

Professionelle Auswahl

IMMOBILIENVERTRIEB Die Nachfrage nach Kapitalanlageimmobilien ist derzeit hoch, die Absatzzahlen legen deutlich zu. Doch nicht jede verkaufte Immobilie ist für den Vermittler ein gutes Geschäft – daher sollten wichtige Kriterien beachtet werden.

Die Zeiten für Vermittler von Kapitalanlageimmobilien könnten nicht besser sein. Niedrige Zinsen, Inflationsangst, die Unsicherheit an den Kapitalmärkten, der Wunsch nach sicheren Anlageformen und die guten Zukunftsaussichten für den deutschen Wohnungsmarkt sind gute Gründe für den Kauf einer vermieteten Immobilie. **Viele Finanzdienstleister möchten deshalb dieses Geschäftsfeld ausbauen, da die Vermittlung von Immobilien auch wirtschaftlich zu einer ernsthaften Alternative geworden ist.**

Dies liegt nicht zuletzt daran, dass viele Produkte, mit denen in der Vergangenheit Geld verdient wurde, durch unterschiedliche Änderungen (beispielsweise längere Stornohaftungszeiten, staatliche Regulierungen, geringere Provisionen) wesentlich unattraktiver geworden sind.

Doch worauf sollten Vermittler von Kapitalanlageimmobilien achten? Hier sind die wichtigsten Tipps:

• Ausbildung: Wissen statt Glauben

Eine gute Ausbildung ist eine unverzichtbare Grundlage für einen erfolgreichen und nachhaltigen Immobilienverkauf. Viele Finanzdienstleister haben in der Vergangenheit aber keine Ausbildung in diesem Bereich erhalten. Erfahrungen haben Sie oftmals nur durch Hörensagen oder durch Produktschulungen und einzelne Verkäufe gemacht, die schon Jahre zurückliegen. Erschwerend kommt bei vielen Beratern hinzu, dass diese keine eigenen Kapitalanlageimmobilien besitzen. Diese Berater sollten entweder eine praxisorientierte Grundausbildung bei einem kompetenten Unternehmen absolvieren, oder einen Spezialisten auswählen, der die Beratung der eigenen Kunden übernimmt.

• Ganzheitliche Beratung

Die Kapitalanlageimmobilie ist ein Produkt für Bestandskunden und eignet sich in der Regel nicht für Neukunden. Die Definition von Bestandskunden ist, dass der Vermittler mindestens fünf Produkte bei



Stefan Thiel, Deutsche Sachwertakademie: „Vermittler sollten die besten Objekte des Marktes im Portfolio haben und Immobilien nicht ohne Prüfung anbieten.“

einem Kunden platziert hat und von diesem auch als Berater einer ganzheitlichen Finanzplanung und nicht als Produktverkäufer angesehen wird. Der Berater sollte dem Kunden im Rahmen eines Finanzgutachtens begründen, wieso der Kauf einer Immobilie individuelle Probleme (etwa zu geringe Renteneinkünfte, fehlender Inflationsschutz der vorhandenen Anlagen oder hohe Steuerlast) lösen kann.

Der Verkauf von Immobilien hat statistisch gesehen die höchste Kundenbindung von allen Finanzprodukten zur Folge, benötigt jedoch zu Beginn ein hohes Maß an Vertrauen, da der Kunde komplette Angaben über seine gesamte Finanzsituation (Einnahmen, Ausgaben, Vermögen, Verbindlichkeiten und ähnliches) machen muss. Aus diesem Grund sind Verkaufsgespräche bei Kunden, die den Vermittler nur

als Produktverkäufer wahrnehmen, meist auch nicht erfolgreich.

• Wo kein Problem, da kein Verkauf

Dennoch versuchen sich viele Berater als Makler und fragen sich nach einer gewissen Zeit, wieso es nur wenige oder gar keine Erfolge gibt. Der Grund dafür ist einfach. Auch beim Verkauf von Immobilien gilt die zentrale Erfolgsformel: „Wo kein Problem, da kein Verkauf“. Ein erfolgreicher Immobilienverkauf ist nur möglich, wenn die Immobilie die Lösung eines Kundenproblems darstellt.

So kann zum Beispiel der Kauf einer Bestandsimmobilie eine sehr gute Lösung für das Rentenproblem eines Kunden sein. Aufgrund von zukünftigen Mietsteigerungen, niedrigen Zinsen und Steuervorteilen ist es durchaus realistisch, mit einem monat-

lichen Aufwand von circa 100 Euro in 30 Jahren eine monatliche Zusatzrente von 1.000 Euro zu erhalten. Dieses Ergebnis ist mit anderen Produkten nur sehr schwer zu erreichen. Die richtige Zielgruppe für Bestandsimmobilien sind daher Kunden mit einem Rentenproblem, einem Nettoeinkommen von mindestens 3.000 Euro (Ledige 2.000 Euro) und einem frei verfügbaren Eigenkapital von mindestens 20.000 Euro.

Der Kauf einer Denkmalimmobilie hingegen kann eine sehr gute Lösung für Spitzenverdiener sein, zusätzliches Vermögen durch Wertsteigerungen und Steuervorteile aufzubauen. Denkmalimmobilien sind für Kunden interessant, deren Einkünfte in den nächsten Jahren über 100.000 Euro per annum liegen und die über mindestens 30.000 Euro Eigenkapital verfügen.

• Erfolgsfaktoren der Immobilie

Gute Wertentwicklungen wird es zukünftig neben den Metropolregionen (München, Stuttgart, Frankfurt, Köln/Düsseldorf, Hamburg und Berlin) nur an Standorten geben, die Bevölkerungswachstum und einen Anstieg der Kaufkraft vorweisen. Denn nur dort führen mögliche Inflationsentwicklungen zu steigenden Mieten und Kaufpreisen. Das bedeutet aber auch gleichzeitig, dass Immobilien in vielen strukturschwachen Regionen (wie Ruhrgebiet, Eifel, Sachsen Anhalt und weitere) keinen oder einen nur sehr geringen Inflationsschutz haben. Aus diesem Grund sollte die Lage der Immobilie (Makro- und Mikrolage) das wichtigste Kriterium bei der Auswahl einer Kapitalanlageimmobilie sein.

Beim Kaufpreis sollte man darauf achten, dass sich die Preise im marktüblichen Bereich bewegen. Dies lässt sich leicht in verschiedenen Medien recherchieren. Ein gutes Indiz für einen marktüblichen Preis ist, wenn es auch Eigennutzer im gleichen Objekt gibt, die den gleichen Preis wie die Kapitalanleger gezahlt haben.

Der Zustand einer Immobilie ist ebenfalls von großer Bedeutung. Um hohe Kosten durch notwendige Reparaturen (etwa an Dach, Elektrik, Heizung) nach wenigen Jahren zu vermeiden, ist es wichtig, den Zustand einer Bestandsimmobilie durch einen unabhängigen Gutachter überprüfen zu lassen. Bei einer Neubau- oder Denkmalimmobilie sollte die Bauausführung und Abnahme der Wohnung ebenfalls durch einen vom Bauträger unabhängigen Sachverständigen (beispielsweise den TÜV) begleitet werden, um mögliche Mängel so-

fort beanstanden zu können. Weiterhin ist es empfehlenswert, auf die Energieeffizienz des Gebäudes zu achten, denn niedrige Nebenkosten ermöglichen Eigentümern zukünftig höhere Nettokaltmieten.

Die Grundrisse des Objektes sollten zeitgemäß und für einen möglichst großen Personenkreis attraktiv sein. So ist etwa eine gut geschnittene 70 Quadratmeter große Drei-Zimmer-Wohnung mit Balkon in einer Metropolregion für eine große Zielgruppe interessant. Vermeiden Sie Wohnungen ohne Balkon, mit unvorteilhaften Durchgangszimmern, langen und schmalen Fluren oder Räumen mit vielen Ecken.

Auch die Verwertung ist ein wichtiger Bestandteil einer erfolgreichen Immobilienanlage. Sie sollte Ihre Fähigkeiten durch eine langjährig positive Leistungsbilanz belegen können. So ist es etwa sehr wichtig, dass bei einem Mieterwechsel eine gründliche Bonitätsprüfung des potenziellen Mieters (Selbstauskunft, Schufa-Auskunft, aktuelle Gehaltsnachweise, Befragung des Vorvermieters) vorgenommen wird. Dies verhindert mit großer Wahrscheinlichkeit, dass Mietausfälle, etwa durch sogenannte „Mietnomaden, entstehen.

• Geprüfte Produktauswahl

Trotz der guten Rahmenbedingungen sollten Vermittler nicht jede beliebige Immobilie verkaufen. Sie sollten die Angebote zuerst auf die oben genannten Punkte überprüfen. Darüber hinaus sollte jedes einzelne Objekt auf spezielle, objektspezifische Kriterien geprüft werden. Dazu gehören etwa Punkte wie eine Standortanalyse des Objekts, Bonitätsprüfung des Bauträgers, Bewertung der Referenzobjekte, Bestandsgutachten des Objekts, Existenz einer Baugenehmigung, Denkmalschutzbescheinigung und Überprüfung der Bauträgerfinanzierung. Denn wenn beispielsweise ein an sich schönes Objekt von einem Bauträger ohne Baugenehmigung oder gesicherte Bauträgerfinanzierung angeboten wird, kann aus dem Traum einer vermittelten Immobilie schnell ein Albtraum werden.

Für viele Vermittler ist es in anderen Produktbereichen wichtig, die jeweils besten Angebote des Marktes und nicht nur die Produkte eines Anbieters zu vermitteln. Diese Unabhängigkeit ist auch für viele Kunden ein wichtiger Grund für eine Zusammenarbeit. Beim Thema Kapitalanlageimmobilien wird dieses wichtige Kriterium nur selten beachtet. Häufig werden nur einzelne Produkte von Bauträgern ungeprüft den Kunden angeboten.

Vermittler, die langfristig und nachhaltig Immobilien vermitteln möchten, sollten jedoch die besten Objekte des Marktes im Angebot haben. Aufgrund des umfangreichen Prozesses zur Prüfung und Marktanalyse empfiehlt sich daher für viele Vertriebe oder Vermittler, diese Tätigkeit von einem spezialisierten Unternehmen, wie etwa der DS Deutschen Sachwertakademie, durchführen zu lassen. Bestehen Sie als Vermittler auf einer Besichtigung vor Ort, bevor Sie eine Immobilie verkaufen wollen. So können Sie sich ein eigenes Bild von dem Objekt machen und die Angaben, etwa zur Lage, überprüfen.

• Eigene Erfahrungen vorweisen

Gerade beim Kauf einer Kapitalanlageimmobilie muss der Kunde den Angaben des Beraters vertrauen. Dieses Vertrauen wird gestärkt, wenn dieser selbst eigene Immobilien besitzt. Denn wer möchte schon eine Immobilie von einem Berater kaufen, der selbst keine eigenen Erfahrungen mit diesem Produkt hat? Auch der Berater profitiert von seinen eigenen Erfahrungen, denn Vermittler, die Immobilien besitzen, sind authentischer und erfolgreicher als andere.

• Beratungsdokumentation

Die Vermittlung einer Kapitalanlageimmobilie ist ein umfangreicher Prozess. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Gesprächsinhalte im Rahmen einer schriftlichen Beratungsdokumentation festzuhalten. Dieses Gesprächsprotokoll sollte mindestens die Gesprächstermine, Gesprächsorte und Teilnehmer, eine Aufklärung über mögliche Chancen und Risiken einer Immobilieninvestition und Angaben über die Vermittlungsprovision beinhalten. Diese Dokumentation sollte vom Kunden und Vermittler unterzeichnet und archiviert werden, um im Streitfall den Beratungsinhalt beweisen zu können.

• Service nach dem Verkauf

Bei einer Kapitalanlageimmobilie entstehen immer wieder Situationen, bei denen der Kunde Unterstützung benötigt (Überwachung der Baufertigstellung, Erstvermietung, Mieterwechsel, Eigentümerversammlungen und anderes). Daher sollte der Vermittler diesen Service auch nach dem Verkauf anbieten, da er ihm eine starke Kundenbindung ermöglicht, die ideal für Folgegeschäfte und Empfehlungen ist. ■

Autor **Stefan Thiel** ist Geschäftsführer der DS Deutsche Sachwertakademie, Herten.