

Der Immobilien-Ratgeber

IMMER GUT INFORMIERT



CHECKLISTEN

Planung · Vorbereitung
Erste Schritte · Alternativen



Machen Sie's gut!

Zwischen zehn und zwanzig Prozent aller Wohnimmobilien werden direkt von privat an privat verkauft. Ein erstaunlich hoher Wert, wenn man bedenkt, dass es sich in nahezu allen Fällen um den größten Vermögensteil einer Person oder Familie handelt.

Wenn Sie dieses Heft in den Händen halten, sind Sie entschlossen, den Verkauf allein zu wagen. Möglicherweise klappt alles reibungslos und in wenigen Wochen oder Monaten haben Sie einen Käufer für Ihr Haus oder Ihre Wohnung gefunden. Sie können dann stolz verkünden, dass Sie es selbst angepackt und geschafft haben. Und Sie werden viel zu berichten haben, denn bis der Notartermin ansteht, werden Sie einiges erleben – Positives wie Negatives.



Machen Sie sich bewusst, dass der Weg bis zum erfolgreichen Verkauf mit unterschiedlichen Stolpersteinen gepflastert ist – denen Sie aber ausweichen können. Machen Sie sich auch bewusst, dass der Verkauf einer Wohnimmobilie seine eigenen Spielregeln kennt und nicht mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Möbelstücks vergleichbar ist. Sie können beim privaten Immobilienverkauf in der Regel auf keine persönliche Erfahrung zurückgreifen. Damit aber bei Ihrem Projekt alles gut geht, hat das Fachmagazin IMMOBILIEN-PROFI gemeinsam mit engagierten Immobilienmaklern diese Broschüre konzipiert. Die größten Fehlerquellen beim Privatverkauf und nützliche Tipps werden auf den folgenden Seiten beschrieben.

Ein falscher Angebotspreis führt die Hitliste der häufigsten Fehler an. Überhöhte Preisforderungen führen nicht nur zu monatelangen Verzögerungen (Zinsverlust oder finanzielle Engpässe), sondern sind auch oftmals dafür verantwortlich, dass schließlich Verkaufserlöse weit unter dem Marktwert erzielt werden (S. 12).

Wissen Sie genau, was Sie anbieten? Haben Sie alle Unterlagen zur Hand und fachmännisch prüfen lassen? Auch dieser Punkt verdient Beachtung, damit es keine unangenehmen Überraschungen gibt (S. 17). Bedenken Sie, dass es für Sie und auch für Ihren Käufer um sehr viel Geld geht. Deshalb sollten Sie sich auf harte (Preis-)Verhandlungen einstellen, die nicht immer fair geführt werden. Zu den bekanntesten Verhandlungstricks stellen wir Ihnen die Gegen-Strategien vor (S. 24).

Viele Privatverkäufer entscheiden sich nach anfänglichen Versuchen doch für die Beauftragung eines Immobilienmaklers. Auch für diesen Fall finden Sie im Heft eine Checkliste mittels derer Sie Maklern „auf den Zahn fühlen“ können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Ihr ImmoVernunft Team

PLANUNG

Vorsicht beim Immobilienverkauf Zahlreiche Fallstricke müssen beachtet werden	4
Leib- und Zeitrenten Wie Ihr Haus Ihre Rente bezahlt	6
Trautes Heim, Glück (auch) allein Was Sie im Fall einer Scheidung beachten müssen	8
Checkliste 1 Benötigte Unterlagen vor dem Verkauf	9



VORBEREITUNG

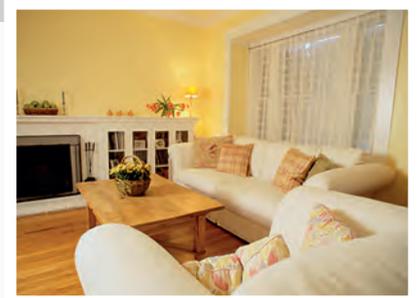


Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen.

Der Energieausweis ist Pflicht! Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen	10
Baulasten können teuer werden Fragen zu Baulasten	11
Der Preis ist heiß! Beim Angebotspreis werden teure Fehler gemacht	12
Checkliste 2 Vorbereitung des Verkaufs	17

ERSTE SCHRITTE

Die perfekte Besichtigung Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance	18
Von der Schokoladenseite Home Staging verschafft klare Vorteile auf Käufermärkten	20
Vorsicht Nachbarn! Eigentümer sollten taktisch klug agieren	22
Die Verhandlung Tipps zur Verhandlung des Kaufpreises	24
Die Rolle des Notars Schützt der Notar Käufer und Verkäufer?	26
Checkliste 3 Besichtigung	27



Lesen Sie, wie Home Staging funktioniert und welche Pluspunkte es für Verkäufer bringt.

ALTERNATIVEN



Privatverkauf vs. Makler Wer kann Ihre Immobilie besser verkaufen?	28
Der Maklerauftrag Sind mehrere Makler besser?	30
10 Fragen ... für die Sie mancher Makler hassen wird	31
Checkliste 4 Notartermin	33
2 Brüder 2 Immobilien-Transaktionen 1 Flop	34

Vorsicht beim Immobilienverkauf

Wer seine Immobilie privat verkaufen will, muss zahlreichen Stolpersteinen ausweichen.



Eigentlich müsste ein Magazin mit einer Erfolgsstory eröffnet werden. Und die könnte so ablaufen: Familie Müller möchte ihr Haus verkaufen. Sie vergleichen die aktuellen Angebote in der Nachbarschaft, entdecken, dass ihr Haus mit Abstand das schönste ist, und ermitteln einen Angebotspreis, der mehr als ausreichend Verhandlungsreserve enthält.

Sie erstellen eine Verkaufsanzeige im Internet und erhalten zahlreiche Anfragen per E-Mail, die sie in aller Ruhe auf dem heimischen Sofa auswerten. Erste Besichtigungstermine werden vereinbart und unter den ersten Besuchern erwischt es ein junges Interessentenpaar, das sich Hals über Kopf in Müllers Haus verliebt. Man trifft sich ein weiteres Mal um Detailfragen zu klären.

Die Interessenten versuchen zwar noch ein wenig den Preis zu verhan-

deln, aber mit geringem Erfolg, da noch einige andere Interessenten den Müllers starkes Kaufinteresse bekundet haben. So folgt der Notartermin und die Müllers sind stolz, das „Abenteuer Privatverkauf“ so erfolgreich überstanden zu haben...

Tatsächlich ist eine solche Erfolgsstory sicherlich die Ausnahme und wäre auch im Sinne dieses Magazins keine echte Hilfe. Es sind beim privaten Immobilienverkauf zahlreiche Stolpersteine zu beachten und deshalb muss hier beschrieben werden, was möglicherweise passieren kann. Die nachfolgenden Beispiele sind teilweise etwas überspitzt dargestellt, aber sie haben sich so oder ähnlich tatsächlich ereignet.

Etwa die Geschichte des 70-jährigen Hans Weichert*, dessen Traum vom unbeschwerten Lebensabend im angenehmen Klima von Mallorca Wirklichkeit zu werden schien.

Endlich, nach mehreren Monaten, hatte er einen Käufer für sein Einfamilienhaus am Rande von Berlin gefunden, der ohne Zögern bereit war, die erhofften 260.000 Euro zu bezahlen.

Während der Vertragsunterzeichnung – in Anwesenheit des Notars – äußerte der Käufer nur wenige Wünsche, die im Vertrag aufgenommen wurden und der Kauf wurde rechtskräftig beurkundet. Schon kurze Zeit später musste Rentner Weichert feststellen, dass er tatsächlich nur noch 50.000 Euro für sein Haus erhalten sollte und nach mehreren aufreibenden Gerichtsverhandlungen blieb dem alten Herrn nach Abzug der Anwalts- und Gerichtskosten gerade noch genug für einen Pauschalurlaub auf der Trauminsel.

Auch die Eheleute Kameke* hatten sich den Verkauf ihrer vier Wände

einfacher vorgestellt. Sie hatten sich vorab in der Nachbarschaft umgehört und erfahren, dass Immobilien in ihrer Wohngegend zu hohen Preisen gehandelt wurden. So wollte man es natürlich auch mit einem hohen Preis versuchen. In der ersten Woche meldeten sich nicht nur viele Interessenten, sondern auch zahlreiche Makler. „Ich glaube, wir haben viel zu billig angeboten“, meinte Herr Kameke zu seiner Frau. Trotzdem ergaben sich nur zahlreiche Besuche von Neugierigen, ohne dass ein Kaufvertrag zustande kam. Dass Interessenten auch Sonntagmorgens oder am späten Abend vor der Tür standen, war für Familie Ka-

meke noch vergleichsweise harmlos. Doch nachdem auch „Besucher“ erschienen, als niemand zu Hause war und dabei Wertsachen mitgehen ließen, war das Maß voll.

Nun wurde der Preis gesenkt, denn das Geld für den Verkauf war schon für die neue Immobilie verplant, doch fanden sich keine neuen Kaufinteressenten. Über die Wochen fiel der Verkaufspreis immer weiter bis das Haus schließlich deutlich unter dem tatsächlichen Marktwert einen neuen Eigentümer fand.

Wer seine Immobilie privat veräußern will, der muss zahlreiche Fall-

stricke beachten, die das Vermögen gefährden. So ist der Privatverkauf einer Wohnung oder eines Hauses keineswegs mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Wohnzimmerschranks vergleichbar. Trotzdem wird etwa jede fünfte Wohnimmobilie von privat an privat verkauft.

Doch wer es ohne professionelle Hilfe versucht, der sollte einiges bedenken, um Schäden zu vermeiden. Dazu finden Sie weiter unten die wichtigsten Ratschläge. ■

* Namen geändert

Die wichtigsten Ratschläge in Kurzform

1. Legen Sie Ihren Verkaufspreis behutsam fest.

Eine spätere Korrektur ist nur bedingt möglich. Es ist zwar üblich, beim Gebrauchtwagenverkauf mit Verhandlungspreisen zu operieren, aber hier handelt es sich um Massenprodukte, die abgesehen vom individuellen Pflegezustand weitgehend identisch sind. Eine Immobilie ist dagegen immer ein Unikat. Deshalb sollte der Verkaufspreis behutsam festgesetzt werden, denn der Spielraum für Korrekturen ist eng, da die Gruppe der Interessenten viel kleiner ist, als es sich der Laie vorstellt. Das Schlimmste, was Ihnen beim Verkauf passieren kann, ist, wenn Sie zu Beginn der Vermarktung zwar großes Interesse wecken, aber gleichzeitig zu teuer sind. Es fällt schwer, dann den Preis zu senken. Die Kaufwilligen beobachten über Wochen den Anzeigenteil der Tageszeitung und kennen das Angebot. Eine Preissenkung löst deshalb nicht plötzlich Kaufbereitschaft aus, tatsächlich wird nun die Immobilie ohne Not dem Verdacht ausgesetzt, es sei an ihr etwas „faul“.

2. Geben Sie telefonisch niemals bekannt,

wann Ihre Immobilie leer steht! Am Samstagmorgen klingelt das Telefon und ein Fremder wünscht, Ihre Immobilie zu besichtigen. Nun wird ein gemeinsamer Termin gesucht. Für Interessenten ist es leicht, festzustellen, an welchen Tagen oder zu welcher Uhrzeit niemand das Haus hütet.

3. Verschicken Sie keine Unterlagen,

insbesondere keine Pläne an Fremde. Fremde erhalten sonst Einblick, kennen den Grundriss der Immobilie und wissen bereits, wo man am leichtesten einsteigen könnte.

4. Lassen Sie sich nicht von vermeintlich hohen Kaufpreisen locken.

Werden Sie misstrauisch, wenn Interessenten leichtfertig Ihren Preis akzeptieren. Wenn Sie selber den Eindruck haben, dass Ihr Verkaufspreis eher hoch angesetzt ist, gilt doppelte Vorsicht! Prüfen Sie die Bonität der Käufer, bevor Sie zum Notar fahren.

5. Verlassen Sie sich nicht auf den Notar.

Der Notar ist nur für die Beurkundung zuständig – nicht für den Vertragsinhalt und insbesondere nicht für die Überprüfung der Vermögensverhältnisse des Käufers. Ob der Käufer bezahlen kann, interessiert den Notar nicht.

Leibrenten und Zeitrenten

Wie das Haus Ihre Rente bezahlt.

Die Leibrente ist die älteste Form der Alterssicherung. Bei der Leibrente werden etwa Immobilien, Gewerbebetriebe oder Bauernhöfe gegen eine lebenslange Geldleistung (zum Beispiel monatliche Rente) verkauft.

Jahrhundertlang war es üblich, dass Handwerker oder Landwirte ihre Betriebe auf die Kinder übertragen, die im Gegenzug dafür die Versorgung der Eltern übernahmen. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts verlor die Leibrente in Deutschland an Bedeutung. Doch ist anzunehmen, dass aufgrund der demografischen Entwicklung und der damit zusammenhängenden Rentenproblematik die Leibrente wieder aufleben wird.

Leibrente oder Kauf?

Der Unterschied zum klassischen Immobilienverkauf liegt im Wesentlichen in den Zahlungsmodalitäten. Statt Einmalzahlung erfolgt eine Abzahlung in monatlichen Raten. Man kann sich die Leibrente wie einen Auszahlungsplan vorstellen. Das Geld steckt in der Immobilie und wird verzinst, Rate für Rate, durch den Käufer „ausgezahlt“. Gleichzeitig kann der Verkäufer vereinbaren, dass er die Immobilie weiterhin, entweder bis zu einem bestimmten Alter oder lebenslang, bewohnt.

Zudem wird häufig auch eine sofortige oder spätere Anzahlung oder der Eintritt in bestehende Hypotheken

festgelegt. Die genaue Ermittlung der Leibrente erfolgt nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und aufgrund von Leibrentenfaktoren des Statistischen Bundesamtes. Der Vorteil für Käufer und Verkäufer liegt darin, dass beide Parteien völlig frei in der Gestaltung des vertraglichen Verhältnisses sind.

Da keine Bank den Kaufpreis finanziert, kommen auch Kaufinteressenten infrage, die sich unter normalen Umständen eine Immobilie (noch) nicht leisten könnten. Für den Verkäufer ist es oft von besonderem Vorteil, dass er oder sie in der Immobilie wohnen bleiben kann und trotzdem schon die Kaufpreistraten bezieht.



Viele Rentner müssen mit einer schmalen Rente auskommen, verfügen aber gleichzeitig über Immobilienvermögen, für das sie jahrzehntelang auf vieles verzichtet haben. Nun ist die Immobilie zwar bezahlt, aber das Geld ist in der Immobilie gebunden. Leib- und Zeitrenten bieten in diesem Fall eine interessante Lösung.

Kerngedanke der Leibrente ist die Möglichkeit, den Wert der Immobilien „rückwärts zu tilgen“. Während man beim Kauf der Immobilie einen Kredit von der Bank erhalten hat, den man dann jahrelang abzahlt, gilt es nun, dieses Vermögen in ähnlichen Raten wieder aufzulösen.

Hinzu kommt die Situation, dass das Durchschnittsalter der Erbgeneration derzeit bei Mitte 50 liegt. In dieser Lebensphase verfügen die meisten Erben längst über eigenes Immobilieneigentum und können mit dem Haus der Eltern nicht mehr viel anfangen. Die ursprüngliche Absicht, die nachfolgende Generation zu versorgen und materiell gut auszustatten, geht an ihrer Lebenswirklichkeit meist vorbei. Stattdessen sind es die zukünftigen Erblasser, die ihr Geld in der selbstgenutzten Immobilie blockiert haben und gleichzeitig von einer schmalen Rente leben müssen.

Beispiele

Eine Rentnerin bewohnt ein Haus mit großzügigem Garten. Da sie keine Erben hat und noch einige Reisen unternehmen möchte, entschließt sie sich, das Haus zum Kauf gegen Leibrente anzubieten. Mit dem Käufer wird folgende Regelung getroffen:

- Der Käufer wird sofort Eigentümer der Immobilie.
- Die Rentnerin erhält eine einmalige Zahlung von 20.000 Euro und

anschließend monatlich eine Rente von 1.000 Euro.

- Die Rentnerin behält das Wohnrecht in der Immobilie, während sich der neue Eigentümer um den Erhalt der Immobilie kümmert.
- Nach einem Zeitraum von fünf Jahren ist es der Rentnerin freigestellt, ob sie das Haus weiter bewohnen oder in eine kleinere Wohnung oder ein Seniorenheim umziehen möchte. Da das Haus dann für den neuen Eigentümer zur Verfügung steht, erhöht sich die monatliche Rente um den Wert des bisherigen Wohnrechts. Die Rentnerin bezieht nun 1.800 Euro Rente statt 1.000 Euro.

Eigentümer und Bank

In diesem Beispiel wird der Kaufpreis abzüglich weiterer Leistungen auf die vom Statistischen Bundesamt ermittelte durchschnittliche Lebenserwartung verteilt. Die monatliche Zahlung ergibt sich dann aus der Umrechnung des aktuellen Immobilienwerts in eine Rente.

Der ursprüngliche Eigentümer übernimmt quasi die Rolle der Bank und erhält vom neuen Eigentümer Zinsen entsprechend dem langfristigen Anlagezinssatz auf den jeweils noch ausstehenden Kaufpreisanteil. Zusätzlich sollte die Leibrente an den Verbraucherpreisindex in Deutschland gekoppelt werden.

Weiterhin sollte dem Sicherungsbedürfnis des Verkäufers Rechnung getragen werden, da der Käufer mit Abschluss des notariellen Kaufvertrags rechtlicher Eigentümer wird. Die Leibrente und das Wohnrecht werden im Grundbuch eingetragen. Die Leibrente sichert dem Verkäufer wiederkehrende Leistungen (Rente) aus dem Grundstück oder Haus zu. Der Käufer haftet persönlich für die Leibrente, das heißt, nicht nur mit der Immobilie, sondern mit seinem gesamten übrigen Vermögen.

Sollte das Grundstück verkauft werden, so muss der neue Käufer an Stelle des vorigen die Rentenzahlungspflicht erfüllen. Ein eventueller Weiterverkauf durch den neuen Eigentümer kann grundsätzlich nicht verhindert werden.

Allerdings kann man sich ein Vorkaufsrecht für diesen Fall eintragen lassen. Außerdem kann die Eintragung einer Grundschuld und Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung, z. B. bei zweimaliger Nichtzahlung der Rente, vereinbart werden. Ebenso kann für bestimmte Fälle eine Rückübertragung der Immobilie festgelegt werden. Um die Werterhaltung der Immobilie zu gewährleisten, sollten auch über Renovierungen, Sanierungen etc. Vereinbarungen getroffen werden.

Vorteil für den Käufer

Für den Käufer ist eine Leibrentenvereinbarung stets attraktiver als eine Finanzierung über die Bank, da Höhe und Zeitpunkt einer eventuellen Einmalzahlung frei verhandelbar sind und sich die Zinsen in der Regel am langfristigen Geldanlagezins orientieren. Somit ist die Leibrente günstiger und flexibler als ein Bankdarlehen.

Vorteile für den Verkäufer

Für Verkäufer kann es interessant sein, dass durch die Ansprache einer breiteren Käuferschicht, eine Immobilie, die sonst lange auf einen Käufer wartet oder stark unter Wert verkauft werden müsste, schneller oder angemessener verkauft werden kann. Durch die Zahlung der Leibrente bis zum Tod, kann sich der Verkäufer für den Rest seines Lebens einen Teil seines Einkommens inflationsgeschützt sichern. Gleichzeitig kann er – sofern gewünscht – in seiner Immobilie wohnen bleiben. ■

Trautes Heim, Glück (auch) allein?

Was Sie im Fall einer Scheidung beachten müssen.

Der Fall schien klar zu sein: Nach acht Jahren Ehe hatte sich das Ehepaar Banndi (Name geändert) dermaßen auseinandergelebt, dass an eine Fortsetzung der Beziehung nicht mehr zu denken war.

Schnell einigte man sich auf die Scheidung und auch darauf, dass der Ehemann das gemeinsame Haus behalten sollte, auf dem noch eine Hypothek lastete. Die Ehefrau ließ sich nach einer Beratung durch den Anwalt ihres Mannes aus dem Grundbuch löschen, ihr Noch-Ehemann wurde als alleiniger Eigentümer eingetragen.

Gutgläubig

Doch kurz darauf erlebte die dann Geschiedene eine böse Überraschung: Die Hausbank des Ehepaars, welche das Hypothekendarlehen gewährt hatte, forderte trotz dieser Austragung weiterhin die Hälfte der monatlichen Tilgungsraten.

Ungläubig wandte sich die Frau an die Verbraucherberatung, um den „Irrtum“ aufzuklären. Nach der Durchsicht der Unterlagen stand allerdings fest: Zwar war das Außenverhältnis im Grundbuch geändert worden, aber nicht der Darlehensvertrag im sogenannten Innenverhältnis. Pech für die Frau. Trotz des Verzichts auf die Hälfte der Immobilie muss sie weiterhin jeden Monat 50 Prozent der Tilgungsraten an die Bank abzahlen. Ein klassischer Fall von Fehlinformation und Gutgläubigkeit – mit fatalen finanziellen Folgen. Vor solchen Fallstricken ist kaum jemand gefeit, auch wenn



die eigene Beziehung gerade harmonisch verläuft. Gerade dann gibt man sich unverhältnismäßig großzügig bezüglich einer Regelung im Scheidungsfall. Jedoch kann dieser Schuss – wie im obigen Beispiel beschrieben – leicht nach hinten losgehen.

Auf ewig

So sehr man sich auch wünschen mag, auf ewig mit dem jeweiligen Partner zusammenzubleiben, ist dieser Wunsch keine Garantie dafür, dass dies auch eintritt. Die entsprechenden Statistiken, nach denen in Deutschland den jährlich knapp 390.000 geschlossenen Ehen etwa 180.000 Scheidungen folgen, sprechen eine mehr als deutliche Sprache.

Wer daher auf Nummer sicher gehen will – im beiderseitigen Interesse –, sollte sich nicht scheuen, diese Problematik schon im Voraus anzusprechen und durch entsprechende Regelungen sinnvoll abzuklären.

Sicher ist sicher

Dabei kann ein Makler durch seine jahrelange Erfahrung auf diesem Gebiet ein wertvoller Ratgeber sein. Doch nicht nur im Vorfeld, sondern auch im „worst case“, also bei der Trennung, ist Sachverstand wichtig, er wird gerade dann unabdingbar, wenn entsprechende Vereinbarungen zum Umgang mit der Immobilie fehlen: Wenn keiner der Ehepartner bereit ist, das gemeinsame Objekt weiterhin allein zu nutzen oder ein Partner muss den anderen auszahlen, ist der Verkauf der Immobilie in den meisten Fällen unausweichlich.

Wohl dem Paar, sei es auch noch so zerstritten, das sich in dieser Situation professionellen Beistand holt, da ansonsten die Gefahr groß ist, dass das häufig noch mit Schulden belastete Eigenheim bzw. die Wohnung weit unter Wert „losgeschlagen“ werden müssen, was im Endeffekt beide Partner teuer zu stehen kommt. Ein guter Makler weiß, wie er in einer solchen Lage agieren muss. Behutsam und dennoch effizient versteht er es, das Objekt am Markt zu platzieren. Gleichzeitig vermeidet er, dass es als „Scheidungsimmobilie“ wahrgenommen wird. So können Sie sicher sein, nicht auch noch in finanzieller Hinsicht der oder die Gehörnte zu sein. ■

CHECKLISTE 1

Benötigte Unterlagen vor dem Verkauf

- Ausweispapiere und Steuer-Identifikationsnummer
- Grundbuchauszug
- Auszug Baulastenverzeichnis
- Auszug Altlastenkataster
- Lageplan / Flurkarte
- Grundrisse / Zeichnungen
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- umbauter Raum, Kubatur-Berechnung
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Erbpachtvertrag (nur bei Erbbaugrundstücken)
- Belege über durchgeführte Renovierungen / Sanierungen
- Brandschutzversicherung / Brandkassenwert
- Alle Nebenkosten / Grundbesitzabgaben
- Aufstellung aller bekannten Schäden
- Energiepass (Pflicht gemäß EnEV,
bei Verstoß können Bußgelder verhängt werden)

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich:

- Teilungserklärung / Gem. Ordnung
- Versammlungsprotokolle der letzten zwei Jahre
- Stand der Instandhaltungsrücklagen
- Hausgeld und Nebenkosten der letzten zwei Jahre
- Durchgeführte und geplante Renovierungen?
- Höhe der anstehenden Sonderumlagen, sofern geplant
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Grundrissplan mit Zimmergrößen



Der Energieausweis ist Pflicht!

Seit dem 01. Mai 2014 gilt die novellierte Energieeinsparverordnung (EnEV). Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen.

In jeder Veröffentlichung zur Immobilie müssen die Energiekennwerte angegeben werden. Egal ob Tageszeitung, Portal oder Exposé. Im ersten Jahr, also bis April 2015, bestand für private Verkäufer oder Vermieter eine Übergangszeit bzw. Schonfrist, da das entsprechende Referat mit Unsicherheiten rechnete. Seit Mai 2015 werden private Verkäufer und Vermieter, die ohne Energieausweis unterwegs sind, respektive die Angaben in ihrer Anzeige vergessen, mit einem Bußgeld belegt.

Haben Sie schon einmal versucht, für Ihr Eigenheim selber einen solchen Ausweis zu ergattern? Online-Anbieter gibt es zahlreiche. Zwei verschiedene Arten von Energieausweisen existieren. Der Bedarfsausweis und der Verbrauchsausweis. Nomen est in diesem Falle Omen: Der Verbrauchsausweis ist viel einfacher zu errechnen, da er sich an dem Heiz- und Warmwasserverbrauch orientiert.

Damit gibt der Verbrauchsausweis den gemessenen Energiebedarf und damit das Verhalten der Bewohner wieder, nicht aber die energetische Qualität des Gebäudes. Laut den Verbraucherzentralen ist dessen Aussagekraft wesentlich geringer

als beim Bedarfsausweis. Und das ist verständlich.

Hat die Immobilie eine Familie über Schwangerschaft, Säuglings- und Krabbelzeit begleitet, so ist der Energieverbrauch mit Sicherheit gänzlich verschieden von einer Familie mit zwei Vollzeit-Berufstätigen.

Um die Daten für den Bedarfsausweis beisammen zu bekommen, braucht es einige Kenntnisse und viele Recherchen. Hier geht es um Fragen wie die durchschnittliche Deckenhöhe aller Geschosse oder die Länge der Außenwände.

Kurzum: Für den Bedarfsausweis zum Beispiel werden Baujahr, technische Gebäude- und Heizungsdaten und standardisierte Randbedingungen wie Klimadaten, Nutzerverhalten, Raumtemperatur und so fort zur Berechnung herangezogen. Damit beinhaltet der Bedarfsausweis das, was unser Käufer oder Mieter tatsächlich wissen muss: Auf welchem technischen Niveau befindet sich die Immobilie überhaupt?

Die Verbraucherzentralen warnen in diesem Kontext übrigens davor, dass Genauigkeit und damit Aussagekraft

sehr vom Aufwand und von der Exaktheit der Datenaufnahme sowie von der Erfahrung des Ausstellers abhängen. Somit gehen günstige Angebote zu Lasten der Genauigkeit. Natürlich ist der Aufwand für die Erstellung eines Bedarfsausweises deutlich größer als für die Erstellung des Verbrauchsausweises. Wie viel Zeit die Organisation des Bedarfsausweises genau dauert, hängt nicht zuletzt sicherlich von der technischen Versiertheit des Erfassers ab.

Die Alternative zum Selbermachen: einen Makler beauftragen. Denn Makler können den Bedarfsausweis wie auch den Verbrauchsausweis ganz einfach über Energieausweis48 bestellen. „Energieausweis48“ steht für das Versprechen, den Verbrauchs- und insbesondere Bedarfsausweis innerhalb von 48 Stunden nach Bestellung zu liefern.

Für den Bedarfsausweis „Full Service“ zum Beispiel unterstützt ein geschulter Experte bei der Datenaufnahme vor Ort, ein zertifizierter Energieberater erstellt den Ausweis. Möglich ist die ungewöhnlich kurze Zeitspanne von 48 Stunden übrigens durch das sehr breite bundesweite Netz an Experten. ■

Baulasten können teuer werden!

Wenn Fragen zu Baulasten erst beim Notar auftauchen, kann es teuer für den Verkäufer werden.

Angenommen Sie sitzen mit dem Käufer beim Notar und plötzlich wird das Thema Altlasten angesprochen. Wenn sich nun niemand konkret dazu äußert, kann es passieren, dass Ihr Käufer aufsteht, ohne den Kaufvertrag unterschrieben zu haben.

Als Verkäufer einer Immobilie müssen Sie genau wissen, unter welchen Voraussetzungen Sie verkaufen. Das Problem mit den Baulasten beginnt bereits damit, dass oft niemand genau weiß, wo diese aufgeführt werden.

Viele Verkäufer und Käufer gehen davon aus, dass diese ausschließlich in der Abteilung II des Grundbuches geführt werden. Leider ist das nicht richtig. Dort werden lediglich privatrechtliche Grunddienstbarkeiten aufgelistet, die häufig mit Baulasten verwechselt werden. Diese können aber durchaus ähnliche Auswirkungen haben.

Baulasten erkennen

Baulasten werden im Baulastenverzeichnis geführt, das Sie nicht im Grundbuch oder beim Grundbuchamt finden. Das Baulastenverzeichnis ist bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde hinterlegt und kann dort eingesehen werden.

Als Verkäufer eines Baugrundstücks oder einer Immobilie müssen Sie vor dem Verkauf wissen, ob der Käufer mit Einschränkungen rechnen muss. Eventuell haben Sie das zu verkaufende Objekt nicht selbst gebaut, sondern bereits gebraucht gekauft. Wissen Sie, ob Ihr Vorverkäufer einen Überblick über die Baulasten hatte?

Auch wenn ein Baugrundstück bereits seit Generationen im Familienbesitz ist, kann man sich nicht sicher sein, ob jemand in den Jahren zuvor eine Baulast eingetragen hat. Der

Verkäufer einer Immobilie muss wissen, was er verkauft. Denn spätestens beim Notartermin kommen die Baulasten zur Sprache. Und im Notarvertrag muss der Verkäufer versichern, dass ihm keine Baulasten bekannt sind. Es wird deshalb dringend empfohlen, diesen Punkt vorher zu klären, um mit ruhigem Gewissen den Notarvertrag unterzeichnen zu können. Andernfalls drohen eventuelle Schadenersatzansprüche.

Genauer betrachtet

Unter einer Baulast versteht man eine freiwillig übernommene öffentlich-rechtliche Verpflichtung des Grundstückseigentümers gegenüber der Bauaufsichtsbehörde.

Gegenstand einer solchen Verpflichtung ist ein Verhalten, das sich nicht bereits aus öffentlich-rechtlichen Vorschriften ergibt. ■

Beispiele für Baulasten:

Ein Grundstückseigentümer erlaubt dem Nachbarn über sein Grundstück zu fahren, ohne hierzu verpflichtet zu sein. Auf diese Weise wird dem Nachbarn etwa ermöglicht, der Baubehörde die ordnungsgemäße Erschließung seines Grundstückes (Zugang) nachzuweisen und damit eine Baugenehmigung zu erhalten.

Ein Grundstückseigentümer gestattet seinem Nachbarn, den mindestens einzuhaltenden Bebauungsabstand zu unterschreiten. Da die Baulast grundstücksbezogen ist, geht diese unmittelbar auf den

Rechtsnachfolger, also den Käufer über.

Zufahrtsbaulast:

Sicherung der Zufahrt über ein privates Grundstück zu einer öffentlichen Verkehrsfläche.

Vereinigungsbaulast:

Gewährleistung der Einhaltung öffentlich-rechtlicher Vorschriften bei der Errichtung eines Gebäudes auf mehreren Grundstücken.

Abstandsflächenbaulast:

Übernahme von Abstandsflächen für ein Gebäude auf dem Nachbargrundstück.



Unterlassungsbaulast:

Sicherung der Erhaltung gemeinsamer Bauteile beim Abbruch aneinander gereihter Gebäude.

Stellplatzbaulast:

Sicherung der Herstellung, Unterhaltung und Benutzung notwendiger Stellplätze und Garagen auf einem fremden Grundstück.



Der Preis ist heiß!

Hauptursache für Fehler, die später viel Geld kosten, ist die Festsetzung des Angebotspreises.

Fehlende Marktkennntnis der privaten Anbieter führt meistens zu überhöhten Angeboten, die die Vermarktung in die Länge ziehen und am Ende sogar Geld kosten.

Möglicherweise hat jemand, der seine Immobilie anbietet schon einmal einen Gebrauchtwagen gekauft oder verkauft. In der Regel setzen hier Verkäufer zunächst einmal einen etwas höheren „VB-Preis“ für das Fahrzeug an. So verbleibt genug Spielraum für spätere Verhandlungen. Das hat sich im Gebrauchtwagenmarkt bewährt, Anbieter wie Interessenten kennen das Ritual und am Ende einigt man sich auf einen Preis, mit dem beide Parteien zufrieden sind.

Doch kann eine Strategie, die sich im Gebrauchtwagenmarkt bewährt hat, genauso bei Immobilien funktionieren? Dieser Frage ist das Institut Innovatives Bauen, Dr. Hettenbach GmbH in Schwetzingen, nachgegangen und kam zu einem überraschenden Ergebnis.

Geforscht wurde anhand der Datenbasis eines überregional tätigen, institutionellen Immobilienmaklers. Verglichen wurden jeweils der Start- bzw. Angebotspreis einer Immobilie, der intern ermittelte Marktwert, der später erzielte Verkaufspreis und die Dauer der Vermarktung. Das Ergebnis verblüffte selbst die Experten (siehe Grafik 1).

Nur fünf Prozent

Wer mit einem geringen Verhandlungs-Aufschlag von nur fünf Prozent startet – bei einer Immobilie im Wert von 300.000 Euro wäre das ein Angebotspreis von 315.000 Euro – der konnte sich schon nach 63 Tagen über einen Käufer freuen. Geeinigt hätte man sich statistisch bei ca. 99%, das wären im aktuellen Beispiel also 297.000 Euro.

Wird der „Verhandlungsspielraum“ größer, verlängert sich die Zeit bis zum Verkauf dramatisch. Bei zehn Prozent Aufschlag dauert es schon 281 Tage und bei 20 Prozent zieht sich der Verkauf länger als ein Jahr,

nämlich 379 Tage. „Wenn es mehr Geld bringt, warte ich gerne ein Jahr“, wird sich mancher Eigentümer denken. Weit gefehlt!

Je höher der Einstiegspreis, desto niedriger auch der Erlös. In Zahlen: Während die Anbieter mit vorsichtigem Verhandlungsspielraum nur knapp unter dem Zielpreis einen Käufer finden, landen die Anbieter mit zehn Prozent Aufschlag schon 3,5 Prozent unter dem Marktwert (289.500 Euro statt 300.000 Euro in unserem Beispiel).

100.000 Euro weniger

Dramatisch endete es für die Anbieter, die 20 Prozent über Marktwert starten, also im Beispiel bei etwa 360.000 Euro statt 300.000 Euro. Sie verlieren ganze 15,5 Prozent des Wertes ihrer Immobilie und verkaufen nach 379 Tagen für nur noch 253.500 Euro. Von der ersten Anzeige bis zum Verkauf fällt der Preis der Immobilie um mehr als 100.000 Euro!

Zunächst hat es Monate gebraucht bis der überzogene Preis dem Marktwert angenähert wurde, trotzdem fand sich kein Käufer. Wochen spä-

ter wird das Haus oder die Wohnung schon zum Schnäppchen – immer noch kein Käufer in Sicht. Mittlerweile ist ein Jahr vergangen, immer weniger Interessenten melden sich, obwohl der Preis nun deutlich unter vergleichbaren Angeboten in der Nachbarschaft liegt.

Während jedoch die anderen Häuser recht zügig einen Käufer finden, erbarmt sich immer noch kein Interessent. Nach weiteren Wochen gelingt es endlich einen Käufer zu finden. Nach zähen Verhandlungen und nochmaligem Preisnachlass wird der Notartermin vereinbart. Hoffentlich kommt jetzt nichts mehr dazwischen...

Ein Erklärungsversuch

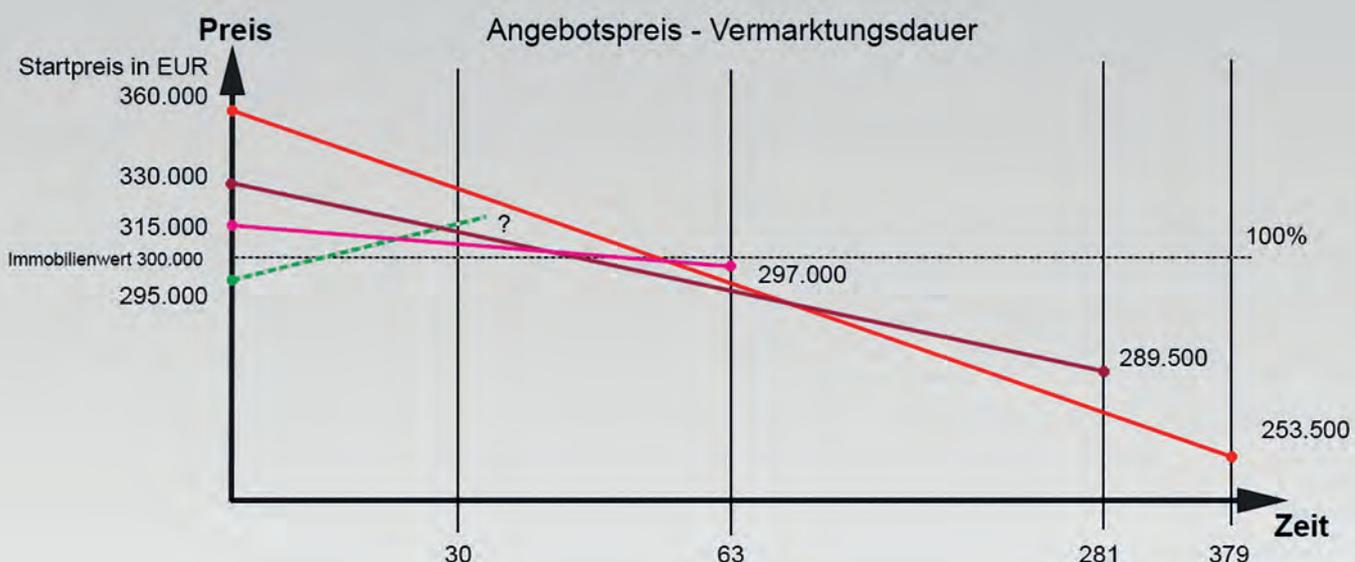
Wie konnte es soweit kommen? Wie kann es sein, dass eine Immobilie, abhängig vom ersten Angebotspreis für fast 300.000 Euro und im anderen Fall gerade mal für etwas mehr als 250.000 Euro verkauft wird? Wir haben eingangs den Immobilien- mit dem Gebrauchtwagenmarkt verglichen. Nun fällt auf, dass es da einen wesentlichen Unterschied gibt. Auf der einen Seite geht es um Mobiles,

nämlich Automobile, auf der anderen Seite um Immobiles, das sind Häuser oder Wohnungen.

Bei Automobilen ist das Interessenten-Potenzial viel größer, denn ein Käufer aus Passau kann durchaus seinen Traumwagen in Düsseldorf besichtigen und mit nach Hause nehmen. Bei Immobilien geht das natürlich nicht. Tatsächlich findet sich der Käufer einer Immobilie mit hoher Wahrscheinlichkeit im Umkreis von nur zehn Minuten Fahrtzeit, das wurde empirisch ermittelt.

Wie der Markt schrumpft

Betrachtet man nun die Größe dieser Fahrzeitzone, so kommt theoretisch zwar jeder Haushalt als möglicher Käufer einer Immobilie in Frage. Leider aber nur theoretisch, bei angenommenen 10.000 Haushalten (ca. 20.000 Einwohner) sind, statistisch gesehen, jährlich nur etwa 150 Immobilienkäufer auf der Suche nach einer gebrauchten Immobilie (siehe Grafik 3: 10 Prozent Umzüge verteilen sich auf 80 Prozent Mietinteressenten, 5 Prozent Neubau und 15 Prozent Käufer von Gebrauchtimmobilien). Dieser Wert gilt aber für



den Zeitraum eines Jahres, legt man also den gewünschten Vermarktungszeitraum von sechs Monaten zugrunde, sind es latent nur noch etwa 75 Kaufinteressenten.

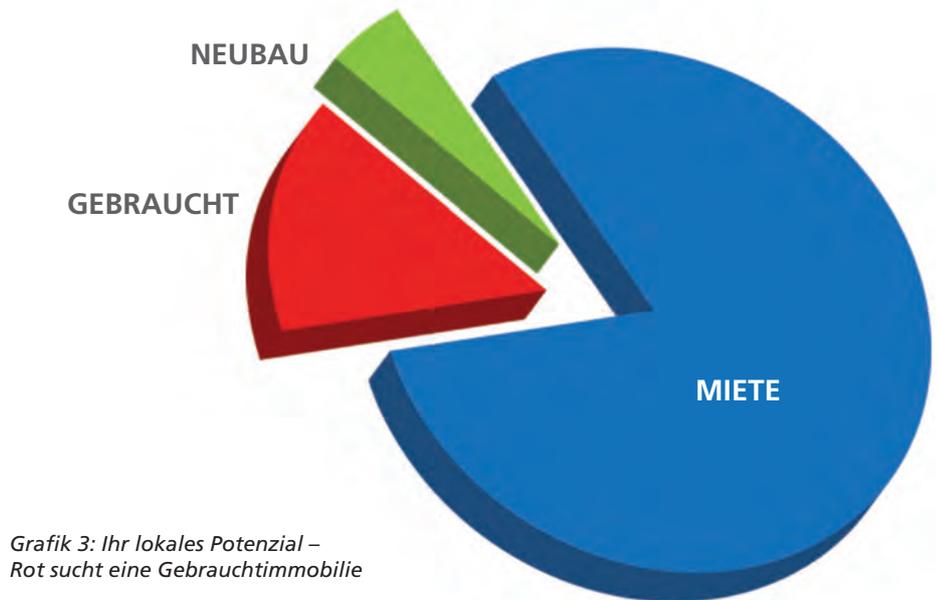
Die Geschmacksfrage

Unterstellen wir einmal, dass Ihre Immobilie besonders mit dem Durchschnittsgeschmack harmonisiert. Dann finden wir vielleicht unter diesen 75 theoretischen Käufern, optimistisch geschätzt, sogar 50 Haushalte, die sich für Ihre Immobilie ernsthaft interessieren. Die restlichen 25 Interessenten suchen nach einem anderen Immobilien-Typ oder haben grundsätzlich andere Vorstellungen vom zukünftigen Wohnen.

Die Finanzierungsfrage

Sollte Ihre Immobilien auch sehr hochwertig sein und über ein großes Grundstück, eine besondere Aussicht oder über weitere Besonderheiten verfügen, so werden Sie zu Recht einen Preis im oberen Segment dafür ansetzen.

Dieser Kaufpreis muss aber vom künftigen Käufer finanziert werden und damit scheiden weitere Interessenten aus. In unserem Beispiel lassen wir nur noch zehn potentielle



Grafik 3: Ihr lokales Potenzial – Rot sucht eine Gebrauchtimmobilie

Käufer übrig, die sich Ihr Haus oder Ihre Immobilien auch leisten können. Mit diesem Potential könnten Sie nun arbeiten. Betrachten wir deshalb die Interessenten etwas genauer (siehe Info „Die Interessenten“ auf der nächsten Seite).

Verkaufsstart

Es ist soweit! Sie haben Ihre erste Anzeige in der Zeitung und / oder im Internet veröffentlicht und warten gespannt auf Reaktionen. Vorausschauend haben Sie ja einen ordentlichen Verhandlungsspielraum in Ihren Angebotspreis eingerechnet.

Vielleicht würde Ihre Immobilie realistisch betrachtet für 300.000 Euro einen Käufer finden, gehen wir davon aus, das wäre auch der Preis, mit dem Sie zufrieden wären. Trotzdem gehen Sie mit 330.000 Euro an den Markt, denn „runter gehen kann man immer noch“. Was wird nun passieren?

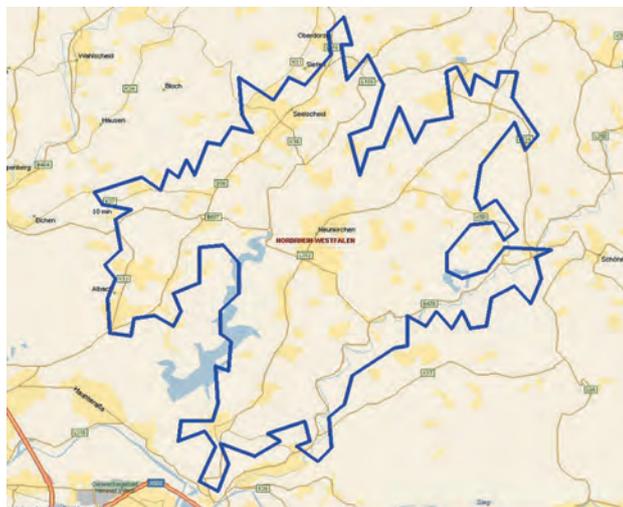
Reaktionen

Natürlich melden sich im ersten Schritt zunächst viele Interessenten, schließlich bieten sie erstmals Ihr Zuhause an und neue Angebote, frische Objekte, finden immer Beachtung. Es muss Sie noch nicht stören, wenn Sie viele Neugierige durch Ihr Zuhause führen – solange nur die echten Käufer darunter sind.

Die Interessenten, die neu am Markt sind, kommen garantiert. Sie wollen ja Informationen über den Markt sammeln und brauchen dazu viele Besichtigungen. Kaufen werden sie aber nicht.

Ebenso wie die Interessenten, die schon lange auf der Suche nach ihrem Traumhaus sind. Die „Frustrierten“ sind fast jedes Wochenende in fremden Immobilien unterwegs, aber da sie nicht finden, was sie

Grafik 2: Typische Fahrtzeit-Zone im ländlichen Raum
Quelle: Microsoft Mappoint



suchen, werden sie Ihre Immobilie kritisieren und sich dann verabschieden. Als ernsthafte Käufer sind auch die Frustrierten nicht geeignet (s.u.).

Nun jedoch kommen die „Kompromissbereiten“, die echten Interessenten an die Reihe. Diejenigen, die dank realistischer Erwartungen nun kaufbereit sind.

Doch leider erscheinen die „Kompromissbereiten“ nicht zur Besichtigung. Diese Gruppe erkennt anhand der Anzeige, dass der Angebotspreis zu hoch ist und sie wartet auf realistische Preise. Denn was die „Kompromissbereiten“ auszeichnet, ist ei-

ne extrem gute Marktkennntnis und die fehlende Bereitschaft, Besichtigungen durchzuführen, wenn das Angebot nicht überzeugt. Halten wir also fest: Interessenten locken Sie genug an, aber keine Käufer.

Preis Anpassung

Nach mehreren Wochen reduzieren Sie Ihren Preis auf das realistische Niveau von 300.000 Euro. Werden sich jetzt die echten Interessenten melden?

Leider ist Ihr Angebot nicht mehr neu, Sie erzielen also nicht mehr die Aufmerksamkeit, die Sie zu Beginn

des Verkaufsstarts nutzen konnten. Wie reagieren die Interessenten auf Ihre Preis Anpassung?

Die Dauerbesichtigter, die „Frustrierten“, sind natürlich immer noch auf dem Markt. Sie entdecken die Preisreduzierung in der Anzeige und sagen sich: „Hab ich’s doch gewusst, viel zu teuer! Mal schauen wie weit der Preis noch runtergeht...“.

Neue Interessenten, die Anfänger, melden sich auch, weil sie das ursprüngliche Angebot nicht kennen, schauen sich intensiv um und kaufen nicht, weil sie dazu noch nicht reif sind.

Die Interessenten

Alle Interessenten durchlaufen in der Zeit zwischen dem ersten Gedanken an eine Immobilie und dem finalen Kauf eine Entwicklung. Dieser Prozess dauert mehrere Wochen oder Monate und durchläuft folgende Stufen:

Die Träumer sind Interessenten, die gerade den Wunsch nach einer Veränderung und nach einer eigenen Immobilie entdecken. Sie sind noch nicht auf dem Markt aktiv, recherchieren aber, was der Markt bietet. Die Träumer werden regelmäßig im Internet nach Objekten recherchieren und sich hier und da auch einmal ein Exposé bestellen. Vielleicht wagt auch der eine oder andere einmal einen Anruf bei einem Anbieter, einfach um Erfahrung zu sammeln. Eine Kaufentscheidung ist aber noch in weiter Ferne, dafür fehlt es an Erfahrung und Marktkennntnis.

Die Sucher: Irgendwann begeben sich dann die Träumer auf die Suche nach jenem Traum und werden als Interessenten aktiv. Fotos und Grundrisse im Internet reichen nicht mehr, jetzt müssen Erfahrungen mit echten Immobilien gesammelt werden. Es werden unterschiedliche Anbieter kontaktiert und Termine vereinbart. Die finale Entscheidung ist aber immer noch in weiter Ferne. Der Sucher tritt oft arrogant auf, weil er oder sie noch unsicher ist. Sie wollen alles wissen, verraten aber wenig über ihre Motive.

Die Frustrierten: Irgendwann passiert es. Die Träumer erkennen, dass der Traum ein Traum bleiben wird.

Das Traumhaus ist nicht bezahlbar. Viele resignieren, bleiben in ihrer alten Immobilie oder mieten ersatzweise etwas Neues. Andere weigern sich, die Realität anzuerkennen. Sie suchen beharrlich weiter nach einer Immobilie, die es nicht gibt und werden so zum Schrecken von Maklern und Privatverkäufern.

Die Kompromissbereiten dagegen haben ihre Ansprüche an die Realität angepasst und wollen das Projekt Immobilienkauf endlich zu einem Ende bringen. Die Kompromissfähigen kennen den Markt gründlich, sind vorbereitet und warten nur noch auf das passende Angebot. Das sind die echten Käufer!

Verteilen wir nun die vorhandenen zehn echten Interessenten – Ihr Käuferpotenzial – auf die oben genannten Typen so ergibt dies bei wohlwollender und realistischer Betrachtung etwa folgendes Bild:

- 5 Interessenten sind noch nicht reif – Typ „Träumer“ und „Sucher“,
- 1–2 Interessenten sind routinierte Frust-Interessenten und
- 3–4 Interessenten sind kaufbereit – Typ „Kompromissbereite“.



Aber was ist mit den echten Käufern, die sie zuvor schmerzlich vermisst haben? Die kompromissbereiten Interessenten kennen Ihr Angebot bereits. Sie stammen teilweise aus der Gruppe, die zum Vermarktungsstart noch nicht reif waren, um zu kaufen. Diese Interessenten erleben nun Ihre Preisreduzierung und haben zwei Möglichkeiten zu reagieren:

Im günstigen Fall finden Sie nun den Käufer, der die Immobilie zum marktgerechten Preis erwirbt und Sie als Verkäufer erhalten einen realistischen Gegenwert. Das einzige was stört ist die Tatsache, dass Sie durch den überhöhten Angebotspreis viel Zeit und vielleicht auch Geld verloren haben.

Verkäuferchicksal

Im ungünstigsten Fall – und das kommt weit häufiger vor – registrieren die Interessenten die Preisveränderung und warten erst einmal ab. Zwar haben Sie sich auf ein realistisches Preisniveau begeben, aber die Ihnen bereits bekannten Interessenten machen sich nun Gedanken:

- Warum gehen die jetzt runter? Wo ist der Haken?
- Warum will niemand dieses Haus kaufen?
- Das Haus steht so lange schon in der Zeitung / im Internet, was ist da faul?
- Warum sollen wir eine Immobilie kaufen, die anscheinend niemand sonst haben will?

Mit einem marktgerechten Preis können Sie diese Interessenten kaum mehr locken. Sie müssen schon etwas mehr Rabatt bieten, um diese Zielgruppe zu aktivieren. Dies kann der Grund sein, warum Immobilien, die mit hohen Angebotspreisen starten, später unter Marktwert verkauft werden. ■

Da wäre noch etwas...



Interessanterweise zeigt die Statistik auf Seite 13, dass alle Anbieter unterhalb des Marktwerts verkauft haben. Selbst bei konservativer Herangehensweise, bei einem marktfähigen Angebotspreis, wurde der Marktwert knapp verfehlt. Da drängt sich die Frage auf, ob es neben Marktwert und Zu-teuer noch eine dritte Alternative gibt. Nämlich das gezielte Angebot unter dem Marktwert.

Dann wird es nämlich noch schneller mit dem Verkauf klappen. Viele Interessenten bewerben sich um Ihre Immobilie. Eine Entscheidung muss her. Sie haben die Wahl, wem Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen. Vielleicht einer sympathischen, jungen Familie oder dem, der bereit ist, den höchsten Preis zu zahlen?

Dann ergeht es Ihnen vielleicht, wie einem Makler aus dem Ruhrgebiet, der nach sechs Besichtigungen plötzlich fünf Käufer hatte. Dann ist es nur gerecht, ein Höchstgebot zu suchen. Und so sprang der Verkaufspreis von ursprünglich 300.000 Euro auf 350.000 Euro.

Viele Makler berichten, dass Immobilien mit attraktiven Startpreisen später zu Höchstpreisen einen Käufer finden. Die Logik dahinter ist klar. Sie generieren hohes Interesse und finden schnell Kaufinteressenten. Sie haben dabei stetes das „Heft in der Hand“. Und wenn verhandelt wird, dann nur noch in eine Richtung.

Bleibt nur die Frage, ob Sie diese Strategie tatsächlich alleine oder mit professioneller Hilfe angehen wollen.

CHECKLISTE 2

Vorbereitung des Verkaufs

- Baulasten: Sicherheitshalber sollten Sie vor dem Verkauf prüfen, dass keine Baulasten auf Ihrem Grundstück eingetragen sind.
- Aktueller Grundbuchauszug: Halten Sie für den Käufer einen aktuellen (nicht älter als 3 Monate!) Grundbuchauszug bereit. Ein Käufer braucht diesen meist zur Klärung seiner Finanzierung.
- Lageplan: Ebenso wie beim Grundbuchauszug sollte ein aktueller Lageplan vorliegen.
- Flächenangaben: Vorsicht bei Flächenangaben! Der eine oder andere „fehlende“ Quadratmeter hat schon oft zu einer Schadensersatzklage geführt. Messen Sie sorgfältig nach. Verwechseln Sie nicht Wohnfläche mit Nutzfläche!
- Brandkassenwert/ Brandschutzversicherung: Auch ein Dokument, das der Kaufinteressent zwecks Finanzierung für seine Bank benötigt.
- Aktueller Grundriss: Viele Häuser sind im Laufe der Jahre umgebaut worden. Wenn die Grundrisse nicht mehr aktuell sind, stellt dies den Käufer sowie seine Bank vor neue Probleme.
- Bilder von Ihrer Immobilie: Sorgen Sie, bevor Sie fotografieren, für die richtige Beleuchtung und entfernen Sie, soweit möglich, persönliche Dinge. Hintergrund: Wenn Sie die Bilder selbst machen, entscheiden Sie, was zu sehen ist. Der Interessent fotografiert eventuell aus ungünstigen Blickwinkel oder Gegenstände von denen nicht jeder wissen sollte, dass diese bei Ihnen in der Immobilie sind.
- Kleinigkeiten selbst reparieren: Tropfende Wasserhähne und kaputte Glühbirnen sind Kleinigkeiten, aber manchmal ausschlaggebende Punkte, die einen Käufer abschrecken könnten. Lassen Sie also Ihren Nachfolger nicht im Dunkeln stehen!
- Türen und Fenster: Eine quietschende Tür, ein zugiges Fenster oder beides kann schon mal einen Gang zum Notar verhindern. Also: Vorher reparieren.
- Platz schaffen: Die neuen Bewohner wollen prüfen, ob sie ihr gesamtes Hab und Gut in der neuen Immobilie auch unterbringen können. Entrümpeln Sie vollgestellte Kellerräume, Dachboden, Garage, Gartenhäuschen, Hobbyraum, Abstellraum oder Schuppen. Dies ist eine gute Gelegenheit, um sich gedanklich schon einmal von der Immobilien zu verabschieden.
- Den Verkaufspreis optimieren: Investieren Sie zusätzlich etwas Zeit und Geld, um den ersten Eindruck Ihrer Immobilie zu verbessern. So kann der Kaufinteressent nicht mit dem angeblich „schlechten Zustand“ Ihrer Immobilie den Preis drücken.



Die perfekte Besichtigung

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.



Das gilt umso mehr, wenn es sich bei demjenigen, den es zu beeindrucken gilt, um einen zahlungskräftigen Interessenten handelt, der sich in Ihr Haus oder Ihre Wohnung verlieben soll. Viele Interessenten haben bereits zahlreiche Angebote kritisch unter die Lupe genommen. Damit wächst die Gefahr, potenzielle Interessenten durch eine unpassende Objektpräsentation zu verlieren.

Wenn Sie als Verkäufer eines Hauses den ersten Besichtigungstermin für Ihr Objekt abhalten wollen, haben

Sie wahrlich keine leichte Aufgabe zu meistern. Gilt es doch, das Haus ins rechte Licht zu rücken, um mögliche Käufer nicht durch Kleinigkeiten zu verschrecken.

Die Herausforderung gestaltet sich, je nach Ausgangssituation, sehr unterschiedlich. Wenn die Immobilie bereits leer steht, ist es scheinbar leicht, Interessenten durch das Haus oder die Wohnung zu führen.

Jedoch werden Sie feststellen, dass die Räume ohne Möbel eine völlig

andere beziehungsweise keine Wirkung entfalten. Viele Interessenten sind bei leerstehenden Immobilien schlichtweg überfordert und können sich kaum vorstellen dort einzuziehen.

Tipp: Lassen Sie ein paar Möbelstücke und Dekorationsgegenstände zurück, die den Besuchern einen Eindruck von den Möglichkeiten der Räume vermittelt. Ein Bett können Sie etwa schnell aus einigen Umzugskisten, einer Luftmatratze und einer Überdecke improvisieren.

Eine andere Herausforderung stellen geerbte Immobilien dar. Hier herrschen oft Einrichtungsstile vor, die dem Geschmack potentieller Käufer völlig fremd sind. Es empfiehlt sich, das Haus oder die Wohnung vollständig zu entrümpeln und dann mit einigen Accessoires und modernen Möbeln provisorisch neu einzurichten.

Und dann gibt es noch die bewohnte Immobilie, in der der Eigentümer auf einen Käufer wartet und dann erst den Umzug plant. Die besondere Herausforderung ist hier, dass die Besucher auf Schritt und Tritt mit dem Alltag der Eigentümer konfrontiert werden. Die Fantasie der Interessenten ist dann mehr als eingeschränkt, und das aus einem einfachen Grund: Persönliche Gegenstände der Vorbesitzer lenken ab. Die vielen Eindrücke lassen der eigenen Vorstellungskraft keinen Spielraum.

Hilfreich ist es deshalb, die Immobilie zu entpersonalisieren, alle persönlichen Dinge weitgehend zu entfernen. Ihr Zuhause gewinnt so zwar den Charme eines Hotelzimmers oder eines Ferien-Apartments, aber das ist hier gewollt und nützt Ihnen im Verkauf ungemein.

Was ist zu tun? Entfernen Sie alle Dinge, auch Möbel, die Sie nicht mehr brauchen oder die Sie sowieso beim Umzug zurücklassen. So schaffen Sie erst einmal Platz. Reduzieren Sie persönliche Erinnerungstücke, Bilder und Ähnliches soweit wie möglich.

Verpacken Sie diese Dinge, denn Sie wollen ja sowieso umziehen. Nutzen Sie diese vorbereitenden Arbeiten um Abschied vom alten Zuhause zu nehmen.

Beziehen Sie die Betten im Schlafzimmer mit einfarbigen Bezügen. Tauschen Sie auch im Bad die Hand-



Home Staging

„Home Staging“ bedeutet wörtlich übersetzt „das Haus bühnenreif machen“.

Es ist die professionelle Gestaltung und Präsentation einer Immobilie.

Diese Dienstleistungen kennt man aus den 70er und 80er Jahren. Damals wurden Musterwohnungen eingerichtet und den Kaufinteressenten vorgestellt.

Heute wird dieser Service bei leerstehenden, bewohnten und geerbten Immobilie angewendet.

tücher gegen unifarbene Exemplare aus. Wie bereits beschrieben ist die „Ausstrahlung“ eines Hotelzimmers das Ziel, denn erst dann kann sich ein Interessent sein persönliches Bild von der Immobilie machen.

Stehen Räume in Ihrem Haus leer? Dann überlegen Sie sich, was man mit diesen Zimmer machen könnte

und richten Sie es mit einigen Möbeln provisorisch so ein.

Bedenken Sie aber, dass Ihnen der objektive Blick für Ihr Zuhause fehlt. Wenn die Verkaufsvorbereitung wirklich perfekt werden soll, wenn Sie wirklich den bestmöglichen Preis erzielen wollen, dann sollten Sie über Home Staging nachdenken.

Der Home Stager ist im Kontakt mit seinem Auftraggeber, gerade wenn das Gebäude noch bewohnt ist. Der Home Stager nimmt kleine Veränderungen vor.

Für die optimale Präsentation bei den Besichtigungen werden persönliche Gegenstände für einen kurzen Zeitraum aus dem Blickfeld genommen. Gearbeitet wird nach dem „weniger ist mehr“-Prinzip. Viel Wert wird auf dezente Dekoration, stilvolle Einrichtung und auf das optimale Zusammenspiel von Wandfarbe und Licht gelegt. Vom Garten bis zum Dachboden wird jeder Zentimeter des Objektes perfekt präsentiert.

Erfahrungen aus den USA belegen, dass die Verkaufszeit durch Home Staging deutlich verkürzt und der Preis gesteigert wird. ■

Mehr Infos: www.dghr-info.de

Ein aufgeräumtes Wohnzimmer macht einen besseren Eindruck.



Von der Schokoladenseite

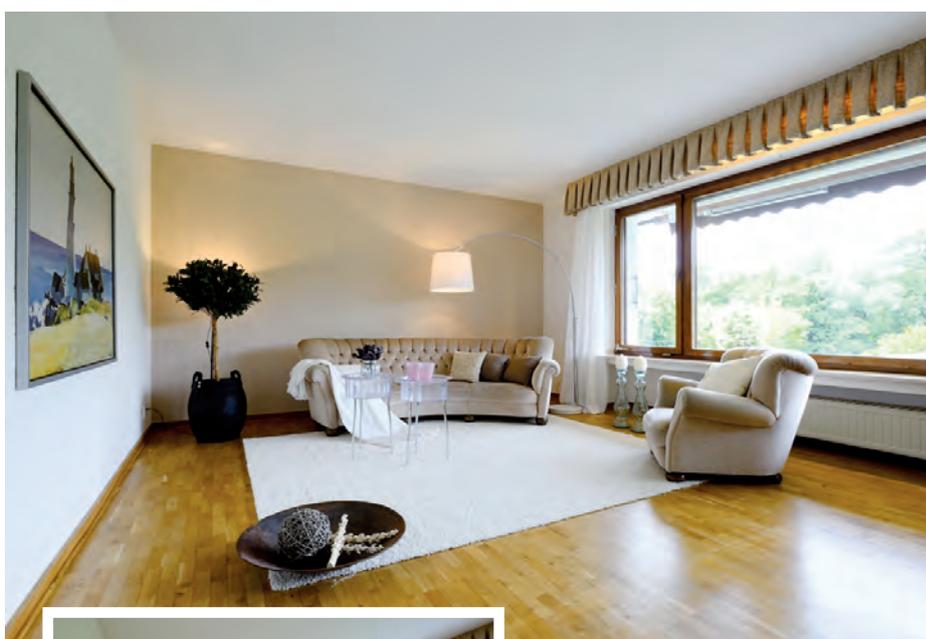
Lesen Sie, wie Home Staging funktioniert und welche Pluspunkte es für Verkäufer bringt.

Der Bochumer Markt ist ein klassischer Käufermarkt: Viel Angebot in relativ gut vergleichbaren Objektkategorien. Laut Immobilienmakler Gerdt Menne werden in der Ruhrstadt etwa 900 Häuser pro Jahr verkauft, davon sind 400 Objekte ständig am Markt. Daraus folgt eine durchschnittliche Vermarktungsdauer von fast sechs Monaten. „Die Frage lautet daher: Wie lässt sich die Attraktivität unserer Angebote in einem Markt erhöhen, in dem die Konkurrenz durch ähnliche Häuser groß ist?“, bringt der Makler das Problem auf den Punkt.

Wodurch kann der Wiedererkennungswert und die Wertigkeit der Immobilie gehoben werden? Die Lösung fand er im Home Staging, das er mittlerweile seit über zwei Jahren erfolgreich in Zusammenarbeit mit Wiebcke Rieck von HOME staging-RUHR einsetzt.

So etwa bei einem Einfamilienhaus im Stadtgebiet Bochum aus den frühen achtziger Jahren. Die Räume waren teilweise mit dunklen Holzpaneelen ausgekleidet, einzelne Räume wirkten dunkel und unpersönlich. Schließlich war das Badezimmer in exotischen Tönen ausgestattet: Blaue Fliesen mit Keramik in „quietschigem“ Lavendelton.

Nachdem die Verkäufer von der Notwendigkeit des Home Stagings überzeugt werden konnten, war die Stunde von Wiebcke Rieck gekommen: „Unter Beachtung der bereits im Haus verwendeten Materialien schaffen wir die Möglichkeit für den Besucher, sich an bestimmte Farbtöne zu gewöhnen, indem man diese



Vorher

Nachher

Der schlichte Teppich, die Pflanze und die Dekoration lassen den Raum viel moderner erscheinen. Die beiden Stehleuchten sorgen für ein stimmungsvolles Licht und Behaglichkeit.

bereits in anderen Räumen des Hauses einführt.

So empfinden sie beispielsweise eine exotische Farbgebung im Bad nicht mehr als störend. Im Gegenteil: Durch die gezielte Verwendung dieser Farben an anderen Orten des Hauses schafft Home Staging einen harmonischen Gesamteindruck des Hauses mit allen seinen Räumen. Es bleibt daher besser im Gedächtnis als andere Objekte.“

Diese Einschätzung teilt auch Gerdt Menne, wenn er davon spricht, dass ein Objekt beim Interessenten das

„gewisse Kribbeln“ auslösen muss. „Mit Home Staging können wir den Leuten das Haus von der Schokoladenseite zeigen“, erläutert er das Konzept.

Praktisch läuft das Home Staging folgendermaßen ab: Die Home Stagerin macht eine Bestandsaufnahme des Objekts und schlägt die notwendigen Umgestaltungen vor. Danach holt sie die für die Neugestaltung der Räume notwendigen Utensilien entweder aus ihrem eigenen Depot oder bestellt diese bei externen Zulieferern (vor allen Dingen bei Möbeln, Teppichen und ähnlichen gr-

Beren Einrichtungsgegenständen). Zudem sind oft kleinere Maler- und/ oder Tapezierarbeiten notwendig. Auch diese werden fachgerecht vergeben und ausgeführt. Alle diese Maßnahmen sind bereits im Angebotspreis enthalten, sodass auf sicherer Grundlage kalkuliert werden kann.

Nach der Umgestaltung können dann hervorragende Objektfotos der „gestageden“ Räume für Print und Internet gemacht werden. So verhilft Home Staging schon vor der Besichtigung zu mehr Interessenten.

Beim aktuellen Objekt hat das bestens funktioniert: Mit über 120 Interessenten gleich zu Beginn der Vermarktung hatte auch Makler Menne nicht gerechnet. Daher folgte eine harte Selektion. Von den ersten sechs Interessenten, die besichtigen durften, wollten fünf kaufen. Was nun? Im Interesse der Eigentümer musste Menne zu einer kleinen Bieterunde auffordern, so dass die Immobilie schließlich etwa 20 Prozent über(!) dem Angebotspreis den Eigentümer wechselte.

Ebenso positiv fällt die Bilanz bei einem Blick auf die Vermarktungszeit aus, die vom erstmaligen Anbieten bis zum Notartermin vergangen war: Es waren nur 21 Tage. Und das bei einer ansonsten durchschnittlichen Vermarktungsdauer von sechs und mehr Monaten in Bochum. ■

www.dghr-info.de



Dank Home Staging strahlt der Kaminbereich nun eine gemütliche Atmosphäre aus.



Wenig einladend – das Bad im Urzustand.

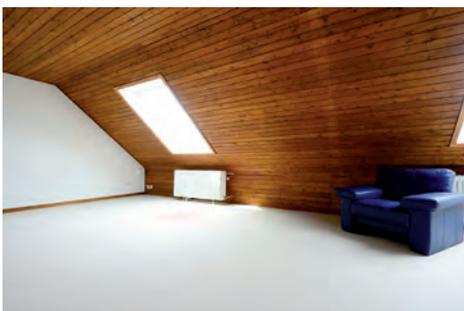
Nach erfolgreichem Home Staging wirkt das Bad viel freundlicher.



Karg, öd und leer. Diese Attribute mögen den Interessenten bei diesem Anblick in den Sinn gekommen sein.



„Home sweet Home“ – Dank Home Staging hat sich der Raum in einen Ort zum Entspannen verwandelt.



Nach der Verwandlung: Modern und elegant wirkt der Raum und spricht das Auge der Interessenten angenehm an.



Sobald eine Immobilie verkauft werden soll, melden sich oft die Nachbarn mit scheinbarem Kaufinteresse. Dann sollten Eigentümer taktisch klug agieren.

Es ist keinesfalls unüblich, dass Nachbarn oder deren Bekannte Interesse haben, ein Haus oder eine Wohnung in der unmittelbaren Nachbarschaft zu erwerben. Professionelle Makler freuen sich stets, wenn sie die Nachbarn über den anstehenden Verkauf informieren dürfen.

„Jetzt können Sie sich Ihre Nachbarn selber aussuchen!“, animiert der Immobilienexperte und freut sich über entsprechende Empfehlungen. Jedoch verlässt sich der Profi keinesfalls nur auf Tipps, sondern spielt die gesamte Vermarktungs-Klaviatur. Anders verhält es sich beim Privatverkäufer.

Die Nachbarn sind meist die Ersten, die von der anstehenden Veränderung erfahren und nicht selten zeigt der eine oder andere Interesse an der Immobilie. „Das ist aber ein Glück“, denken sich die Eigentümer, „kaum über den Verkauf nachgedacht und schon zappelt der erste Interessent an der Angel“. Dieser Interessent muss sich natürlich erst einmal informieren, die Immobilie in Augenschein nehmen und mögliche Umbauten prüfen. Die notwendige Finanzierungszusage ist auch noch nicht in Sicht, da müssen noch Gespräche mit der Hausbank geführt werden, das dauert eben.

Die Eigentümer zeigen sich verständnisvoll und geduldig. Und so können erst Tage, dann Wochen vergehen, in denen der Verkauf der Immobilie nicht beginnen kann. Wenn dann der Eigentümer irgendwann um eine verbindliche Entscheidung des Nachbarn bittet, zeigt sich, dass sich das Warten nicht gelohnt hat. Ganz im Gegenteil, wie das nachfolgende Beispiel zeigt.

Ein Rentnerpaar aus dem Kölner Raum hatte sich entschlossen, die Ferienwohnung im Allgäu zu veräußern. Durch die Entfernung von über 600 Kilometern sollte eigentlich eine ortsansässige Maklerin den

Auftrag übernehmen. Sie hatte die Wohnung bereits besichtigt, kannte das Umfeld und konnte sogar den einen oder anderen Interessenten für das Objekt präsentieren.

Da meldete Nachbar A aus der angrenzenden Wohnung sein Kaufinteresse an. Er wäre sehr am Erwerb der Wohnung interessiert und könne sich vorstellen, beide Einheiten zu verbinden, sofern dies technisch möglich sei. Da nun ein „heißer Kaufinteressent“ aus dem direkten Umfeld vorlag, wurde der Maklerin der Vermittlungsauftrag natürlich rechtzeitig wieder abgesagt. Doch kurze Zeit später kam es zu Differenzen zwischen den Nachbarn. Es wurde ein niedriger Verkaufspreis angeboten und die Kaufentscheidung war plötzlich abhängig von zusätzlichen Bedingungen. Kurze Zeit später wurde die gesamte Transaktion aufgegeben.

Nun sprang jedoch ein weiterer Nachbar B in die Bresche, der ebenfalls vom anstehenden Verkauf erfahren hatte. Dieser wollte die Wohnung lediglich als Investment und stellte weniger Ansprüche als der Vorgänger. Dem Rentnerpaar lief derweil die Zeit weg, denn sie wollten wieder zurück ins Rheinland. Es wurde ein Vorvertrag geschlossen, der den Rahmen für den anstehen-

den Notartermin regelte. Allerdings sollte die Wohnung vorher geräumt werden, was zu Lasten der Eigentümer ging. Gesagt, getan! Früher oder später hätte man sowieso seine privaten Dinge aus der Wohnung entfernt und den Rest entsorgt.

Leider kam es nun auch mit diesen Interessenten zu Unstimmigkeiten. Wieder wurden nachträglich Forderungen gestellt und Preiszugeständnisse eingefordert. Dem Rentnerpaar drohte, den einzigen Kaufinteressenten zu verlieren, während man gleichzeitig die geliebte Wohnung schon in den Zustand „unbewohnbar“ versetzt hatte.

Verständlicherweise hatten die Rentner letztlich wenig Lust daran, erneut mit der Vermarktung zu starten und gaben um eine fünfstellige Summe nach, damit es endlich zu einem verbindlichen Kaufvertrag beim Notar kam.

Der beschriebene Vorgang ist kein Einzelfall. Immer wieder stören Nachbarn, denen man ein „gefühltes Vorkaufsrecht“ bei einer Immobilie einräumt. Meist geht es ums Geld und zusätzliche Vorteile, denn diese Nachbarn spüren sehr genau, dass sie als einziger Interessent in einer günstigen Verhandlungsposition sind. ■

Wie könnte es erfolgreicher ablaufen?

Die Nachbarn erfahren ja meist früh, dass eine Verkaufsabsicht vorliegt und sind damit vor dem Start der Vermarktung informiert.

Melden sich diese Nachbarn beim Eigentümer, dann darf man dieses Interesse durchaus begrüßen. Jedoch sollte man unmissverständlich zu erkennen geben, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt die eigentliche Vermarktung, in Form von Anzeigen, Besichtigungen, etc. startet und es keine Verzögerung geben wird.

Selbst wenn der Nachbar den Wunschpreis sofort akzeptiert, sollte dieser noch ein wenig bangen, dass nicht ein anderer Interessent mehr bietet. Aber dieses Vorgehen fällt vielen Eigentümern nicht leicht, fürchtet man doch eine gute Beziehung zu gefährden. Hier macht sich der Auftrag an einen Makler bezahlt, denn dann kann man auf eine so genannte „höhere Instanz“ verweisen.

„Lieber Nachbar, ich würde mich sehr freuen, wenn Sie unsere Immobilie kaufen. Jedoch habe ich bereits (verbindlich) einen Makler beauftragt und mit der Vermarktung soll in zwei Wochen gestartet werden. So erfahren wir, wie gefragt die Immobilie ist und welcher Preis erzielbar wäre. Danach können wir uns gerne mit dem Makler zusammensetzen.“

Oder gibt es einen Grund, dass der Nachbar Ihre Immobilie zum Sonderpreis kaufen darf?

Wohl kaum, denn der Nachbar hat ja spezielle Gründe, warum ihn gerade diese Wohnung oder dieses Haus reizt. Und deshalb könnte der Nachbar auch derjenige sein, der den höchsten Preis zahlt.

Konkurrenz belebt das Geschäft – man muss diese aber auch zulassen.

Das Ziel sind möglichst viele (echte) Kaufinteressenten, denn nur so wird der beste Preis erzielt.



Die Verhandlung

Tipps zur Verhandlung des Kaufpreises.

Sie haben einen echten Interessen gefunden. Jetzt beginnen die Preisverhandlungen.

Obwohl es bei Verhandlungen, der direktesten Form der Problembearbeitung, um das Durchsetzen der eigenen Interessen geht, möchten sich manche Menschen ungern mit diesem Thema auseinandersetzen. Andere nutzen jede Gelegenheit zur Verhandlung und entscheiden sich niemals, ohne vorher um den Preis zu feilschen.

Doch beim privaten Immobilienverkauf geht es um sehr viel Geld. Fehler in der Verhandlung mit Kaufinteressenten können teuer werden. Deshalb möchten wir Ihnen einige Tipps zur erfolgreichen Verhandlungsführung geben. Gleichzeitig möchten wir Sie über unfaire Verhandlungstechniken aufklären und zeigen, wie Sie sich erfolgreich gegen diese wehren können.

Tipps Nr. 1: Seien Sie bereit, jederzeit auszusteigen

Das ist der wichtigste Tipp für jede Art der Verhandlungsführung. Wenn Sie einmal den Punkt überschritten haben, an dem Sie zu sich sagen: „Jetzt werde ich auf keinen Fall mehr aussteigen!“, haben Sie möglicherweise die Verhandlungen schon verloren. Wenn Sie beispielsweise selbst ein Haus kaufen möchten und sich in das Objekt verlieben, akzeptieren Sie plötzlich Dinge, die Sie bei objektiver Betrachtung niemals tolerieren würden.

Sie sind bereit, persönliche Nachteile in Kauf zu nehmen, nur um in jedem Fall ein Geschäft abzuschließen.

Auf diese Weise können Sie keine Verhandlungen gewinnen. Sie können sich sicher sein, dass Ihr Gegenüber ein solches Verhalten in jedem Fall bemerkt und zu seinem Vorteil nutzt. Lernen Sie deshalb, jederzeit aus einer Verhandlung auszusteigen. Sagen Sie sich, dass Sie sich nicht unter Druck setzen lassen. So sind Sie immer bereit auszusteigen, wenn die geforderten Bedingungen für Sie nicht akzeptabel sind. Wenn nötig, geben Sie der Gegenseite zu verstehen, dass Sie bereit sind, die Verhandlungen abubrechen. Doch versuchen Sie immer, die Verhandlungen zu einem Ergebnis zu führen, ohne tatsächlich gehen zu müssen.

Tipps Nr. 2: Cool bleiben

Wenn Sie eine emotionale Beziehung zum Objekt aufbauen bzw. aufgebaut haben, laufen Sie Gefahr, die Verhandlung zu verlieren. Sie sind verletzlich und der innere Kampf wird Ihnen wichtige Kräfte rauben. Bleiben Sie bei der Sache. Und bleiben Sie sachlich. Als privater Verkäufer ist es besonders schwierig, emotional unabhängig zu bleiben. Schließlich verkaufen Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit den größten Vermögenswert, über den Sie verfügen. Es geht eventuell um Ihr Zuhause, in dem Sie und Ihre Familie viele Jahre gelebt haben.

Lassen Sie sich nicht von der Gegenseite provozieren. Selbst Profiverkäufer haben große Mühe, sachlich zu bleiben, wenn ihr Produkt kritisiert wird. Für Sie wird diese Situation ungleich schwieriger. Deshalb sollten Sie Kritik niemals persönlich nehmen. Trennen Sie Beziehung und Inhalt einer Verhandlung voneinander. Beachten Sie, dass Kritik zunächst eine Aussage über den anderen ist. Sie können dies leicht verinnerlichen, indem Sie absolute Aussagen einfach in sogenannte Ich-Botschaften umwandeln. Die unten stehende Tabelle gibt einige Beispiele.

Tipps Nr. 3: Bohrertaktik

Kennen Sie das Gefühl beim Zahnarzt, wenn dieser einem unermüdlich einen Zahn aufbohrt? Sie sitzen also in dem Zahnarztstuhl und der Schmerz wird trotz Betäubung immer größer. Hilfesuchend blicken Sie den Arzt an. Der meint jedoch beschwichtigend: „Ist gleich vorbei.“ Doch er bohrt immer weiter...

Bezogen auf Verhandlungen bedeutet das Folgendes: Man ist bereits davon überzeugt, kurz vor dem Ende einer Verhandlung zu stehen. Nun fängt die andere Seite jedoch an, genau diese Bohrertaktik einzusetzen und drängt weiter. Die Vorfreude auf den abgeschlossenen Handel kann ei-

Absolute Aussage

„Das Haus ist zu teuer!“

„Andere Objekte sind schöner!“

„So kommen wir nicht weiter!“



ICH-Botschaft

„Der Interessent ist der Meinung, wir wären zu teuer.“

„Der Interessent glaubt oder hat gehört, dass andere Objekte hochwertiger sind.“

„Der Interessent weiß nicht, was er als nächstes tun soll.“

nen dazu veranlassen, bei Nachforderungen leicht nachzugeben.

Bei einer Verhandlung stehen grundsätzlich beide Seiten unter Druck. Ist die Verhandlung abgeschlossen, so wird der Druck abgebaut und ein Gefühl der Entspannung stellt sich ein. Wird dann jedoch erneut ein Verhandlungspunkt angesprochen, so stellt sich die Spannung sofort wieder ein. Dies wird als so belastend empfunden, dass der Zustand der Entspannung noch schmerzlicher vermisst wird. Um ihn doch noch schnell zu erreichen, ist die Bereitschaft zu Zugeständnissen sehr groß. Das macht sich die Gegenseite geschickt zunutze.

Einen besonders dreisten Fall der Bohrertaktik erleben Sie möglicherweise erst beim Notartermin. Sie glauben, alle Details seien verhandelt und haben den Termin zur Beurkundung vereinbart. Unmittelbar vor der Unterzeichnung beginnt der vermeintliche Käufer wieder zu verhandeln und fordert von Ihnen weitere Zugeständnisse. Was tun? Sind Sie immer noch bereit auszusteigen? Wollen Sie mit der Suche nach einem Käufer wieder von vorne beginnen? Oder werden Sie allen Forderungen zustimmen, damit Sie den Privatverkauf endlich abschließen können?

Zwei effektive Methoden gibt es, die die Wirkung der Bohrertaktik verringern oder gar verhindern können: Das sichtliche Aufatmen und die eigene Freude am Ende der Diskussion sollte so lange hinaus gezögert werden, wie die Gegenseite noch Gelegenheit hat, weitere Forderungen zu stellen. Ein geschickter Verhandlungsstrategie erkennt ansonsten zu leicht die „entspannte“ Lage und nutzt dies gründlich aus. Eine ebenfalls wirkungsvolle Methode ist die Aussage, dass die Gegenseite ein wenig kleinlich zu sein scheint. Der leise Hinweis: „Na hören Sie mal, Sie haben da gerade einen ziemlich gu-

ten Vertrag ausgehandelt und jetzt wollen Sie auch noch diese Forderung durchsetzen? Halten Sie das nicht für ein wenig unverschämt?“, erleichtert es Ihnen, die Gegenseite davon zu überzeugen, dass weiteres Bohren nicht mehr erfolgreich sein wird. Es ist wichtig, den anderen zuerst darauf hinzuweisen, dass Sie weiteres Nachverhandeln kleinlich finden, andernfalls wird er Ihnen genau das unterstellen.

Tipp Nr. 4: Nicht in der Mitte treffen

Es ist eine sehr beliebte Taktik, sich bei unterschiedlichen Preisvorstellungen während einer Verhandlung in der Mitte zu treffen. Zwei Parteien bieten einen unterschiedlich hohen Geldbetrag für eine Sache und treffen sich schließlich in der Mitte. Dabei merkt man jedoch früher oder später, dass man eigentlich gar nicht verhandelt hat.

Nehmen wir Folgendes an: Sie fordern 100.000 Euro für ein Objekt. Ich möchte nur 90.000 Euro bezahlen. Also biete ich einfach 80.000 Euro. Sie werden nun vielleicht Ihre Forderung auf 95.000 Euro reduzieren. Daraufhin biete ich ihnen 85.000 Euro als „letztes Angebot“. Schließlich geben Sie nach und sagen „Warum treffen wir uns nicht einfach in der Mitte? Also 90.000 Euro. Und die Sache ist in Ordnung.“

Betrachtet man diese Verhandlung aus der Sicht des Käufers, so hat dieser genau das erreicht, was er von vornherein geplant hatte. Letztendlich hat er ihnen bereits bei 80.000 Euro zu verstehen gegeben, dass er nur 90.000 Euro zahlen möchte. Die beste Vorgehensweise, um sich nicht in der Mitte treffen zu müssen, besteht darin, dass man es tunlichst vermeidet, selbst den kleinsten Hinweis dahingehend zu meiden. Machen Sie keine Zugeständnisse auf die Mitte, auch nicht schrittweise. Behalten Sie



Blieben Sie in der Verhandlung cool – es geht um viel Geld.

Ihr ursprüngliches Angebot einfach bei und warten Sie ab, wie die Gegenseite reagiert. Hat Ihr Gegenüber nämlich in dem obigen Beispiel die 80.000 Euro nur geboten, um bei 90.000 Euro anzukommen, so wird er selbst auf die Idee der „goldenen Mitte“ kommen.

Doch was ist damit erreicht? Ihnen ist es gelungen, dass der potenzielle Käufer nicht wie anfänglich nur 80.000 Euro bietet, sondern von sich aus bereits 90.000 Euro akzeptiert. Selbstverständlich stimmen Sie diesem Angebot nicht zu, sondern bitten sich eine kurze Bedenkzeit aus.

Nach einer kurzen Pause, in der Sie sich am besten zurückziehen, können Sie der Gegenseite eröffnen: „Ich habe die Sache noch einmal durchdacht. Ich bin nicht in der Lage, auf 90.000 Euro herunterzugehen. Es tut mir wirklich leid, da uns jetzt nur noch 10.000 Euro voneinander trennen. Aber in diesem Fall warte ich lieber noch ein wenig ab, bis ich den richtigen Käufer gefunden habe.“ Sie betonen mit dieser Aussage, dass Sie davon ausgehen, dass sich Ihr Gegenüber bereits auf 90.000 Euro eingelassen hatte.

Warten Sie nun die Reaktion der Gegenseite ab. In den meisten Fällen wird der Vorschlag kommen, sich doch auf 95.000 Euro zu einigen. Wenn Sie zufrieden sind, schließen Sie jetzt den Kauf ab. Ansonsten verwenden Sie die Taktik gleich ein weiteres Mal. Viel Erfolg! ■

Die Rolle des Notars

Schützt der Notar Käufer und Verkäufer?

Mit der Übertragung einer Immobilie ist in Deutschland der Gang zu einem Notar unabdingbar verbunden. Dies hat sich aus Sicht des Gesetzgebers vor allem deshalb als zweckmäßig erwiesen, weil der Erwerb, aber auch die Veräußerung einer Immobilie einen erheblichen Einfluss auf die Vermögensstellung der jeweiligen Vertragspartner hat.

Vertragspartner bedürfen einer amtlichen Beurkundungsinstanz, um möglichen Rechtsverletzungen vorzubeugen und um die Vertragspartner über die Bedeutung des von ihnen geschlossenen Vertragswerks aufzuklären.

Und obwohl das System der notargestützten Übertragung von Grundstücken, seien sie bebaut oder nicht, schon seit über 100 Jahren sowohl Käufer als auch Verkäufer von Immobilien vor groben Rechtsverletzungen effektiv schützt, gibt es noch immer eine nicht unbeträchtliche Anzahl von Vertragspartnern, die das Büro des Notars lediglich als „Stempelstube“ ansehen und den Notar als jemanden, der Geld „für nichts“ bekommt.

Beurkundung

Dabei ist es der Notar, der nach erfolgter Unterzeichnung des Kaufvertrags die weiteren Schritte in diesem sogenannten „Zug-um-Zug“-Geschäft einleitet. Dazu gehören insbesondere die Beschaffung aller erforderlichen Unterlagen sowie die Eigentumsumschreibung im Grundbuch, die in der Regel erst mehrere Monate nach Vertragsabschluss erfolgt. Während dieses Schwebbezustands sichert eine so-

genannte Auflassungsvormerkung im Grundbuch den zukünftigen Eigentümer vor nachträglich vom Verkäufer vorgenommenen Belastungen oder gar einer nochmaligen Veräußerung.

In besonderen Fällen kann auch die Zahlung des Kaufpreises über ein sogenanntes Notar-Anderkonto erfolgen. Dann verwaltet der Notar den Kaufpreis bis zur ordnungsgemäßen Übertragung des Grundstücks bzw. der Vorlage aller notwendigen Unterlagen (zum Beispiel Löschvermerke vorangegangener Belastungen, Verzichtserklärungen auf Vorkaufrechte seitens der Gemeinde etc.). Während der Beurkundung, die stets in den Räumen des Notars stattfindet, verliest der Notar noch einmal den gesamten Vertragstext und ist dazu verpflichtet, in diesem Zusammenhang den Willen der beteiligten Vertragsparteien zu erforschen und sinngemäß in den Vertragstext einfließen zu lassen.

Des Weiteren hat er darauf zu achten, dass die Vertragspartner sich über den Inhalt der von ihnen abgeschlossenen Verträge bewusst werden. Damit sollen mögliche Bedenken und Unsicherheiten seitens der Vertragspartner vor der Unterzeichnung ausgeräumt werden, da eine spätere Änderung des Vertragstextes, sofern er einmal vom Notar beurkundet wurde, nicht mehr möglich ist. Hierbei helfen eindeutige und klare Formulierungen, um spätere Streitigkeiten von vornherein auszuschließen. Nichtsdestotrotz versuchen manche Vertragspartner Notargebühren und die Grunderwerbssteuer zu min-

dern, indem sie einen wesentlich niedrigeren als den tatsächlichen Kaufpreis angeben. Diese Praxis ist rechtswidrig und macht den Vertrag nichtig. Neben dieser zivilrechtlichen Konsequenz müssen die Parteien darüber hinaus mit einer strafrechtlichen Verfolgung wegen Steuerhinterziehung rechnen.

Bei allen Aufgaben, die der Notar als unparteiische Instanz für die Vertragsparteien übernimmt, darf doch nie vergessen werden, dass seine Beratungsleistungen sich keir falls auch auf Wirtschaftlichkeitsaspekte des Immobiliengeschäfts erstrecken. Konkret bedeutet das, dass der Notar keinerlei Bewertung des Kaufpreises vornehmen darf, denn er ist beiden Seiten zur strikten Neutralität verpflichtet.

Ebenso wenig gehört eine Aufklärung bzw. Prüfung von steuerrechtlichen Fragen im Zusammenhang mit der beabsichtigten Transaktion zu den Aufgaben des Notars. Auch hier ist der Verkäufer allein auf seinen – soweit man davon sprechen kann – Sachverstand angewiesen.

Fazit

Die Rolle des Notars beschränkt sich darauf, den Willen der Vertragsparteien korrekt zu protokollieren. Der Notar kann hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit der Transaktion nicht beraten, und insbesondere prüft der Notar nicht, ob der Käufer die Immobilie überhaupt bezahlen kann oder will. Der Notar sorgt also lediglich dafür, dass das Rechtsgeschäft ordentlich abgewickelt wird, der Notar ist weder Schiedsrichter, noch Berater oder Gutachter. ■

CHECKLISTE 3

Besichtigung

Generelle Vorbereitung zum Verkaufsstart:

- Kleinere Renovierungen am und im Haus (Pinselrenovierung)
- Garage, Keller, Lagerräume aufräumen und entrümpeln
- Einzelne Räume umgestalten (Eindruck von Größe unterstreichen)
- Entpersonalisierung von Bad, Schlafzimmer, evtl. Wohn- und Esszimmer
- Route für Besichtigung entwickeln (Ablauf der Führung)
- Objektunterlagen sind vollständig (siehe Checkliste S. 9)

Vor der Besichtigung

- Unterlagen für Besucher vorbereiten (Kurz-Exposé drucken oder kopieren)
- Sind alle Räume zugänglich und vorzeigbar?
- Besucher telefonisch an Termin erinnern
- Haustiere aus dem Haus / in die Garage
- Falls die Immobilie leer steht: Werbung / Post entfernen, Rollläden öffnen, Licht einschalten, lüften / beduften: z.B. Kaffee kochen

Bei der Besichtigung

- Adresse der Besucher erfragen und notieren
 - Name der Besucher
 - Adresse / Nationalität
 - Wie viele Personen waren anwesend?
- Routenplan einhalten
- Nach Motiven der Interessenten (Ziele, Gründe für den Kauf, etc.) fragen
 - Wer zieht in die neue Immobilie ein?
 - Wer entscheidet außerdem noch über den Kauf?

Nach der Besichtigung

- Interesse am Objekt erfragen
 - ggf. Motive für die Ablehnung ansprechen
 - Liegt es am Preis?
 - Liegt schon eine Finanzierungszusage vor?
- Falls positiv: Vereinbarung über weitere Schritte treffen
- Kurzprotokoll der Besichtigung anlegen (Daten wie oben)
- Haustiere in der Garage nicht vergessen!

Privatverkauf vs. Makler

Wer kann Ihre Immobilie
besser verkaufen?

Auch wenn Sie sich intensiv mit Fragen des Privatverkaufs auseinandersetzen, darf eine Betrachtung nicht unter den Tisch fallen: Was spricht für die Beauftragung eines Maklers?

Bevor wir der Sache auf den Grund gehen muss festgehalten werden, dass Makler nicht gleich Makler ist. Hier treten – wie in jeder anderen Berufsgruppe – mehr oder minder große Unterschiede zu Tage. Beim Immobilienmakler ist dies aber besonders auffällig, denn Makler ist kein geschützter Beruf.

Es können Ihnen Makler begegnen, die den notwendigen Gewerbeschein gerade erst abgeholt haben und keinerlei (Fach-)Kenntnisse von Immobilien bzw. deren Vermittlung haben.

Auf der anderen Seite gibt es die Makler, die seit Jahren erfolgreich für Eigentümer tätig sind, sich regelmäßig fortbilden und ein Unternehmen mit zahlreichen Mitarbeitern steuern.

Die Unterschiede sind also nicht nur gewaltig, sondern auch unübersehbar, weshalb es eigentlich nicht schwer fallen sollte, einen professionell arbeitenden Makler zu finden (siehe Seite 31). Im Hinblick auf die Vorteile eines Maklers ist im Folgenden also stets von den Profis die Rede.

Die Fachkompetenz des Maklers

Zunächst kann der Makler Ihnen mit seiner Fachkenntnis zur Seite stehen. Gemeint sind Ausbildung,

Erfahrung und die Kenntnis des lokalen Marktes, die man nur dadurch erlangt, wenn man regelmäßig an einem Standort erfolgreich tätig ist.

Auf der anderen Seite ist es die Rolle des Maklers als Dienstleister, die sich für Sie auszahlen könnte. Dabei muss vorausgeschickt werden, dass ein Makler für Sie auf eigenes Risiko tätig wird. Der Fachmann investiert seine Zeit und sein Geld und wird von Ihnen erst im Erfolgsfalle entlohnt. Eine solche Konstellation finden Sie bei keiner anderen Berufsgruppe.

Dadurch sparen Sie die gesamten Vermarktungskosten, können Ihre Zeit anders nutzen und der Makler erhält dafür sein Erfolgshonorar. Letzteres mag dem einen oder an-

Die Rolle des Maklers

deren zwar hoch erscheinen, aber was die eigene Vermarktung wirklich kostet, zeigt sich erst am Ende. Mit dem Makler-Honorar können Sie rechnen!

Der Makler kann Ihre Immobilie richtig einschätzen. Sie oder er kennt den Markt, weiß, wie vergleichbare Immobilien verkauft wurden und wie sich die Nachfrage entwickelt. Ein falscher Start-Preis führt zu langen Vermarktungszeiten und niedrigen Erlösen. Diese Sorge sind Sie los!

Der Makler weiß welche Unterlagen benötigt werden und wo man sie einholen kann. Er erstellt werbewirksame Grundrisse und Unterlagen für Sie und bereitet alles für den Verkauf vor. Besichtigungen werden organisiert und Verhandlungen mit Interessenten geführt. Schließlich begleitet Sie der Makler zum Notar und schützt Sie vor Fehlern bei der Vertragsabwicklung. Ein vergleichbares Berater-Team ist schwer zu finden. ■

Auch wenn Sie auf die Vorteile einer Maklerbeauftragung verzichten möchten, gibt es drei Punkte, bei denen Sie sich als Eigentümer immer in einer ungünstigen Position befinden:

Die Emotionen

Sie verkaufen Ihr Zuhause an einen Fremden. Mit dieser Immobilie sind zahllose Erinnerungen verknüpft. Bei jeder Besichtigung müssen Sie kritische Blicke der Interessenten ertragen. Viele negative Bemerkungen bleiben Ihnen nicht erspart, etwa wenn Besucher über mögliche Umbauten diskutieren.

Filtern von Interessenten

Ein Makler nimmt Anfragen von Interessenten entgegen und sortiert die geeigneten Personen aus, bevor er Informationsmaterial zustellt oder Besichtigungen durchführt. Diese Möglichkeit steht Ihnen als Privatverkäufer nicht zur Verfügung. Sie müssen auf Wunsch jeden durch Ihr Schlafzimmer führen.

Nachfassen

Viele Interessenten besichtigen und melden sich anschließend nicht mehr. Ein Makler kann die Interessenten anrufen und sich nach Ablehnungsgründen erkundigen. Dabei erhält er meist auch ehrliche Antworten. Diese Möglichkeit bleibt Ihnen als Eigentümer versagt, denn wenn Sie telefonisch nachfassen, signalisieren Sie den Interessenten: „Wir brauchen dringend einen Käufer!“

Diese drei Punkte stehen Ihrem Verkaufserfolg nicht im Weg. Sie sorgen allerdings dafür, dass Sie als Privatverkäufer in einer deutlich schlechteren Position sind als ein neutraler Experte.





Der Maklerauftrag

Sind mehrere Makler besser?

Bei der Frage, wer Ihre Immobilie verkaufen soll, stehen Ihnen drei Möglichkeiten offen – eine davon ist falsch!

Die drei Alternativen für den Immobilienverkauf sind schnell aufgezählt. Die erste Variante ist der private Verkauf in Eigenregie. Und dies ist das zentrale Thema dieses Magazins. Daneben bestehen die Alternativen einen Makler oder gleich mehrere Makler mit dem Verkauf zu beauftragen.

Bei Letzterem nutzen Sie die Situation, dass Makler auf eigenes Risiko tätig werden und nur im Erfolgsfall bezahlt werden. Gleichgültig, wer den Käufer findet, Sie bezahlen immer nur einen Makler. Erhalten Sie also fürs gleiche Geld die mehrfache Leistung, wenn Sie viele Makler ins Rennen schicken?

Der Allgemeinauftrag

Wenn Makler nicht exklusiv beauftragt werden ist vom allgemeinen Maklerauftrag die Rede. Sie können einem oder auch mehreren Maklern gestatten, Ihre Immobilie anzubieten. Der Haken dabei ist, dass beim Allgemeinauftrag kein Makler verpflichtet ist, irgendwelche verkaufsfördernden Maßnahmen für den Verkauf Ihrer Immobilie zu unter-

nehmen. Als Eigentümer haben Sie also juristisch keinen Anspruch auf eine Leistung.

Dies ist auch verständlich, denn da die Makler auf eigenes Risiko arbeiten, wird niemand in die Vermarktung Ihrer Immobilie investieren wollen. Denn jeder Makler muss schließlich befürchten, leer auszugehen, wenn ein anderer Kollege schneller ist. Ihre Immobilie wird nicht aktiv vermarktet, sondern bestenfalls im Internet präsentiert.

Dann kann es aber passieren, dass dieselbe Immobilie im Internet mehrfach inseriert wird – teilweise sogar mit unterschiedlichen Preisen und Angaben. Mit dem Ergebnis, dass das Angebot nicht besonders vertrauenswürdig erscheint.

Zudem müssen Interessenten fürchten, dass sie Ihre Immobilie von mehreren Anbietern nachgewiesen bekommen und dadurch mehrfachen Provisionsansprüchen ausgesetzt sind.

Der Alleinauftrag

Anders ist es beim Alleinauftrag, der exklusiven Beauftragung. Hier ist der Makler zu intensiven Bemühungen verpflichtet. Im Gegenzug ver-

pflichtet sich der Eigentümer keine weiteren Makler einzuschalten. Der Makler mit Alleinauftrag hat nun den Rücken frei. Das Projekt „Immobilienverkauf“ hat einen Hauptverantwortlichen, der sich nun intensiv darum kümmern muss.

Der Alleinauftrag vermeidet also alle störenden Einflüsse während der Verkaufsphase und sichert die kontrollierte Vermarktung.

Natürlich garantiert auch der Alleinauftrag nicht, dass Ihre Immobilie im geplanten Zeitraum und zum marktgerechten Preis einen Käufer findet, denn dies hängt von der Person ab, der Sie den Auftrag erteilen. Wer ist also der richtige Partner für Sie? Hierzu finden Sie auf der nächsten Seite zehn Fragen, die Sie einem Makler unbedingt stellen sollten.

Fazit

Von den drei genannten Möglichkeiten, ist die Beauftragung mehrerer Makler die denkbar ungünstigste, denn Sie verlieren die Kontrolle über den Verkauf Ihrer Immobilie. Wenn Sie sich für einen Makler Ihrer Wahl entscheiden, sind Sie Auftraggeber und haben ein Recht auf Leistung und regelmäßige Information über den Stand der Dinge. ■

10 Fragen

für die Sie
mancher Makler
hassen wird



Sie wollen den richtigen Makler finden? Die Arbeit eines Maklers können Sie – wie jede andere Dienstleistung – erst beurteilen, wenn sie abgeschlossen ist. Neun knifflige Fragen und ein einfacher Tipp helfen Ihnen, den richtigen Makler zu finden.

1. Lokalität

Wie viele Immobilien haben Sie in der Nachbarschaft unserer Immobilie schon verkauft?

Verzichten Sie nicht auf lokale Kompetenz! Nur ein Makler, der bereits mehrere Immobilien im Umkreis Ihres Hauses oder Wohnung vermittelt hat, verfügt über die notwendige Marktkenntnis. Werfen Sie einen Blick auf die aktuellen Angebote des Maklers. Gibt es einen lokalen Schwerpunkt oder bietet dieser Makler überall und wahllos Immobilien an? Wie weit sind die Entfernungen zwischen den einzelnen Angeboten? Ein guter Makler erhält Aufträge durch Empfehlungen innerhalb der Nachbarschaft. Ein schlechter Makler muss immer wieder woanders sein Glück versuchen.

2. Marketingplan

Haben Sie einen Marketingplan, wenn Sie einen Verkaufsauftrag annehmen. Können Sie uns den Marketingplan eines verkauften Objekts zeigen und erläutern?

Einige Makler stellen ihre Verkaufsobjekte lediglich ins Internet und auf die eigene Webseite und unternehmen ansonsten nicht viel. Der Verkauf zieht sich mangels Interessentenwerbung unnötig in die Länge.

Fragen Sie auch nach Anzeigenbeispielen, Handzetteln, Werbebriefen oder Verkaufsschildern. Sie müssen nicht das ganze Werbeprogramm fordern, aber lassen Sie sich zeigen, was „Ihr Makler drauf hat“. Tipp: Lassen Sie sich den Marketingplan mit dem Auftrag schriftlich bestätigen!

3. Inszenierung

Fragen Sie Ihren Makler nach den Exposés anderer Objekte.

Das Exposé vermittelt gut, mit welcher Sorgfalt ein Makler an den Verkauf Ihrer Immobilie herangeht. Es gibt hochwertige Exposés, die wie kleine Magazine wirken, und es gibt Makler, denen ein, zwei Zettel als Objektdarstellung genügen und bei denen weder die Gestaltung noch die Rechtschreibung ansprechend ist.

4. Interessenten

Wie geht Ihr Makler mit Interessenten um? Was passiert, wenn sich jemand für Ihre Immobilie beim Makler meldet? Wie führt der Makler die Besichtigung Ihrer Immobilie durch?

Sie müssen bei einem Makler erwarten, dass er oder sie Interessenten sortiert. Denn das ist der Kern der Maklerleistung. Als Privatverkäufer haben Sie grundsätzlich das Problem, dass Sie jedem Anrufer Ihre Immobilie beschreiben und auf Wunsch auch zeigen müssten.

Der Makler dagegen ist in der Lage, Interessenten anhand eines Telefonats und/oder eines persönlichen Gesprächs zu qualifizieren, um deren Motive und finanzielle Möglichkeiten zu erforschen. Gute Makler beherrschen entsprechende Interviewtechniken.

Doch leider gibt es viele Makler, die jedermann ungeprüft Informationen zu Ihrer Immobilie zusenden. Einen fleißigen Makler erkennen Sie nicht an der Anzahl der durchgeführten Besichtigungen. Viele Besichtigungstermine bleiben Ihnen erspart, weil der Makler feststellt, dass die Interessenten Ihr Haus oder Ihre Wohnung vielleicht nicht bezahlen können.

Andere Makler geben sich weniger Mühe und vereinbaren mit jedem Interessenten eine Besichtigung. Das bedeutet für Sie nicht nur, dass Sie immer wieder Unbekannten Ihre Räumlichkeiten vorführen müssen. Oftmals ist es leider auch so, dass der Makler die Interessenten erst bei der Besichtigung persönlich kennenlernt.

5. Mitgliedschaften

Ist Ihr Makler Mitglied in einem Verband?

Diese Frage sollten Sie nicht stellen. Warten Sie einfach ab, ob Ihr Makler Sie selbst aufklärt. Viele Makler heben die Mitgliedschaft in einem Verband, etwa dem IVD (Immobilienverband Deutschland) oder dem RDM (Ring Deutscher Makler), als besonderes Qualitätsmerkmal hervor. Aber nahezu jeder Makler wird in einen Verband aufgenommen.

Grundsätzlich ist die Mitgliedschaft etwas Positives. Wenn sich jedoch ein Makler ausschließlich über seine Mitgliedschaft definiert und sich bisher keinen eigenen Namen gemacht hat, wie kann dieser Makler dann erfolgreich Ihre Immobilie verkaufen?

Einen guten Makler erkennen Sie immer daran, dass er professionelles Eigenmarketing beherrscht und sich nicht mit fremden Federn schmücken muss.

6. Transparenz

Wie informiert Ihr Makler Sie während des Verkaufs?

Es kann sein, dass Sie lange Zeit von Ihrem Makler nichts mehr hören oder sehen, sobald Sie den Auftrag vergeben haben. Wie wird Ihr Makler Sie über den Verkaufsstand informieren? Vereinbaren Sie regelmäßige schriftliche oder telefonische Berichte des Maklers, denn schließlich sind Sie der Auftraggeber.

Gute Makler informieren Sie regelmäßig über die Entwicklung. Viele Makler bieten Ihnen die Möglichkeit, dass Sie sich mittels Zugangskennwort auf der Internet-Seite des Maklers jederzeit über alle Aktivitäten zu Ihrer Immobilie informieren können. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!

7. Statistisches

Haben Sie aussagekräftige Referenzen und Statistiken?

Wie sieht es mit erfolgreich vermittelten Objekten aus? Fragen Sie nach Referenzen. Fordern Sie Statistiken vom Makler. Wie viele Vermittlungsaufträge konnte Ihr Makler erfolgreich abschließen? Gute Makler haben eine 80-prozentige oder höhere Erfolgsquote, schlechte Makler liegen weit darunter.

Der Grund ist, dass gute Makler nicht jeden Auftrag und nicht zu jedem Preis annehmen, während schwache Makler jeden Auftrag brauchen. Wie oft kam es zu Preisnachlässen?

Gute Makler können Ihnen genau belegen, wie sehr der Verkaufspreis vom Angebotspreis jeweils abwich.

8. Präsenz und Präsentation

Wie präsent ist Ihr Makler?

Erfolgreiche Makler präsentieren sich meistens in einem Ladenlokal, wo sie für Auftraggeber und Kaufinteressenten gut erreichbar sind. Dort wird auch Ihre Immobilie angemessen präsentiert.

Wenn Sie ein wertvolles Schmuckstück verkaufen möchten, wo würden Sie mehr Erlösen? Bei eBay oder beim Juwelier?

Auch die Makler-Webseite verrät viel über das Unternehmen, mit dem Sie zusammenarbeiten wollen. Anhand der E-Mail-Adresse des Maklers ist die Webseite schnell gefunden. Wirkt sie professionell oder eher wie selbstgemacht?

9. Partner oder Laufbursche?

Möchten Sie mit einem kompetenten Partner arbeiten?

Ein professioneller Immobilienmakler geht beim Verkauf Ihrer Immobilie mit Zeit und Geld in Vorleistung. Unter allen Dienstleistern arbeitet nur der Makler auf eigenes Risiko und Ihr Makler kann dies nur für Sie leisten, wenn er oder sie Ihr Vertrauen genießt:

- und Ihre Immobilie exklusiv vermarkten kann,
- mit einem realistischen Angebotspreis in die Vermarktung startet und
- im Erfolgsfall von Ihnen honoriert wird.

Dies sind die Eckpunkte einer erfolgreichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wenn Ihnen der vom Makler genannte Angebotspreis zu niedrig erscheint, ist es keine gute Idee, auf einen Makler zu setzen, der Ihnen einen höheren Verkaufspreis verspricht.

Das sind leere Versprechungen, die nur dazu führen, dass Sie später noch weniger Erlösen (S. 12). Es ist kein Geheimnis, dass Sie jederzeit Makler finden, die alles versprechen um nur Ihren Auftrag zu erhalten. Fragen Sie sich, ob Sie Ihr Vermögen demjenigen anvertrauen wollen, der zu allem „Ja und Amen“ sagt.

10. Und zum Schluss: Eine einfache Antwort:

Folgen Sie Ihrem Bauchgefühl

Während Sie sich vom Makler schildern lassen, wie er oder sie Ihre Immobilie verkaufen wird, fragen Sie sich stets: Kann ich das auch selber? Je öfter Sie diese Frage mit einem Nein beantworten, desto professioneller die Leistung, die Sie erhalten und so wahrscheinlicher ist es, dass Sie erfolgreich sind.

Folgen Sie einfach Ihrem Bauchgefühl. Wählen Sie Ihren Makler so, wie Sie auch Ihren Friseur oder Zahnarzt aussuchen würden. ■

CHECKLISTE 4

Notartermin

- Kaufpreis festgelegt?
- Besitzübergang / Zahlung abgestimmt?
- Finanzierung abgeklärt?
- Notariat ausgewählt?
- Kaufvertrags-Entwurf an Notariat gesendet?
- Beurkundungstermin abgestimmt?
- Hat Käufer Vertragsentwurf?
- Vertragsbesprechungstermin mit Käufer abgestimmt?
- Alle Beteiligten an Personalausweis und Steuer-ID erinnert?
- Übergabetermin festgelegt und Protokoll vorbereitet?



2 Brüder

2 Immobilien-Transaktionen 1 Flop

Eine einmalige Situation: Zwei Brüder verkaufen jeweils identische Wohnungen. Der eine beauftragt einen professionellen Makler – der andere hat weniger Glück.

Es waren einmal zwei Brüder, die wohnten nebeneinander in zwei identischen Wohnungen. Eines Tages beschlossen die Brüder gemeinsam für ihre Familien ein großes Haus zu bauen. So gingen sie zur Bank, weil sie dazu eine Finanzierung benötigten. Eigenkapital hatten sie wenig. Dafür aber die beiden Wohnungen, die rechtzeitig verkauft werden sollten, wenn der Umzug in das fertiggestellte Haus erfolgen kann.

Als der Termin näher rückte, wandte sich der erste Bruder an einen ortsansässigen Makler. Der schaute sich die Wohnung an und rechnete ein wenig. Er versicherte dann, für 175.000 Euro wäre die Wohnung schnell verkauft. Der erste Bruder vertraute dem Makler und gab ihm den Auftrag, die Wohnung zeitnah zu verkaufen.

Der zweite Bruder zögerte mit der Beauftragung dieses Maklers. Er sprach mit seiner Bank und dort verwies man ihn an die hauseigene Immobilienabteilung. Der Makler der Bank schaute sich auch die Wohnung an und ebenso das „Angebot“ des Maklers. So empfahl der

Bank-Makler einen Angebotspreis von 220.000 Euro. Der zweite Bruder freute sich. Denn er hatte einen Makler gefunden, der ihm 45.000 Euro mehr geboten hat.

Zeitgleich wurden beide Wohnungen im Markt präsentiert. Und nach nur zwei Wochen hatte der erste Bruder, beziehungsweise der Makler, einen Käufer gefunden. Dieser wollte 185.000 Euro zahlen, also 10.000 Euro mehr.

So konnte der erste Bruder zeitig in das neue Haus einziehen und den Kredit bei der Bank mit dem Erlös der Wohnung bedienen. Der zweite Bruder musste sich noch gedulden,



Wir rechnen nach:

Bruder 1

Auftrag an einen Makler

Verkaufspreis: 185.000
Erfolgshonorar für den Makler 3,75%:
6.937,50 Euro

Erlös: 178.062,50 Euro

Bruder 2

Auftrag an die Immobilienabteilung der Bank

Verkaufspreis: 155.000 Euro
„Erfolgshonorar“ für die Bank 3,75%:
5.812,50 Euro
Erlös: 149.187,50 Euro

Zwischenfinanzierung: 5% auf 175.000 Euro
und 1,5 Jahre ca. 13.000 Euro

Erlös: 136.000 Euro

freute sich aber noch auf einen um 35.000 Euro höheren Verkaufserlös – wie es die Bank ihm versprochen hatte.

Weiterhin wurde die Wohnung für 220.000 Euro angeboten, doch es gab kaum Interessenten. Schließlich zog auch der zweite Bruder in das neue Haus um, die Wohnung stand nun leer. Aber ein Käufer war immer noch nicht in Sicht.

Ein zusätzlicher Kredit bei der Bank musste deshalb aufgenommen werden. Die Immobilienabteilung der Bank senkte nun den Preis für die Wohnung, zunächst auf 195.000, dann auf 185.000. Immer noch kein Käufer in Sicht.

Die Brüder feierten erstmals Weihnachten im neuen Haus, doch den zweiten Bruder plagten Sorgen um seine leerstehende Wohnung und den zusätzlichen Kredit bei der Bank. Diese senkte nun den Preis auf 175.000, genau der Angebotspreis mit dem der Makler, beziehungsweise der erste Bruder, schnell erfolgreich waren. Doch die wenigen Interessenten im Markt registrierten zwar die erneute Preissenkung, beschlossen aber, noch weiter abzuwarten.

Nun wohnten die Brüder schon ein Jahr im Haus, doch der zweite Bruder wurde seine Sorgen immer noch nicht los. Der Bank wollte es einfach nicht gelingen, einen Käufer zu finden. Dafür kassierten sie nun aber Zinsen für die Zwischenfinanzierung.

Endlich passierte etwas: Nach 78 Wochen, also nach genau eineinhalb Jahren, präsentierte die Bank endlich einen Käufer. Nur 155.000 Euro waren als Kaufpreis erzielt worden.

Fazit: Die Geschichte mit den zwei Brüdern hat sich tatsächlich so zugegetragen. Ursprünglich hatte sich der zweite Bruder durch die Aussicht auf 45.000 Euro Mehrerlös zum Auftrag bei der Immobilienabteilung der Bank locken lassen. Am Ende erzielte er durch das überhöhte Angebot über 40.000 Euro weniger als der Bruder, der dem ortsansässigen Makler mit der richtigen Bewertung vertraute.

Dass hier im aktuellen Fall die Bank ein Erfolgshonorar abrechnet, obwohl von einem Erfolg nicht die Rede sein kann und zusätzlich über die Zwischenfinanzierung profitiert, ist eher eine zufällige Konstellation.

In jedem Fall muss sich der Bankmakler schweren Vorwürfen stellen. Entweder hat er den Preis zum Schaden seines Auftraggebers falsch eingeschätzt, etwa weil Banken häufig mit notleidenden, schwer vermittelbaren Objekten konfrontiert sind, oder aber die Immobilienabteilung wollte sich mit unrealistischen Versprechen den Auftrag sichern.

Leider ereignen sich solche Fälle immer wieder, in denen sich Eigentümer auf Makler einlassen, die „mehr bieten“. Einige Maklerunternehmen sind in der Branche bekannt dafür, Aufträge auf Basis unrealistischer Prognosen zu akquirieren. „Gier frisst Hirn“, nennen das die Makler. Leidtragende sind die unwissenden Eigentümer, die nicht ahnen, dass der Makler spätere Preissenkungen fest eingeplant hat.

Unser Tipp: Lassen Sie sich den ermittelten Verkehrswert vom Makler, den Sie beauftragen, immer schriftlich übermitteln. Sollte nämlich der spätere Verkaufspreis deutlich unter der Prognose des Maklers landen, haben Sie möglicherweise einen Anspruch auf Schadensersatz. Sollten Sie jedoch vom Makler gefordert haben, einen überhöhten Angebotspreis durchzusetzen, sind Sie selber schuld. ■

ImmoVernunft

ImmoVernunftGmbH ist spezialisiert auf den Immobilienverkauf in Mülheim an der Ruhr, Essen, Duisburg, Oberhausen, Ratingen und Düsseldorf. Von der ausführlichen Beratung, über die Wertermittlung, bis hin zur Schlüsselübergabe an den Immobilienkäufer, bietet die ImmoVernunftGmbH einen Rundum-Service bei der Immobilienvermarktung an.

Zusätzlich zum klassischen Immobilienverkauf informieren wir auch über die Möglichkeiten der Immobilienverrentung. Wir lassen Ihnen ein entsprechendes Angebot für Ihre Immobilie erstellen und erläutern Ihnen die Möglichkeiten und die Optionen, die Ihnen die Immobilienverrentung bietet.

Standorte:

ImmoVernunft GmbH
Vereinstraße 16

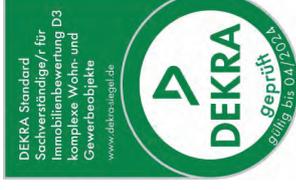
45468 Mülheim an der Ruhr

Tel: +49 208 96 00 100

ImmoVernunft GmbH
Grugaplatz 2-4

45131 Essen

Tel: +49 201 56 57 11 96



Torsten Gehrken
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
Immobilienbewertung D3



Michael Gehrken
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
Immobilienbewertung D2



Mitglied im

ImmoVernunft GmbH
Kokkolastraße 5
40882 Ratingen

Tel: +49 2102 56 46 01 6

www.immovernunft.de