

AIZ

Das Immobilienmagazin

Businesslösungen



für Kleinunternehmen

Automation von Prozessen
Digitales Bieterverfahren

Revisions sichere Archivierung von E-Mails
Pflicht und Chance zugleich

WEG-Reform
Altvereinbarungen und Altbeschlüsse



Stephanie Schäfer ist Vorsitzende des Sachverständigenausschusses des IVD-West und Dozentin an der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) in Freiburg. Ihr YouTube-Kanal „Immobilien verständlich“ ist Deutschland erfolgreichster Kanal für Makler- und Sachverständigenthemen.

Auftragungsgewinnung für Sachverständige

Nur Aufträge, die sie wirklich wollen

Stephanie Schäfer ist öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertung mit Büro in Rheinbach bei Bonn. Auf dem Deutschen Immobilientag 2021 hält sie einen Vortrag mit dem Titel „So erhalten Sachverständige die Aufträge, die sie wirklich wollen“. Im AIZ-Interview gibt sie einen kleinen Eindruck, worum es in ihrem Vortrag gehen wird.

Interview von Adrian M. Darr

AIZ: Frau Schäfer, ohne Ihren Vortrag vorwegnehmen zu wollen, wo liegen die Herausforderungen bei der Auftragsgewinnung für Sachverständige?

Stephanie Schäfer: Es ist weniger das Problem, überhaupt Aufträge zu erhalten, sondern eher Aufträge zu finden, die man mit dem bestmöglichen Zeitaufwand und dem vorhandenen Wissen

abwickeln kann. Der Zeitaufwand und die Recherche für ein Gutachten sind enorm, da muss auch die Entlohnung im Verhältnis stehen. Als Sachverständige können wir unsere Arbeitszeit nicht endlos ausdehnen, der Tag hat nun mal eine feste Stundenanzahl. Beim Honorarsatz sind wir mehr oder weniger in ein Korsett gepresst, darum müssen in der vorhandenen Zeit und bei festen Hono-

raren möglichst viele Gutachten erstellt werden.

Im Moment ist ein starker Preisdruck im Bereich der Bankengutachten festzustellen. Aber auch durch die automatisierten Kurzbewertungen fallen Aufträge für Standardgutachten weg. Wir Gutachter müssen uns also aus diesem ungünstigen Preissegment fortbewegen in einen

Bereich, bei dem wir profitabel sind und in dem man an uns nicht vorbeikommt, weil wir etwas beherrschen, das andere nicht können. Bei einem weitestgehend festgelegten Preisgefüge geht es darum, die für sich idealen Aufträge zu definieren und dann konsequent zu verfolgen. Man soll sich auf seine Kernfähigkeiten konzentrieren. Das kann ein spezielles Fachgebiet sein (zum Beispiel Erbbau-rechte) oder ein Objekttyp (nur Wohnimmobilien) oder auch eine regionale Spezialisierung auf wenige Landkreise. So vermeidet man jedes Mal eine Grund-recherche.

Das Grundproblem ist, dass der Zeit-aufwand für die Informationsbeschaf-fung für die Immobilie, das Umfeld, die Marktgegebenheiten und auch noch die regionalen Besonderheiten deut-lich unterschätzt werden. Als Makler kann man eine Immobilie theoretisch auch ohne diese Kenntnisse vermitteln, ein Gutachten zu erstellen funktioniert ohne nicht.

Ihr Vortragsthema lautet ja, „...Aufträge, die sie wirklich wollen“. Gibt es Aufträge, die Sachverständige nicht wollen, beziehungsweise Aufträge, die sie besser nicht annehmen sollten?

Bevor ich Ihre Frage beantworte, gehen wir doch einen Schritt zurück und fragen uns: welche Aufträge kann ich zügig erfüllen und welche Aufträge interessieren mich oder liegen mir. Ich formuliere es

schärfer: welche Aufträge bringen mir Freude und kann ich gleichzeitig zügig erledigen? Und das bedeutet für jeden etwas anderes.

Manche fürchten sich vor Großaufträgen, andere wollen keine Gerichtsaufträge mit Streitigkeiten. Am besten definieren Sachverständige für sich, was ihnen wirklich etwas bringt. Für jemanden, der sich am Anfang seines Sachverständigenlebens bewegt, überwiegt der Aspekt des Geldverdienens und des Erwerbens von Fachwissen. Jemand, der länger diesen Beruf ausübt, fragt sich vielleicht, ob er noch mit einer gewissen Art von Auftraggebern umgehen will oder noch so weit reisen möchte oder sich einem Termindruck aussetzen will.

Punkt 2 Ihrer Frage: Nicht annehmen sollte man grundsätzlich Aufträge, die einen blockieren, so dass man die guten Aufträge nicht annehmen kann. Hierbei denke ich an längere Bearbeitungszeiten aber auch die Abhängigkeit von einem Großauftraggeber, die einen bindet. So hat man ein höheres Risiko, da man einem Auftraggeber ausgeliefert ist, und dieser auch die Konditionen diktieren kann. Das sollten Sachverständige selber streuen!

Wie gehen Sie mit Aufträgen um, die Sie nicht wollen?

Vor der Ablehnung sollte Sachverständigen bewusst sein, welchen Auftrag sie

nicht wollen und warum. Dann sollten sie hart bei ihrer Entscheidung bleiben. Es ist wie beim Abnehmen: Morgens hungern und abends schlemmen führt nicht zum gewünschten Ergebnis.

Sachverständige sollten ihren Kunden sehr freundlich erklären, dass Sie diese Aufträge nicht erfüllen. Für diese Fälle sollten sie Empfehlungen anderer Kollegen bereithalten. Der empfohlene Sachverständige wird wahrscheinlich zurück empfehlen, wenn es bei ihm nicht passt oder man hat vielleicht etwas gut, wenn man zukünftig wegen einer Fachfrage anruft.

Dadurch dass man dem Kunden eine Alternative benennt, hat man die eigene Serviceorientierung gezeigt und gleichzeitig eine Ablehnung mit einer konkreten Lösung verbunden. Keine negativen Gefühle der Kunden Ihnen gegenüber.

Was würden Sie anderen Sachverständigen empfehlen, um die Aufträge zu bekommen, die sie wollen?

Gehen Sie ins Internet! Dort suchen die Kunden Sie. Stellen Sie sich dort mit Ihren typischen Aufträgen dar. Zeigen Sie die Immobilien die Sie wirklich bewerten. Ihre Homepage muss Ihre Arbeit widerspiegeln. ■

Sie benötigen jetzt eine schnelle Anschlussfinanzierung und nicht erst in 6 Monaten?

Wir denken Immobilienfinanzierung neu.

Whole Loan, Mezzanine- und Eigenkapital mit LINUS. Einfach & flexibel.

LINUS
DIGITAL FINANCE

linus-finance.com

Weitere Informationen

