

Erfolgreiches Schätzermarketing

Umsatzsteigerung in einem schwierigen Marktumfeld. Bei der Bewertung von Immobilien bestehen trotz verfahrenstechnischer Unterschiede zwischen Deutschland und der Schweiz viele Gemeinsamkeiten – ein Erfahrungsbericht vom Bodenseeforum 2012.



Zwischen dem offiziellen Programm im grossen Kongresssaal bieten die Pausen vor dem Zeppelinhaus Zeit für den persönlichen Austausch.

DAVID HERSBERGER*

BODENSEEFORUM 2012. Als Vertreter der schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT habe ich am Bodenseeforum 2012, einem Jahreskongress für Immobilienbewertung, vom 2. und 3. Oktober 2012 in Friedrichshafen teilgenommen. Das Bodenseeforum findet seit 1998 jährlich in Friedrichshafen am Bodensee statt und wird durch Hans Netscher und das Institut für Sachverständigenwesen (IfS) organisiert. Das Bodenseeforum ist ein Jahreskongress für Immobilienbewertung und wird hauptsächlich von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen aus ganz Deutschland besucht.

Am diesjährigen Kongress wurden als Themenschwerpunkte deutsche Wertermittlungsthemen behandelt. Die Anwendung der Sachwertrichtlinie SW-RL, NHK 2010 und die Ableitung von Vergleichspreisen und Bodenwerten wurde durch verschiedene Referenten, u. a. durch Prof. Wolfgang Kleiber, Wilfried Mann, Prof. Dr. Wolfgang Hagedorn, ausführlich behandelt. In der neuen Sachwertrichtlinie SW-RL sind viele Vorgaben enger und aus Sicht der Tagungsteilnehmer bei der Bewertung von Immobilien teilweise auch realitätsfern geworden. Dabei wurde als Beispiel der Gebäudestandard aufgeführt (statt bisher Ausstattungsstandard). Dieser wird neu detailliert nach Standardstufen für Aussenwände, Dach, Fenster und Aussentüren, Innenwände und -türen mit einem vorgeschriebenen Wägungsanteil

ermittelt. Dies erfordert bei gemischter Bauweise ein grosser Arbeitsaufwand, ohne Mehrwert für das Wertermittlungsergebnis.

ZUNEHMENDE KUNDENANSPRÜCHE. Neben den spezifisch deutschen Wertermittlungsthemen wurden auch in diesem Jahr wieder Themen von grenzüberschreitendem Interesse behandelt. Bernhard Floter, Geschäftsführer IfS, ging auf die Besonderheiten beim Wertermittlungsmarketing für Immobilienbewerter ein. In einem zunehmend schwierigeren Umfeld ist das Marketing auch für Immobilienbewerter wichtiger geworden als früher. Die Anzahl der Mitbewerber hat zugenommen, und die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Das Empfehlungsmarketing hat üblicherweise beim Immobilienbewerter das grösste Gewicht. Inserate spielen bei der Öffentlichkeitsarbeit von Sachverständigen meistens nur eine untergeordnete Rolle. Das Marketing muss auf das Marktsegment des Sachverständigen, auf die jeweiligen Kunden und auf das Marktumfeld abgestimmt sein. Es ist ein grosser Unterschied, ob Wohn-, Gewerbe- oder Spezialimmobilien bewertet werden. Auch die Kundenanforderungen unterscheiden sich heute deutlich.

Ein Wertermittlungs-Marketing kann nur dann erfolgreich sein, wenn es neben der «Unique Selling Proposition», dem herausragenden Leistungsmerkmal, des eigenen Angebots immer auch die Hauptmitbewerber und ihr Angebot sowie die

Kunden mit ihren bevorzugten Leistungen berücksichtigt.

WACHSENDE MARKTANTEILE. Social Media wie Facebook, Twitter, Xing und Co. gewinnen gemäss dem Referenten Stefan Donat, Immer-uptodate, in den kommenden Jahren massiv an Bedeutung gegenüber der Homepage. Bereits heute haben Facebook 900 Mio., Twitter 500 Mio. und Xing 3,5 Mio. Nutzer. Der grosse Vorteil gegenüber anderen Medien liegt in der Möglichkeit, mediale Inhalte einzeln oder in der Gruppe auszutauschen. Der Referent behandelte die unterschiedlichen Plattformen im Detail und deren Möglichkeiten, wie sie durch Immobilienbewerter effektiv eingesetzt werden können. Es ergeben sich dabei Unterschiede in ihrer Reichweite, bezüglich Aufwand und Kosten, erforderlichen Strategien und Reaktionszeiten. Auch innerhalb der Kommunikation von Firmen lösen Facebook-ähnliche Netzwerke, sogenannte Enterprise Social Networks, die bisherige Kommunikation per Mail langsam ab.

Der Business-Coach Wolfgang Thran (Institut Ich-Du-Wir) behandelte in seinem Referat «Hot stones and human first, Zwiespalt zwischen Objekt, Kunde und Wertermittlung» wichtige Faktoren bei der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Ein Kundengespräch verläuft idealerweise immer nach E (Emotion), S (Sachverhalt) und E (Emotion) ab. Dabei sind ein aktives Zuhören und das Respektieren des

Eigen- und Fremdrahmens wichtig für eine gemeinsame Konsensfindung. Streit zwischen Personen kann nur entstehen, wenn a.) geschwiegen wird, b.) Falsches gesagt wird oder c.) mit dem Falschen über etwas gesprochen wird. Der Begriff Streit muss in der beruflichen Zusammenarbeit möglichst wertfrei gesehen werden – mit dem Ziel einer gemeinsamen Konsensfindung.

HETEROGENES BILD. Das Bodenseeforum wird aufgrund der weiten Anfahrt von vielen Teilnehmern an zwei Tagen – von Mittag bis Nachmittag – durchgeführt. An diesem Kongress wurde auch dem persönlichen Fachaustausch der Teilnehmer ausreichend Zeit eingeräumt. Am ersten Abend fand ein gemeinsames Abendessen statt. Auch zwischen den Fachvorträgen bestand genügend Zeit zum Austausch mit deutschen Kollegen. Diese Gesprä-

che haben wiederum ein sehr heterogenes Bild von der gegenwärtigen Auftragsituation unserer Kollegen in Deutschland vermittelt. Die methodischen Verfahrensvorgaben und Datenrichtwerte scheinen oft hinderlich und problematisch für eine marktorientierte Immobilienbewertung zu sein. Viele deutschen Kollegen können sich aber andererseits nur schwer vorstellen, wie es für einen Schweizer Immobilienbewerter ist, mit grossen methodischen Freiheiten umzugehen und nur wenige zuverlässige Kennwerte zur Verfügung zu haben. Auch die in der diesjährigen Veranstaltung behandelte Sachwerttrichtlinie SW-RL scheint den Spielraum des deutschen Sachverständigen weiter einzuengen.

Die Veranstaltung war geprägt von vielen spannenden Beiträgen hervorragender Referenten, einem grenzüberschreitenden

Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen aus Deutschland und einer ausgezeichneten Organisation durch IfS. Obwohl bei der Veranstaltung auch deutschlandspezifische Themen behandelt wurden, haben sich bei den meisten Beiträgen grosse Gemeinsamkeiten zwischen der Berufstätigkeit von deutschen Sachverständigen und den Schweizer Bewertungsexperten gezeigt.

Es war für mich eine ausserordentlich interessante und spannende Veranstaltung, deren Besuch ich jedem SEK/SVIT-Mitglied sehr empfehlen kann. ●



***DAVID HERSBERGER**

Der Autor ist Präsident der SEK/SVIT sowie Partner der Swiss Valuation Group AG, eine gesamtschweizerisch tätige Bewertungsgesellschaft für Immobilien.

ANZEIGE



Wir packen da an, wo Verschlammungen entstehen: im Rohr drin.

Wir sanieren Ihre Heizleitungen von innen.

- innensanieren statt herausreissen
- sofort verbesserte Heizleistung und weniger Energiekosten
- kein Aufreissen von Wänden und Böden
- kein Schutt, kein Staub, kein Lärm
- 10x schneller und mindestens 3x günstiger als ersetzen
- Lining Tech, seit 25 Jahren die Nr. 1 für Rohrsanierungen von Trinkwasserleitungen

Darum: keine Rohrsanierung ohne unsere Offerte.



Telefon: 044 787 51 51, rohrexperthen.ch

LINING TECH