

INTERVIEW



ELISABETH RAUSCHER
Team Rauscher

Verkauf mit Garantie

SN: Sie bieten eine Verkaufsgarantie an. Was ist darunter zu verstehen?

Rauscher: Wir garantieren den Verkauf einer Immobilie zu einem vereinbarten Preis innerhalb eines bestimmten Zeitraums. Sollten wir wider Erwarten das Ziel nicht erreichen, bezahlen wir eine vorher festgelegte Garantiesumme.

SN: Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?

Rauscher: Wir wurden immer wieder darauf angesprochen, ob wir denn einen Verkauf garantieren könnten. Viele Kunden haben beispielsweise ein neues Objekt in Aussicht, können es aber nur finanzieren, wenn sie bis zu einem bestimmten Zeitpunkt ihre bisherige Immobilie zu einem bestimmten Preis verkauft haben. So kam es zur Idee der Garantie.

Unter dem Schlagwort „Kundenzufriedenheit“ weiten die Makler ihr Serviceangebot aus. Jetzt gibt es sogar schon eine Verkaufsgarantie.

BERNHARD SCHREGLMANN

SALZBURG (SN). Der Kampf um den Kunden wird härter. Das trifft viele Branchen, auch die Immobilienmakler. Angesichts der teilweise hohen Maklerdichte ist es für den Konsumenten oft nicht mehr unterscheidbar, welche Kompetenzen ein Maklerbüro aufweist.

Daher setzen die Maklerbüros auf neue Ideen und Marketingmaßnahmen. Etwa eine so genannte „Verkaufsgarantie“. Das habe es in Österreich bisher noch nicht gegeben, sagt Elisabeth Rauscher vom Salzburger „Team Rauscher“.

Sie traut sich damit auf ein heikles Terrain. Denn tatsächlich kann niemand garantieren, ein bestimmtes Produkt in einem bestimmten Zeitraum zu einem bestimmten Preis verkaufen zu können. Das Risiko, dass dabei etwas schief gehe, könne sie aber minimieren, sagt Rauscher: „Wir erheben zuerst den Marktwert der Immobilie auf Basis einer gutachterlichen Wertermittlung.“ Das bedeutet, dass auch Faktoren wie das Preisniveau der unmittelbaren



Wer eine interessante Immobilie zu verkaufen hat, kann sich neuerdings sogar auf eine „Verkaufsgarantie“ verlassen.

Bild: SN/BERNHARD SCHREGLMANN

Umgebung etc. einfließen. „Dieser Marktwert ist auch für den Kunden nachvollziehbar. Für Spekulationen ist absolut kein Platz“, betont die Maklerin. Sie garantiert dann schriftlich, dass sie

die Wohnung innerhalb eines bestimmten Zeitraums, in der Regel sind das sechs Monate, zu dem im Gutachten ermittelten Wert verkaufe. Für den Fall, dass das doch nicht klappt, bekommt der Kunde

eine Garantiesumme ausbezahlt. Wie hoch diese liege, möchte Rauscher nicht sagen, das läge an jedem einzelnen Geschäftsfall. Es handle sich aber keineswegs um eine Batellsumme, betont sie.

Diese Marketingmaßnahme ist für Rauscher ein wichtiger Schritt, um sich vom Wettbewerb abzugrenzen. Aber das Risiko könne man auch nur durch eine entsprechende Marktkenntnis in Kauf nehmen.

Voraussetzung dafür ist natürlich der von allen Maklern heiß begehrte „Alleinvermittlungsauftrag“. Ein solcher sei auch letztlich im Sinne des Verkäufers, wie Rauscher anführt: „Von zehn Immobilien im Mitverkauf werden drei bis vier verkauft, nur bei einem Exklusivauftrag sind es mehr als neun.“

Die Gründe dafür liegen vor allem im zu tätigen Aufwand für den Makler. Gewisse aufwändige und teure verkaufsfördernde Maßnahmen werde man eben nur dann ergreifen, wenn man sich auch darauf verlassen könne, den Ertrag, also die Provision, sicher zu erhalten. Rauscher: „Nur ein zweizeiliges Inserat und ein paar Besichtigungen sind ja nicht genug.“

Es gelte entsprechende Unterlagen zusammenzustellen, gestaltete Inserate zu schalten, Gespräche mit Käufern schon vorab zu führen und Maßnahmen wie etwa die „Nachbarschaftswerbung“ einzuleiten. Gerade das Gespräch mit Käufern vor einer Besichtigung helfe beiden Seiten. Rauscher: „Wir Makler sind ja nicht bloß Türaufspanner, sondern bieten eine Reihe von Serviceleistungen für die Kunden.“