

# Online und Offline Vermarktung

## Das klassische Maklergeschäft ändert sich. Als Dienstleister kann er bewertet werden

Mathias Baumeister hat das Maklerunternehmen realbest gegründet und vertritt eine etwas andere Position als die ältere Generation in diesem Beruf. Roland Mischke sprach mit ihm.



Makler Mathias Baumeister

REALBEST

### **Berliner Morgenpost:**

*Der Immobilienmakler ist in die Kritik geraten. Warum?*

**Mathias Baumeister:** Das betrifft in erster Linie das Mietgeschäft. Wenn nach wie vor der Eindruck besteht, eine Provision allein fürs Türaufschließen zahlen zu müssen, folgt logischerweise Antipathie. Wird aber transparent, welche Aufgaben ein Makler übernimmt, sieht es anders aus – insbesondere bei Privatimmobilien. Professionelle Unterstützung hilft enorm, einen besseren Preis zu erzielen. Je länger eine Immobilie angeboten wird, desto unwahrscheinlicher ist ein guter Verkauf. Das Risiko, auf einer Immobilie sitzen zu bleiben, ist ohne Makler ungleich höher.

*Was ändert sich in dem Vermittlungsgeschäft durch die technologischen Neuerungen?*

Es gibt viele neue digitale Marktplätze – mit mehr oder weniger guten Konzepten. Onlinemarktplätze sind inzwischen die ideale Plattform, um Privatverkäufer, Immobilienmakler und Interessenten in Echtzeit zusammenzubringen. Dadurch entstehen höhere Vermarktungschancen, auch überregional oder international. Ein erfolgreicher Makler verknüpft aber immer Online mit dem klassischen Offlineverkauf.

*Zu wie vielen Maklern hat Ihr Unternehmen Kontakt?*

Etwa 4000 zählen zu unserem Netzwerk.

*Viele Menschen wissen bei Wohnungssuche, Kauf und Verkauf zu schätzen, dass sie mit einer per-*

*sönlichen Beratung vor Ort rechnen können. Wird die Maklerdienstleistung erhalten bleiben?*

Ganz sicher. Immobilienkauf ist People Business. Wir sind mittendrin im Prozess des Kaufens und Verkaufens, wir moderieren und halten ihn transparent. Es geht nicht nur um eine akkurate Objektbewertung, sondern darum, welches Objekt zu wem passt. Beim Verkauf wiederum gilt es, das Optimum herauszuholen.

*Was macht den traditionellen Makler aus?*

Sein Kerngeschäft ist die Objektbewertung. Der Makler vor Ort kennt den Markt, hat ein Gefühl für die Situation, weiß mehr als in der Anzeige oder im Exposé steht. Er berät und ist Beistand in allen Belangen. Man muss immer bedenken, dass es bei den meisten Privatkunden um die größte Transaktion ihres Lebens geht, etwa den Erwerb der eigenen vier Wände oder den Verkauf des Elternhauses.

*Wie viele Objekte bietet Ihr Unternehmen im Durchschnitt an?*

Deutschlandweit haben wir über 1000 Wohnobjekte im Angebot. Dabei bauen wir zunehmend den Schwerpunkt Privatimmobilien auf.

*Wer sind Ihre Kunden?*

Größtenteils kommen Sie aus Deutschland, rund 30 Prozent sind international. Wir haben im Jahr mit bis zu 50.000 Menschen zu tun und wollen alle bestmöglich beraten und begleiten – von der Besichtigung bis zum Notartermin.

*Welche Rolle spielen Onlinebewertungen einzelner Makler?*

Kundenmeinungen sind wichtig. Bei uns kann der Makler bewertet werden.