

Interview mit dem Mehrwertmakler - Wir räumen mit den Vorurteilen auf

Patrick Grauding machte vor über 20 Jahren seine Berufung zum Beruf. Seitdem ist er mit Leib und Seele Immobilienmakler in der Region Ennepe Ruhr. Er ist der Geschäftsführer des Unternehmens Grawo Immobilien und fungiert als kompetenter Ansprechpartner für Immobilien in seiner Region. Patrick Grauding und Marco Reiferth von Grawo Immobilien verstehen sich nicht nur als Immobilienmakler, sondern sie wollen für mehr Ehrlichkeit und Transparenz am Immobilienmarkt sorgen.

Sie bezeichnen sich als Mehrwertmakler. Was bedeutet das für einen Immobilienverkäufer?

Patrick Grauding

Ich vereinbare mit den Vermietern und Verkäufern zu Beginn unserer Zusammenarbeit einen genauen Aktionsplan und definiere, welche Maßnahmen wir zur Vermarktung der Immobilie über welchen Zeitraum durchführen. Ziel dieser Vereinbarung ist, dass die Eigentümer der Objekte einen ständigen Überblick über unsere Arbeit haben und kein Gefühl der Unsicherheit aufkommt. Zudem stehen wir in einem engen Kontakt zu unseren Kunden, um sie über alle Fortschritte bei dem Verkauf oder der Vermietung der Immobilie zu informieren.

Schwerpunkt ist die Vermarktung über die Kundenkartei, der wir die höchste Priorität einräumen.

Daneben stehen uns sämtliche klassische Marketing Instrumente zur Verfügung: Anzeigen in Internet und den Printmedien, ein Schild „Zu verkaufen“ im Fenster Vorgarten wenn gewünscht.

Der Berufsgruppe der Immobilienmakler eilt ein schlechter Ruf voraus. Wie gehen Sie mit dem Vorurteil um, dass Immobilienmakler für 10 Minuten Hausbesichtigung einfach mal so satte Provisionen einstreichen?

Patrick Grauding: Mir ist dieses Vorurteil natürlich bekannt. Ich muss ehrlicherweise sagen, dass es durchaus schwarze Schafe in unserer Branche gibt, die den teilweise schlechten Ruf des Berufszweigs zu verantworten haben. Wir als Grawo Immobilien können nur versuchen durch unsere Arbeit und durch zufriedene Kunden zu überzeugen. Immobilienmakler gibt es viele.

Wie können sich Eigentümer gegen die schwarzen Schafe der Branche wehren? Wie erkennt man sie? Worauf sollte bei der Maklerwahl geachtet werden?

Patrick Grauding: Ein guter Makler zeigt Transparenz in Bezug auf seine Arbeit und hat ein Büro als festen Standort. Er informiert die Eigentümer regelmäßig über die Vermittlungsfortschritte. Zudem kann ein guter Makler die Immobilie realistisch einschätzen und den Immobilienpreis bewerten. Schlechte Makler akzeptieren jeden Preis oder vermitteln den Eigentümern oft unrealistische Preiserwartungen für die Immobilie, um das Objekt vermakeln zu dürfen.

Angesichts der vielen Horrorgeschichten, die sich regelmäßig im Fernsehen oder in der Zeitung, aber auch persönlich bekannt sind, dass Immobilitouristen oder kaufunwillige und zahlungsunfähige Interessenten weder die Absicht noch die Möglichkeit haben eine Immobilie zu kaufen. Aus Ihrer Erfahrung welche Tipps würden Sie einem Verkäufer geben, der einen Käufer sucht?

Patrick Grauding: Erarbeiten Sie am besten vorab eine Liste, was Ihnen wichtig ist an Ihren zukünftigen Käufer und wie Sie sicher stellen können, dass er Ihren Erwartungen genügt. Wenn Sie eine Annonce aufgeben, ist es wichtig, dass Sie direkt die von Ihnen gewünschte Zielgruppe ansprechen. Holen Sie über Ihre zukünftigen Käufer so viele Informationen wie möglich ein.

Allerdings ist die Aufgabe, vor der Sie jetzt stehen, alles andere als einfach: Schließlich können Sie den Interessenten nicht in die Köpfe schauen.

Wie sollte man dann Ihrer Meinung nach beim Besichtigungstermin vorgehen...

Patrick Grauding: Machen Sie sich beim Besichtigungstermin unbedingt Notizen, um anschließend eine Vorauswahl zu treffen. Versuchen Sie bei Besichtigungsterminen stets, selbst das kleinste Gesprächsdetail zu registrieren. Ein Formular zu den Interessenten-Daten bewahrt Sie als Verkäufer den Überblick zu verlieren. Weigert sich ein Bewerber die Auskünfte über sich zu geben, sollten Sie sich nach einem anderen Interessenten umsehen.