzlicher Traffic für Ihre Website



**IMMOBILIENPROFI-Leser
erhalten unseren Einführungspreis**

JETZT SICHERN

www.energieausweis-online-erstellen.de/energieausweis-leadgenerator

Kundenbewertung 4,7 / 5





onOffice Sommer- Travelling 2024

13.-16.06.2024 Mallorca, Spanien

- » Networking
- » Expeditionen
- » Schulungen



Direkt anmelden!