

# Deutschlands erster Online-Makler

Kann man Alleinaufträge online akquirieren? Ist der persönliche Kontakt zum Eigentümer nicht unverzichtbar? ImCheck24 will das Gegenteil beweisen.

3-2-1... und das Haus ist meins: Das Bieterverfahren beim Immobilienverkauf ist nichts Neues mehr. Den besten Preis ermitteln und das ohne Verkaufsverpflichtung – die Firma ImCheck24 aus Köln mit Geschäftsführer Nikolai Roth bietet diese Leistung verkaufswilligen Eigentümern an. Und der Service geht noch weiter: Eine kostenlose Bewertung der Immobilie vor Ort durch eine unabhängige Sachverständigenorganisation, die Erstellung eines professionellen und verkaufsfördernden Exposees sowie die Vermarktung der Immobilie auf zahlreichen Immobilienportalen sind weitere Bestandteile des Leistungspaketes. Und die Provisionshöhe für den Käufer liegt bei nur 3,45 Prozent (2,9 Prozent netto). Aber was macht ImCheck24 anders als andere Makler? Ein Ladenlokal suchen Sie vergeblich. Denn die Firma existiert nur online.

**Die Alleinaufträge werden ausschließlich** über das Kontaktformular der Homepage [www.imcheck24.de](http://www.imcheck24.de), über gängige Social-Media-Kanäle und über den Customer-Support akquiriert, der über eine kostenlose bundesweite Hotline zu erreichen ist. Da Eigentümer eher älter und weniger internet-affin sind, lässt dies jedoch einige Zweifel aufkommen. Auch Roth war anfangs skeptisch: „Bereits zu Beginn dieses Projektes haben mir mehrere Makler gesagt, dass ich einen Alleinauftrag über das Internet, ohne direkten Kontakt zum Eigentümer, sofort vergessen kann.“

Die Homepage weist Eigentümern den Weg.

Dies hielt ihn jedoch nicht davon ab, die Akquise doch anders zu gestalten. Nach einem Telefonat mit der Hotline und dem dadurch geweckten Interesse werden dem Eigentümer anschließend der Maklerauftrag in doppelter Ausführung sowie weiteres Informationsmaterial zugeschickt. In dem Augenblick, wo der Auftrag erteilt wird, folgt der zweite Prozessschritt, die Bewertung der Immobilie. In Zusammenarbeit mit der Sprengnetter Immobilienbewertung werden bundesweit Gutachter mit der Prüfung vor Ort beauftragt. Die daraus resultierenden Daten werden automatisch bei ImCheck24 ins System eingespeist und zusammen mit verkaufsfördernden Texten sowie den vom Gutachter erstellten Objektfotos zu einem kompletten Exposee zusammengefügt. „Wir optimieren zudem die eingegangenen Fotos und die Grundrisse und erstellen 3D-Modelle“, ergänzt Roth. Danach kann die Vermarktung starten.

**Das anschließende Anfragenmanagement** und die Koordination der Besichtigungstermine werden ebenfalls über ImCheck24 abgewickelt. Aber spätestens mit dem ersten „Offlinekontakt“, also der Besichtigung vor Ort, sollte das Online-Projekt Probleme mit der Umsetzung bekommen. Doch auch hier konnte Roth eine Lösung finden: „Zu den Terminen schicken wir einen Makler aus unserem Maklernetzwerk. Damit können wir vor Ort die Interessenten durch die Immobilie führen und die letzten Fragen zum Objekt beantworten.“ Zu diesem Zweck erhält jeder „Besichtigungsmakler“ vorher ein kurzes Briefing mit dem Exposee, dem Gutachten und den Hintergrundinformationen zu den Verkäufern, z.B. dem Grund des Verkaufs. Abrechnen wird der Makler ein Stundenhonorar und erhält später eine geringe Provisionsbeteiligung im Erfolgsfall.



Nikolai Roth (rechts)  
im Gespräch mit Werner Berghaus

„Ich bin jetzt zwei Monate am Markt, wir haben mittlerweile 20 Alleinaufträge ausschließlich über das Web generiert und die erste Immobilie ist schon verkauft.“

Jeder Kaufinteressent bekommt beim Termin einen Interessenbogen ausgehändigt und kann bei Kaufinteresse mit den darin enthaltenen Log-in-Daten beim letzten Prozessschritt, dem Online-Bieterverfahren, sein Angebot abgeben. Dieses findet in der Regel zwei Wochen nach dem letzten Besichtigungstermin und dann meistens sonntags von 15 bis 17 Uhr statt. Das „Bankenpäckchen“, das zusätzlich beim Termin an die Interessenten ausgehändigt wurde, hilft bis dahin, die passende Finanzierung zu organisieren. Und dann kann es losgehen.

„Zwei Stunden lang hat jeder die Möglichkeit, ein Gebot abzugeben. Die Leute können sich dabei überbieten, theoretisch aber auch ein niedrigeres Gebot abgeben“, erklärt Roth. Denn am Ende des Bieterverfahrens „kann sich der Eigentümer den Kaufinteressenten aussuchen – und das muss nicht der Höchstbietende sein.“ Sollte um 16:59 Uhr noch ein Angebot eingehen, verlängert sich die Endzeit auf 17:01 Uhr und bei jedem weiteren Gebot wieder um zwei Minuten. Die Interessenten haben dann noch einmal die Möglichkeit, innerhalb dieser zwei Minuten ihr Gebot anzupassen. Erste Erfolge kann Geschäftsführer Nikolai Roth bereits verzeichnen: „Ich bin jetzt zwei Monate am Markt, wir haben mittlerweile 20 Alleinaufträge ausschließlich über das Web generiert und die erste Immobilie ist schon verkauft.“ Ein starker Einstieg für eine junge Firma und ein neues Konzept, das wir weiter beobachten werden. ■

Marco Stoffel

## ALS MARKTWERT-MAKLER® ZU MEHR ERFOLG



## SPRENGNETTER

Immobilienbewertung

### Profitieren Sie von:

- mehr Erfolg in der Eigentümer-Akquise  
Sie überzeugen Ihre Kunden durch fundierte Bewertungskompetenz
- mehr Erfolg in der Objekt-Vermarktung  
Sie ermitteln nachvollziehbare Marktwerte, reduzieren Preisdiskussionen und verringern die Vermarktungsdauer
- Image-Steigerung  
Sie positionieren sich als Immobilien-Experte indem Sie Ihren Kunden Preis- und Markttransparenz bieten

### Jetzt zum 3-Tages-Workshop mit 100% Praxisbezug anmelden:

- 18. - 20.02.2014 Dortmund
- 15. - 17.04.2014 Stuttgart
- 24. - 26.06.2014 Berlin
- 17. - 19.09.2014 München
- 28. - 30.10.2014 Hamburg

Mehr Infos zum Workshop unter: [www.sprengnetter.de/mwm](http://www.sprengnetter.de/mwm) oder direkt beim **IMMOBILIENPROFI** telefonisch unter 0221 16 80 71 - 0 anmelden und 200,- € sparen.

