

Die Leistungsgarantie

Interview Frau Rauscher vom Team Rauscher Immobilien in Salzburg

IMMOBILIEN-PROFI: Frau Rauscher, bei uns in Deutschland wird sehr über die vollständige Innenprovision diskutiert. Bei Ihnen in Salzburg darf man das gar nicht, oder?

Elisabeth Rauscher: In Österreich liegt die maximale Maklerprovision bei 6 Prozent. Davon übernehmen normalerweise der Verkäufer und der Käufer je 3 Prozent. Allerdings darf die mit dem Auftraggeber vereinbarte Provision den zulässigen Höchstbetrag um bis zu 100 Prozent überschreiten, wenn mit dem anderen Teil keine Provision vereinbart wird.

Oder: wenn die Provision des einen Auftraggebers den Höchstbetrag nicht ausschöpft, so darf die Provision des anderen Teils den Höchstbetrag maximal um den Differenzbetrag überschreiten. Bedingung ist bei alledem, dass dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde.

IP: Wenn Sie sich eine Lösung aussuchen dürften – welche würden Sie bevorzugen? 3 und 3 oder 6 innen oder 6 außen?

ER: Wie gesagt, bei uns ist 3 und 3 üblich, und ich bin damit nicht unzufrieden.

IP: International üblich ist es, dass der Auftraggeber zahlt. Da gibt es eigentlich nur die Ausnahmen in Deutschland und Österreich. Bei Ihnen ist die Provisionsaufteilung gesetzlich festgelegt?

ER: Ja, wie vorher beschrieben.

IP: Als wir uns in Salzburg im Rahmen der CompetenceClub-Veranstaltung trafen, sagten Sie uns, dass Sie in Salzburg einen sehr hart umkämpften Markt haben.

ER: Ja, genau. Man muss sich schon etwas einfallen lassen, um neue Auftraggeber für sich zu gewinnen.

IP: Sie bieten Auftraggebern eine Gold- und eine Silbergarantie an. Würden Sie

das ein wenig beschreiben? Zum Beispiel die Gold-Garantie-Variante.

ER: Die Goldvariante ist die Verkaufsgarantie. Die Silbervariante ist eine Leistungsgarantie.

IP: Verkaufsvariante heißt, dass Sie innerhalb einer bestimmten Frist verkaufen?

ER: Wir verkaufen zu einem bestimmten Preis. Die Verkaufsgarantie entspringt

dem Problem, dass wir teilweise Kaufinteressenten haben, die eine Immobilie kaufen möchten, aber auch ein Objekt zu verkaufen haben. Die finanzierende Bank sagt dann: Wenn man tatsächlich zu diesem Preis verkaufen kann, dann geht die Finanzierung in Ordnung, aber erst dann, wenn man tatsächlich verkauft hat.

■ Diese drei Prozent zahlen wir als Garantiesumme, wenn wir nicht zu diesem Preis verkaufen können.

Und oft sind es Neubauimmobilien bei uns, wo der Bezug erst ein Jahr später stattfindet und der Kunde ja nicht zwischensiedeln will, also nicht noch mal zwischendurch in Miete geht, ►

FIRMENPROFIL



Team Rauscher

Das Team Rauscher zählt zu den vier größten Maklerbüros in Salzburg. Das Unternehmen mit Sitz in zentraler Innenstadtlage ist seit 10 Jahren für seine Kunden tätig und führt erfolgreich über 140 Immobilientransaktionen im Jahr durch. Dieses Kundenvertrauen spiegelt sich auch in der unternehmens-eigenen Datenbank mit 3.807 aktiv suchenden, zuverlässigen Vormerkkunden wider.

Das top-ausgebildete, elfköpfige Profi-Team kümmert sich aktiv um die ganz individuellen Wünsche seiner Kunden. Dessen Stärke liegt im Ein- und Verkauf von Wohnimmobilien sowie im Bereich von Finanzierung und Wertermittlung. Bei Team Rauscher profitieren die Kunden von einem umfangreichen Kenntnis-Pool, gespeist aus jahrelanger Erfahrung und ständiger Fortbildung, welche einen zentralen Bestandteil der Firmenphilosophie darstellt.

Mit den Besonderheiten der Mozartstadt Salzburg und ihrer wunderschönen Umgebung sind die Mitarbeiter des Makler-Teams bestens vertraut. Durch lokales Sponsoring übernimmt Team Rauscher soziale Verantwortung für die Festspielstadt und ihre Bewohner.

Finanzierungs-Partner

Baufinanzierer aus der Region 5 empfehlen sich

Postleitzahl 5

56218 Mülheim-Kärlich bei Koblenz

Axel Runkel
Partner von Haus & Wohnen
 Industriestraße 39
 Tel.: 02630/4053 oder
 0171/2028139
 Fax: 02630/4056
 amwdr@gmx.de

56422 Wirges

Volker Barop
Partner von Contoplus
 Steinerne Brücke 23
 Tel.: 0172/3619866
 Fax: 02602/9979741
 Volker.Barop@web.de

56584 Anhausen

Robert Wappler
Partner von Haus & Wohnen
 Mittelstraße 37
 Tel.: 02639/1775
 oder 0171 / 3780928
 Fax: 02639/1775
 Robert.Wappler@t-online.de

57223 Kreuztal

FSB GmbH Rolf Schrey
 Rotdornweg 5
 Tel.: 02732/1632
 Fax: 02732/28541
 FSB-Kreuztal@t-online.de

57520 Emmerzhausen

Herr Orsowa
Haus & Wohnen GmbH
 Schöne Aussicht 12
 Tel.: 02743/9200-0
 Fax: 02743/9200-29
 info@hausundwohnen.de

59872 Meschede

Partner von Haus & Wohnen
Wolfram Schulte
 Auf der Knippe 8
 Tel.: 0291/50179 oder
 02972/961019
 Fax: 0291/58866 oder
 02972/961025
 W.Schulte@dig-sauerland.de



sondern sofort in die Neubauimmobilie einziehen möchte. Und dafür gibt es dann die so genannte Verkaufsgarantie. Das heißt, dass wir eine Schätzung abgeben, natürlich eine sehr realistische Marktschätzung, und dass wir diesen Preis garantieren. Sollte dieser Preis nicht erzielt werden, verpflichten wir uns, eine Art „Strafe“ zu zahlen. Das ist die Garantiesumme.

IP: Die kann aber empfindlich ausfallen ...

ER: Sie ist abhängig von der vereinbarten Garantiesumme. Wir machen das so, dass wir ja normalerweise für den Verkauf eine Provision in Höhe von drei Prozent bekommen. Diese drei Prozent zahlen wir als Garantiesumme, wenn wir nicht zu diesem Preis verkaufen können.

IP: Das heißt, sie können im Ernstfall ein bisschen damit spielen.

ER: Es geht um den Verkäufer, der sich sicher sein kann, dass er diesen Preis erzielen wird, weil kaum ein Makler ihm eine Provision in Höhe von drei Prozent zahlen wird, wenn er eigentlich eine zu kriegen hat.

Das heißt, wir garantieren diese marktgerechte Preisempfehlung. Sollten wir das nicht einhalten – was bisher noch nicht der Fall war – dann verpflichten wir uns, diese Garantieleistung in Höhe von drei Prozent der Preisempfehlung zu zahlen. Damit ist die Bankfinanzierung einfach über die Bühne zu bringen.

IP: Wenn Sie also ein Objekt für 200.000 Euro in Auftrag nehmen, dann könnten Sie maximal 6000 Euro verlieren.

ER: Ich muss ihm dann 6000 Euro zahlen. Er könnte dann seine Immobilie von dem Preis, den wir garantiert haben, noch einmal um 6000 Euro günstiger verkaufen.

IP: Wenn jetzt wirklich bei der 200.000-Euro-Immobilie nur ein einziger Interessent da steht, der sagt, 185.000 Euro bezahle ich, aber keinen Cent mehr ...

ER: ... dann haben wir den Preis nicht erzielt und dann müssen wir 6000 Euro bezahlen.

IP: Dann habe ich es verstanden. Auf unserer Veranstaltung sagten Sie uns damals, dass Sie einen Verkaufserfolg innerhalb einer bestimmten Zeit versprechen.

ER: Ja, genau, es ist ein Alleinvermittlungsauftrag auf sechs Monate. Das schaut aus wie eine Art Versicherungspolice, das heißt Verkaufsgarantie, und da wird also die Preisempfehlung eingesetzt und auch die Garantieleistung. Das bekommt der Kunde dann unterschrieben von uns und wenn wir das nicht erreichen, dann bekommt er das von uns ausbezahlt. Aber bislang haben wir unser Ziel immer erreicht.

IP: Gut. Haben Sie Wettbewerber, die das kopieren?

ER: Nein. Für die Banken ist es gutes Mittel. Meistens brauchen wir die Garantie für die Banken, weil die Finanzierung hin und wieder knapp ist.

IP: Wie oft haben Sie das schon gemacht und wie lange läuft es schon?

ER: Das läuft jetzt seit zwei Jahren und eingesetzt haben wir das, grob geschätzt, zwei Dutzend Mal.

IP: Und es ist immer gut gegangen.

ER: Ja, immer gut gegangen. Wobei wir wesentlich mehr die Leistungsgarantien einsetzen.

IP: Das wäre die Silber-Garantie. Was ist die Leistungsgarantie genau?

ER: Die bieten wir wesentlich öfter an, und sie wird auch öfter verwendet. Bei der Leistungsgarantie geht es darum, dass man vermehrt Alleinvermittlungsaufträge bekommt und da ist es immer das große Thema, dass alle Auftraggeber sagen, ich gebe Ihnen keinen Alleinvermittlungsauftrag, denn dann habe ich mich fixiert, und wer weiß, ob Sie dann wirklich etwas für mich tun, oder ob Sie meine Liegenschaft nur auf die Homepage setzen und auf einen Glückstreffer

warten. Oder ob Sie tatsächlich Vollgas geben mit allen Marketing- und Verkaufsmaßnahmen, die Sie mir vorgestellt haben. Wenn ich jetzt unterschrieben habe, dann bin ich gebunden, und wenn Sie es dann erst einmal gemütlich angehen und nichts tun, kann ich später nichts mehr daran ändern.

■ **Es geht immer nur darum, die Schwelle zu überwinden, damit man überhaupt den Auftrag bekommt.**

IP: Soweit aus Sicht des Auftraggebers verständlich...

ER: Da dies ein viel häufigeres Argument war, haben wir dann die Leistungsgarantie entwickelt. Bei der Leistungsgarantie gibt es ein Leistungspaket, das wir dem Kunden vorstellen. Wir garantieren, dass wir diese Leistungen erbringen. Er erhält jeden Monat einen Aktivitätenbericht, in dem er sieht, was wir genau gemacht haben. Wenn wir

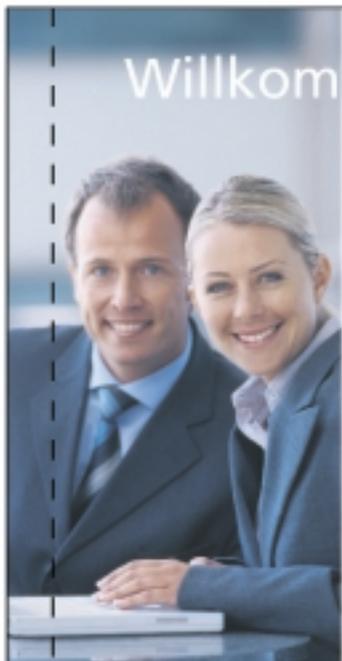
diese festgelegten Maßnahmen nicht erfüllen, dann hat er die Möglichkeit, den Auftrag auch während der Zeit zu kündigen. Wenn er sagt, Sie haben diese Verkaufs- und Marketingmaßnahmen nicht umgesetzt, die Sie mir garantiert haben und ich habe auch keinen Aktivitätenbericht von Ihnen erhalten und zwei Monate nichts von Ihnen gehört, dann kann er kündigen.

IP: ... was ja im Grunde auch normal sein sollte.

ER: Normalerweise ist die Kündigung bei einem Alleinvermittlungsauftrag bei uns nicht möglich. Wenn Sie einen solchen Vertrag auf sechs Monate vergeben, können Sie zwischendurch nicht kündigen. Aber mit der Leistungsgarantie geht es.

IP: Aber diese Garantie geben Sie doch immer – oder nur in Ausnahmefällen?

ER: Die geben wir dann, wenn wir unbedingt einen Alleinvermittlungsauftrag haben wollen, und der



Willkommen bei einem starken Partner.

Entscheiden Sie sich für eine Top-Marke. BHW Immobilien GmbH ist eine der größten deutschen Maklergesellschaften für privates Wohneigentum in Deutschland.

BHW plus Postbank: ein führendes Produktportfolio und ein Markt mit über 14,5 Millionen Kunden.

Immobilienmakler gesucht!

Werden Sie selbstständiger Unternehmer innerhalb eines schlagkräftigen Teams von rund 400 Maklern! Als Teil eines bundesweiten Vertriebsnetzes im Postbank Konzern mit 850 Postbankfilialen und über 4.260 mobilen Beratern bieten wir Ihnen hervorragende Vertriebschancen. Sind Sie (m/w) interessiert an einer neuen Herausforderung? Dann bewerben Sie sich unter

www.postbank.de/immobilienkarriere

BHW – ein Unternehmen der Postbank



Finanzierungs-Partner

Baufinanzierer aus den Regionen 6–7 empfehlen sich

Postleitzahl 6

61118 Bad Vilbel

Peter W. Kuhlke,
Partner von Contoplus
Bergstraße 83
Tel.: 06101/500754
Fax: 06101/500756
Peter.W.Kuhlke@gmx.de

65187 Wiesbaden

Haus & Wohnen GmbH
Herr Fink
Mosbacher Straße 9
Tel.: 0611/89090-0
Fax: 0611/89090-10

69120 Heidelberg

Johannes Marondel 
MLP Finanzdienstleistungen AG
Neuenheimer Landstraße 5
Tel.: 06221/13789-0 / -32
Fax: 06221/13789-55
johannes.marondel@mlp-ag.com

Postleitzahl 7

04889 Staupitz

Volker Barop
Partner von Contoplus
Neuer Weg 10
Tel.: 0172/3619866
Fax: 02602/9979741
Volker.Barop@web.de

71083 Herrenberg-Gültstein

**IKARUS Assekuranz-
Vermittlungs GmbH**
Irene Kreinik
Hertzstraße 2
Tel.: 07032/7885-0
Fax: 07032/7885-20
info@ikarus-assekuranz-vermittlungs-gmbh.de

Postleitzahl 8/9

Und Sie? Ihre Anzeige: für nur 300 € / Jahr
Info: 0221/278-6000 oder
www.immobilien-profi.de

Auftraggeber keinen hergeben will und eben mit dem Argument kommt, ich traue Ihnen nicht so wirklich. Ich habe so etwas schon erlebt bei einem anderen Makler, und da ist dann Monate lang nichts passiert, und ich möchte das nicht mehr.

IP: Wenn sich dieser Fall aber nicht stellt, wenn einer sagt, ich gebe Ihnen den Alleinauftrag, dann bekommt er auch keine Garantie?

ER: So ist es. Wenn jemand uns einen Alleinvermittlungsauftrag gibt, dann geben wir keine Leistungsgarantie ab.

IP: Ich frage mich, ob es sinnvoll wäre, immer die Leistungsgarantie zu geben.

ER: Die ziehen wir nur aus dem Köcher, wenn wir sie brauchen.

IP: Das ist ja der klassische Fall, dass der Auftraggeber sich ausgeliefert fühlt, weil er vielleicht auch das Problem hat, dass ein Neubau auf ihn wartet und er in einem Jahr bezahlen muss. Obwohl der Auftraggeber weiß, dass er mit einem Makler, der sich wirklich einsetzt, besser fährt, als mit vier Maklern, die nur Allgemeinaufträge haben.

ER: Wenn der Kunde uns vertraut und uns den Alleinvermittlungsauftrag gibt, dann füllen wir das Garantiefeld nicht noch einmal zusätzlich aus. Dann kriegt er von uns sowieso das volle Engagement. Wir geben diese Garantie immer dann, wenn dieses typische Argument kommt, und das kommt bei uns relativ oft.

IP: Aber letztendlich bekommen alle Auftraggeber die gleiche Leistung.

ER: Ja, so ist es, bei einem Alleinvermittlungsauftrag ist es so.

IP: Der eine hat die Kündigungsmöglichkeit, der andere nicht.

ER: Genau.

IP: Aber weder der eine noch der andere sollte an Kündigung denken.

ER: Ja, genau, es ist ja auch noch nie einer gekündigt worden. Es ist ja auch so, wenn man einen Alleinvermittlungsauftrag einmal hat und den ordentlich betreut, dieser ja sowieso nicht gekündigt wird. Es geht immer nur darum, die Schwelle zu überwinden, damit man überhaupt den Auftrag bekommt. Dann,



Elisabeth Rauscher

■ **Wir garantieren, dass wir diese Leistungen erbringen. Er erhält jeden Monat einen Aktivitätenbericht, in dem er sieht, was wir genau gemacht haben.**

wenn man ordentlich arbeitet, kündigt sowieso keiner.

IP: Man sieht ja auch, dass Sie schon Zeit und Geld investiert haben und sich Arbeit gemacht haben. So schlecht sind die Menschen ja auch nicht.

ER: Genau so ist es.

IP: Deswegen wird ja auch die Kündigungsmöglichkeit nicht jederzeit genutzt.

ER: Ja, genau.

IP: Noch ein paar technische Fragen rund um das Unternehmen. Wie viele Personen akquirieren bei Ihnen die Aufträge?

ER: Es sind zwei. Zwei akquirieren auf dem Sekundärmarkt, und ich mache die Bauträger-Akquise. Also im Grunde sind wir bei der Akquise zu dritt und im Verkauf sind fünf, die aber Sekundärmarkt und Bauträger gemeinsam verkaufen.

IP: Sekundär ist in dem Fall die Vermittlung von Gebrauchtimmobilien ...

ER: Ja, richtig.

IP: Frau Rauscher, vielen Dank für das interessante Gespräch. ▶

Das Gespräch führte Werner Berghaus