



Wie cpcm im Groben ein **Sonderwunschmanagement** aufziehen würde:

Gleich am Anfang gibt es zwei Möglichkeiten:

Die eine ist, dass der Verkäufer das Ganze unter seine Fittiche nimmt und in Zusammenarbeit mit uns gleich möglichst noch zum Kaufabschluss und mit der bereits nach Kundenwunsch geänderten Zeichnung und den groben Kosten beim Notar den Kaufabschluss abwickelt. Das hat Vor- und Nachteile:

Vorteil ist die frühe notarielle Festklopfung des Ganzen mit einem gewissen Kostenrisiko aufgrund der frühen Bearbeitung. Das Risiko trägt der Verkäufer. Er kann bei klugem Management jedoch hierbei auch Gewinn machen! Vorteil ist, der Vertrag wird nur zwischen Verkäufer und Käufer geschlossen.

Die zweite Variante ist das Ausgliedern der Käufersonderwünsche in Richtung Projektsteuerer. Hierbei schließen dann die Käufer auch einen Vertrag mit der bauausführenden Firma und mit den Planern. Vorteil ist die relative Kostensicherheit, Nachteil ist eine eventuell notwendig werdende spätere Zusatzbeurkundung beim Notar bei größeren Änderungen (z.B. Grundriss von 2 auf 3 Zimmer Wohnung).

Prinzipiell muss man im Vorfeld bereits Entscheidungen treffen. Gibt man bei der Bemusterung bereits Alternativen zur Auswahl? Lässt man zu, dass der Käufer den kompletten Innenausbau auf Wunsch selbst vornimmt und eventuell sogar eine große teilweise Kaufpreiserstattung erhält?

Wie geht man bei Änderungen mit Erstattungen um? Mir wäre eine Pauschalisierung sehr recht, denn alles andere kann bedeutenden Zusatzaufwand in Form eines neuen LV's und genauen Mengenerrechnungen zur Folge haben, welches wiederum der Kunde zahlen muss.

Gut ist gleich zu Anfang eine Liste mit Deadlines für Änderungswünsche, gewerkebezogen.

Jeder Käufer sollte vom Verkäufer zeitnah diese Liste erhalten, damit er Bescheid weiß, wann er sich zum Beispiel das Parkett oder die Fliesen aussuchen muss.

Eine Mittlerfunktion kann der Makler bereits vor Abschluss des Kaufvertrages übernehmen, der mit uns zusammenarbeitet. (Natürlich nur, falls es einen Makler gibt) Er kann schon sehr früh feststellen, ob der Kunde Sonderwünsche hat und den Kontakt zu uns herstellen. Dies erleichtert die Arbeit.

Viel gibt es noch hierzu zu erzählen. Gern können wir uns treffen.

Mit freundlichen Grüßen

Andrew Carr

www.cpcmmanagement.de