

Immobilienprojekte

Die Immobilienmakler-Branche ist ein typisches Feld, welches ohne gut funktionierendes Projektmanagement nicht wirtschaftlich tragfähig wäre. Der Makler ist die Schnittstelle zwischen Käufer und Verkäufer bzw. Mieter und Vermieter. Er muss viele Disziplinen beherrschen: beraten, vermitteln, verwalten und natürlich koordinieren. Zu guter Letzt muss er natürlich fundiertes Fach- und Praxiswissen vorweisen können, um jederzeit über Angebot und Nachfrage der jeweiligen Immobilien Bescheid zu wissen. Aktuelle branchenspezifische Projektmanagementkenntnisse sind dabei von grundlegender Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg der Immobilienwirtschaft.

Organisation und Koordination

Wie ein Immobilienmakler arbeitet, das kann man nicht pauschalisieren – jeder Makler hat seine eigene Arbeitsweise. Die Branche eint jedoch einige essenzielle Bereiche, die da wären:

- Der Immobilienmarkt ist dynamisch
 - Stetige Weiterbildung, Kenntnis über den aktuellen Immobilienmarkt, Marktanalysen
- Studieren von Gutachterausschüssen
 - Notwendig für die Ermittlung des Verkaufspreises

Immobilienprojektmanagement – 4 Schritte

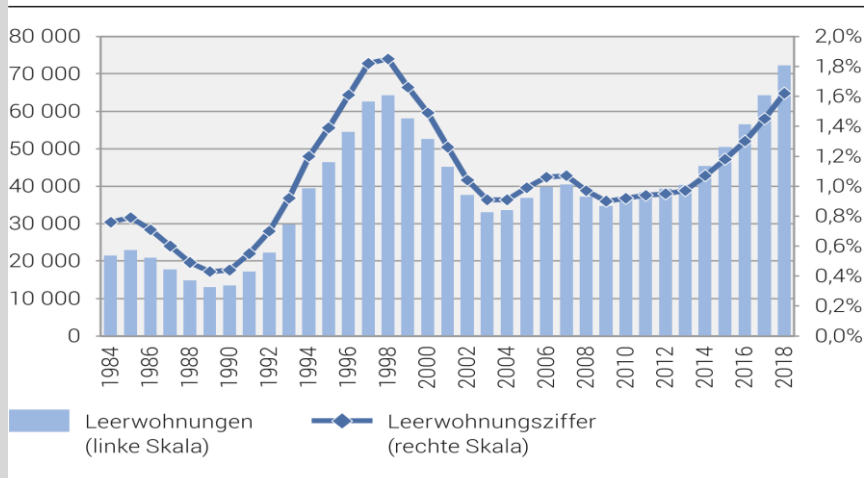
Bevor der Interessent seine Unterschrift unter den Kaufvertrag setzt, muss der Makler einiges an Vorarbeit leisten. Er muss über die Größe, den Zustand, die Lage, das Umfeld und die Marktlage des Objekts Bescheid wissen, damit die Wertermittlung präzise ausfällt. Dazu werden verschiedene Analysen erstellt, wie beispielsweise des Marktes, des Standorts, der Nutzung, des Wettbewerbs sowie des allfälligen Risikos. Nach Festlegung des Verkaufspreises erfolgt die Vermarktung. Der Immobilienvermittler sollte

alle wichtigen Vertriebskanäle kennen und das Exposé sowie die Ansprache zielgruppengerecht auf die Kaufinteressenten zuschneiden. Darauf folgend kommt es zu der Bewerberauswahl nach festgelegten Kriterien (Bonität etc.) und den ersten Besichtigungsterminen. Jederzeit sollte der Makler bereit sein, Vertragsverhandlungen zu führen und mit dem Interessenten zu einer Einigung zu kommen. Abschließend kommt es zur notariell beaufsichtigten Vertragsunterzeichnung und Besitzübergabe.

Zusammenfassend vollzieht sich das Immobilienprojektmanagement in 4 Schritten:

1. Wertermittlung & Festlegung des Verkaufspreises
2. Ausarbeitung und Umsetzung der Vermarktungsstrategie
3. Bewerberauswahl, Besichtigungstermin & Kaufverhandlung
4. Kaufabschluss und Besitzübergabe

Entwicklung der Leerwohnungen und der Leerwohnungsziffer, 1984–2018



Quelle: BFS – Leerwohnungszählung

© BFS 2019

Ein Immobilienmakler bringt auch Wohnungen an den Mann. Die Entwicklung der Anzahl an Leerwohnungen steigt seit 2009 an – Arbeit für den Makler. [Quelle](#)

Strukturpläne

In größeren Projekten sind manchmal mehrere Personen eingebunden. Zudem sind Immobilienmakler meist zeitgleich in mehrere Vermietungs- und Verkaufsprojekte involviert. Teamarbeit und eine gute Koordination sind

deshalb von grundlegender Wichtigkeit. Gute Projektmanagement-Kenntnisse sind dabei Voraussetzung. [Müller-Thurau](#) empfiehlt (S. 98), sich auf ein methodisches Vorgehen mit Hilfe von zwei Strukturplänen zu stützen:

- Strukturplan 1: Was muss wann von wem geliefert oder produziert werden?
Dieser Strukturplan listet die Dinge auf, die für ein bestimmtes Projekt benötigt werden und regelt die Zuständigkeiten unter Einbezug der jeweiligen Fristen. Dabei handelt es sich um logistische Tätigkeiten, wie die Beschaffung von bspw.:
 - Exposé
 - Online-Präsentation des Objekts
 - Flyer
 - Zeitungsanzeige
- Strukturplan 2: Was muss wann von wem getan werden, damit die benötigten Produkte bzw. Hilfsmittel zur Verfügung stehen?
Der zweite Strukturplan enthält Tätigkeiten mit den jeweiligen Zuständigkeiten und Zeitfristen. Dazu gehören bspw.:
 - Daten über das Objekt beschaffen
 - Exposé drucken
 - Zeitungsanzeige texten und Anzeige schalten
 - Online-Auftritt gestalten
 - Flyer texten, gestalten und versenden

Software-Tools

Die Erstberatung mit dem Kunden ist der erste Schritt zum Verkauf. Nach Ausarbeitung einer Marktpreisermittlung mit dem Immobilieneigentümer erfolgen sodann die einzelnen Beratungsgespräche mit den Kaufinteressenten. Eine gute Terminkoordinierung ist hier unerlässlich.

Ein Immobilienmakler hat nicht nur eine Immobilie im Portfolio, ebenso wenig hat er nur einen Kaufinteressenten. Um den Überblick zu behalten, arbeitet man hier mit branchenspezifischen Software-Tools.

Mit einer [Immobiliensoftware](#) lassen sich sämtliche organisatorischen Aufgaben zentral verwalten. Terminplanung, Erstellung von Maklerwebseiten, Übersicht über den Immobilienbestand und Adressverwaltung sind in solchen Tools an einem Ort vereint. Da der Makler nicht immer mit Laptop unterwegs ist, bieten solche Produkte in der Regel auch eine App an.