
Der Mehrwertmakler

23.01.2014, 19:10 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Grawo Immobilien*



Der Mehrwertmakler

Interview mit dem Mehrwertmakler - Wir räumen mit den Vorurteilen auf

Interview mit Patrick Grauding

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 versteht sich nicht nur als Immobilienmakler, sondern er will für mehr Ehrlichkeit und Transparenz am Immobilienmarkt sorgen.

Reporter:

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. Zunächst fotografieren wir Ihre Immobilie professionell, optimieren den Grundriss und fertigen ein hochwertiges Exposé an.

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

Daneben stehen uns sämtliche klassische Marketing-Tools zur Verfügung: Anzeigen in den Printmedien, eine saubere Kundendatenbank, ein Schild „Zu verkaufen“ im Fenster oder Vorgarten und Mailings.

Reporter: 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 zu überzeugen. Immobilienmakler gibt es viele. Doch wie erkennt man, welcher der Richtige für einen ist? Im Zweifel durch zahlreiche zufriedene Kunden...

Reporter: 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.

Reporter: Angesichts der vielen Horrorgeschichten, die sich regelmäßig im Fernsehen oder in der Zeitung über Mietnomaden oder demolierte Wohnungen ereignen zittern viele Vermieter Monat für Monat um die Miete oder sie müssen alle sechs Monate nach einem neuen Mieter Ausschau halten. Aus Ihrer Erfahrung welche Tipps würden Sie

einem Vermieter geben, der neue Mieter sucht?

Patrick Grauding: Erarbeiten Sie am besten vorab eine Liste, was Ihnen wichtig ist an Ihren zukünftigen Mietern und wie Sie sicher stellen können, dass er Ihren Ansprüchen und Erwartungen genügt. Wenn Sie eine Annonce aufgeben, ist es wichtig, dass Sie direkt die von Ihnen gewünschte Zielgruppe ansprechen.

Holen Sie über Ihre zukünftigen Mieter so viele Informationen wie möglich ein.

Allerdings ist die Aufgabe, vor der Sie jetzt stehen, alles andere als einfach: Schließlich können Sie den Bewerbern nicht in die Köpfe schauen. Aber mithilfe einiger cleverer Strategien finden Sie bestimmt den passenden Mieter für Ihr Objekt.

Reporter: 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 zur Mieter-Selbstauskunft bewahrt Sie als Vermieter vor unliebsamen Überraschungen. Weigert sich ein Bewerber die Selbstauskunft auszufüllen, sollten Sie sich nach einem anderen Interessenten umsehen.

Reporter: Vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch genommen haben.

Interview mit dem Mehrwertmakler - Wir räumen mit den Vorurteilen auf

Reporter: Sie bezeichnen sich als Mehrwertmakler. Gibt es ein besonderes Alleinstellungsmerkmal bei Grawo?

Marco Reiferth: Ich weiß aus Erfahrung, dass viele Makler mit beschönigten Objektbeschreibungen werben, um so Interessenten so schnell wie möglich zum Kauf zu drängen. Doch klar ist, bei einer Investition dieser Größenordnung möchte man alles genauestens überdenken und nicht durch ‚aufgeplusterte‘ Objektbeschreibungen mit seinen Entscheidungen in die Irre geführt werden oder unnötig Zeit verschwenden.

Genau aus diesem Grund haben wir einen „Realitäts-Check“ für unsere Immobilien erstellt, damit man sofort auf den ersten Blick kurze und präzise Antworten erhält, die einem zu einer sicheren Entscheidung verhelfen soll.

Außerdem gibt es viele Maklerbüros oder Internetportale die gerne durch Formulare oft viel „Technisches“ vorab abfragen, wie beispielsweise Anzahl der Zimmer, m² Wohnfläche, Grundstücksfläche etc. Viele Felder und viel Geplänkel drum rum - allgemeine, abstrakte Wünsche - doch kein Formular geht wirklich individuell auf das ein was einem wirklich wichtig ist – außer einer Garage und einem schönen Garten mit viel Grün und Sonne in einer ruhigen Lage.

Oft ärgert man sich dann, dass Besichtigungen weder effizient noch effektiv und meist auch nicht besonders zielführend sind, außer Spesen nichts gewesen..., weil einem viel zu schnell ein Objekt oder ein Exposé unterbreitet wird.

Wir bei Grawo verzichten deshalb ganz bewusst auf solche Formulare.

Wir versuchen nicht nur technische Dinge abzufragen, sondern den Kunden individuell besser kennenzulernen, um so seine persönlichen Vorstellungen besser bedienen zu können. Meiner Meinung nach liegt im Zuhören das Geheimnis - was möchte der Kunde und vor allem was möchte er nicht. Mit überzeugender Persönlichkeit beim Kunden ankommen statt zu überreden ist unsere Devise.

Denn Wohnraum ist mehr als nur Quadratmeter, Zimmerzahl und der Kaufpreis.

Wohnraum ist meist der private Lebensmittelpunkt und Ruhepol der dort lebenden Menschen. Daher sind wir alle bei unserer Auswahl des Wohnraums nicht selten eher von unseren Emotionen als von Fakten geleitet. Es heißt nicht ohne Grund „My home is my castle.“

So kann ein Haus günstig, geräumig und aus sonstigen rationalen Gründen herausragend und dennoch nicht passend sein. Fühlen wir uns unwohl, weil z. B. die Lage oder der Stil der Immobilie nicht gefällt, trotz der richtigen Größe die Aufteilung einfach nicht ideal ist oder allgemein das Bauchgefühl nicht gut ist, wird man mit der Immobilie nicht glücklich werden und sich nicht zu Hause fühlen. Somit wird die Immobilie nicht passen und ist als neues zu Hause nicht geeignet.

Reporter: Wie gehen Sie mit dem Vorurteil um, dass Immobilienmakler unaufrichtig, skrupellos und teuer sind?

Marco Reiferth:

Gerade weil Viele so viel Schlechtes über Makler gehört oder Negatives erlebt haben, sind wir besonders interessant, denn das oberste Gebot von Grawo Immobilien ist das Prinzip Partnerschaftlichkeit, Authentizität und Glaubwürdigkeit. Grawo hat Erfolg, weil wir offen und klar sind, dadurch wissen unsere Kunden woran sie sind und das gibt wiederum Sicherheit. Grawo gibt Auskünfte, vermittelt zwischen Käufer und Eigentümer, und der Makler ist auch nach dem Abschluss noch für den Hauskäufer da.

Ich weiß auch, dass Mieter und Käufer die Maklerprovision (auch Courtage genannt) nur ungern zahlen. Die Höhe scheint Vielen im Vergleich zu den leistenden Aufgaben überteuert.

Nur für Unterlagen zuschicken und einmal besichtigen ...

Aber wir wissen auch, dass viele unserer Kaufinteressenten wissen möchten, wenn es mal Probleme gibt, wie wird dann damit umgegangen, wie ist der Service, welche Rolle spielt man als Kunde nach einem Kauf einer Immobilie.

Und wenn es mal Fragen gibt, wir Sie nicht zurücklassen und nur aufs Geld schauen.

Gerade heutzutage wird es ja immer wichtiger, dass Immobilien von hoher Qualität sind, dass Immobilien so sind wie man Sie sich wünscht ...keine Arbeit machen, sondern Freude bringen.

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

Marco Reiferth: Ich weiß, es gibt auf den ersten Blick viele Makler, die einem das „Blaue vom Himmel versprechen“, die ganz bewusst Mängel verschweigen, um die Immobilie, so schnell wie möglich zu verkaufen, denen es im Grunde genommen egal ist, ob sie einen glücklichen Kunden haben oder nicht. Und wenn man mal bedenkt, was es einem kostet an Zeit, Geld und Nerven, wenn man an jemanden gerät, der einem eine Immobilie verkauft, mit der man nicht zufrieden ist, die Arbeit macht und möglicherweise versteckte Mängel oder Reparaturen aufweist...

Ganz klar. Mit denen würde ich auch nicht zusammenarbeiten wollen. Da wäre ich genauso skeptisch. Wer eine Immobilie sucht, hat meist klare Vorstellungen von dem neuen Zuhause.

Und diese werden in den Angeboten der Makler gut bedient.

Und vermutlich kennt der ein oder andere auch die Situation: Das immer wieder der ein oder andere Immobilienkäufer bei einer Besichtigung „sein blaues Wunder erlebt“, weil es nicht seinen Vorstellungen entspricht. Doch es kommt weniger auf das an, was in der Annonce steht. Bedeutsam ist, was nicht drin steht.

Man sollte jeder Werbeaussage mit einer Portion Skepsis gegenüber treten, denn in erster Linie sollen Anzeigen neugierig auf die Immobilie machen. Dazu dienen Schlüsselbegriffe, die sich an den Wünschen der Immobiliensuchenden orientieren.

Es ist eine aufgeblähte Sprache, das kommt aus der Werbung. Leider fallen viele darauf herein. Besonders hellhörig sollten potenzielle Käufer werden, wenn sich Anzeigen an Schnellentschlossene wenden: Denn hinter der Umschreibung verberge sich die Tatsache, dass das Haus seit Jahren unverkäuflich seien.

Laut Anzeige gibt es nur "ideale Superschnäppchen."

Potenzielle Eigentümer sollten sich deshalb über die eigenen Bedürfnisse, die Lage und Beschaffenheit und die Finanzierung klar werden.

Wer aufmerksam ist, kann aber Widersprüche und falsche Versprechen in Anzeigen leicht erkennen. Eine "gute Verkehrsanbindung" ist für viele Menschen wichtig. Dies könne aber bedeuten, dass die Wohnung an einer Haupt- oder Durchgangsstraße liegt. Idyllische Hanglage" kündigt in der Übersetzung "Feuchtigkeit gratis" eher ungemütliches Wohnen an.

Zusammenfassend ist meines Erachtens nach die Transparenz der ganzen Arbeitsweise ein wichtiger Anhaltspunkt für einen guten Makler. Dazu gehört, dass der Makler seinen Kunden detailliert über die Marketingmaßnahmen in Bezug auf dessen Immobilie informiert. Zudem wird ein guter Makler seine Referenzen offen nach außen tragen, auch wenn diese nicht ausschließlich positiv sind.

Nicht zuletzt ist jedoch das persönliche Bauchgefühl dem Makler gegenüber entscheidend.

Reporter: Vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch genommen haben.

Portrait

Viele versprechen einem „das Blaue vom Himmel“ sind unaufrichtig, faul, frech und teuer...

Eine weitere Ursache sehen wir jedoch auch in der Macht der öffentlichen Medien, die in Sendungen wie z.B. „Mieten, Kaufen, Wohnen“ einseitig und wenig ausgewogen die Arbeitsweise des Immobilienmaklers darstellt, obwohl in der Realität viel mehr dahinter steckt als nur einfache Besichtigungen.

Es ist unsere Überzeugung, dass fachliche Kompetenz und branchenspezifische Kenntnisse unverzichtbar sind. Für genauso wichtig erachten wir aber auch die menschliche Komponente. Die zwischen Kunde und Immobilienmakler stimmen muss, Der Kunde sollte in dem Makler einen Vertrauten bei der Erreichung seiner Ziele sehen.

Deshalb verfolgen wir täglich unsere Firmenleitlinien, um diese Klischees so gut wie möglich zu reduzieren. Mit unserem Leitbild möchten wir Ihnen die Grawo Immobilien Unternehmensideale näher bringen nach denen wir handeln, auch wenn diese für uns selbstverständlich sind:

- Der Grundsatz des partnerschaftlichen Handelns und Denkens ist Hauptmerkmal aller unserer Aktivitäten.
- Wir streben eine dauerhafte Geschäftsbeziehung an und stehen Ihnen, auch nach erfolgter Zusammenarbeit, selbstverständlich immer für alle Fragen zur Verfügung.
- Wir nehmen uns Zeit für Ihr Anliegen, informieren Sie ausführlich über mögliche Risiken und empfehlen Ihnen bei Bedarf weiteren Expertenrat einzuholen.
- Fairness und Ehrlichkeit wird bei uns gelebt und ist nicht nur ein Wort. Daher ist es immer unser Ziel alle Beteiligten zufrieden zu stellen und für alle das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Ebenso läuft der Umgang miteinander stets offen und fair ab.
- Wir arbeiten darauf hin, das Bild des Immobilienmaklers positiv zu prägen und zu beweisen, dass der Einsatz eines Immobilienmaklers immer echten Mehrwert bedeutet.

News-ID: 772779 • Views: 953 (Stand: 25.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/772779/Der-Mehrwertmakler.html>