

Freude am Eigentum: Vermögensaufbau und

Werterhalt Ihrer Immobilie



Privatverkauf:
So vermeiden Sie
teure Fehler

Verhandlung:
Tipps und Tricks

Marktwert:
Vorsicht Falle!

Checklisten:

- Vorbereitung
- Besichtigung
- Notartermin

So verkaufen Sie
Ihre Immobilie
schnell und sicher

Ihre Werbung

**Platzieren Sie hier eine Image-Anzeige Ihres Unternehmens,
vermeiden Sie direkte Werbung, etwa
„Wir verkaufen Ihr Haus....“, „
Hier sehen Sie gleich zu Beginn unsere Leistungsgarantie...“ usw.**

Machen Sie's gut!

57 Prozent aller Wohnimmobilien werden angeblich 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. Umso erstaunlicher ist der hohe Anteil der Privatverkäufer, wenn man bedenkt, dass es genug Dienstleister, sprich Immobilienmakler, gibt, die sich über einen entsprechenden Auftrag freuen würden.

Wie auch immer, wenn Sie dieses Heft in den Händen halten, sind Sie entschlossen, den Verkauf allein zu wagen. Möglicherweise klappt alles reibungslos und in wenigen 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. 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 ausweichen sollten. Machen Sie sich auch klar, dass der private Verkauf einer Immobilie nichts mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Möbelstücks gemein hat. Sie können beim Immobilienverkauf also auf keine persönliche Erfahrung zurückgreifen.

Damit nichts schief geht, hat der IMMOBILIEN-PROFI als Fachmagazin gemeinsam mit Immobilienmaklern diese Broschüre konzipiert. Die größten Fehler beim Privatverkauf werden auf den folgenden Seiten beschrieben. Ein überhöhter Angebotspreis führt die Hitliste der häufigsten Fehler beim Privatverkauf an. Überzogene Preisforderungen führen nicht nur zu monatelangen Verzögerungen (Zinsverlust!) oder gar finanziellen Engpässen, überzogene Preisvorstellungen sind oftmals dafür verantwortlich, dass Immobilien später sogar unter Marktwert abgegeben werden (S. 5).

Wissen Sie, 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. 6).

Denken Sie stets daran, dass es für Sie und auch für Ihren Käufer um sehr viel Geld geht. Deshalb sollten Sie sich auf harte (Preis-)Verhandlungen einstellen (S. 14), die nicht immer fair geführt werden. Zu den bekanntesten Verhandlungstricks stellen wir Ihnen entsprechende Gegen-Strategien vor.

Viele Privatverkäufer würden, wenn sie nochmals die Entscheidung fällen, einen Fachmann oder eine Fachfrau mit dem Verkauf beauftragen. Für diesen Fall finden Sie im Heft eine Checkliste mittels derer Sie Immobilienmakler testen können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!



Werner Berghaus
Herausgeber IMMOBILIEN-PROFI

PS: Die **Checkliste für den Notartermin** finden Sie auf der Rückseite des Magazins.



Werner Berghaus,
Herausgeber des
Fachmagazins
IMMOBILIEN-PROFI

Inhalt

Vorsicht beim Immobilienverkauf	4
Zahlreiche Fallstricke müssen beachtet werden.	
Baulasten können teuer werden	6
Als Verkäufer einer Immobilie müssen Sie genau wissen, unter welchen Voraussetzungen Sie verkaufen	
Die perfekte Besichtigung	8
Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance	
Checkliste Besichtigung	10
Trautes Heim, Glück (auch) allein	11
Was Sie im Fall einer Scheidung beachten müssen	
Leib- und Zeitrenten	12
Wie Ihr Haus Ihre Rente bezahlt	
Die Verhandlung	14
Tipps zur Verhandlung des Kaufpreises	
Der Maklerauftrag	16
Sind mehrere Makler besser?	
10 Fragen ...	18
... für die Sie ein Makler hassen wird	
Der Preis ist heiß!	20
Beim Angebotspreis werden teure Fehler gemacht	
Die Rolle des Notars	23
Schützt der Notar Käufer und Verkäufer?	
Zu guter Letzt	24
Checkliste für den Notartermin	

Vorsicht beim Immobilienverkauf

**Wer seine Immobilie privat verkaufen will,
muss zahlreiche Fallstricke beachten.**



Der Traum vom unbeschwerten Lebensabend auf Mallorca schien für den 70-jährigen Hans Weichert* Wirklichkeit zu werden. 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 in den Vertrag aufgenommen wurden. Der Kauf wurde rechtskräftig beurkundet.

Schon kurze Zeit später musste Rentner Weichert feststellen, dass er tatsächlich nur noch 15.000 Euro für sein Haus erhalten sollte. Und nach mehreren aufreibenden Gerichtsverhandlungen blieb dem alten Herrn nach Abzug der Anwalts- und Gerichtskosten gerade noch genug Geld für einen Pauschalurlaub auf seiner Trauminsel.

Seltsame Besucher

Auch die Eheleute Kameke* hatten sich den Verkauf Ihres Hauses einfacher vorgestellt. Sie hörten sich vorab in der Nachbarschaft um und erfuhren, dass Immobilien in ihrer Wohngegend zu hohen Preisen gehandelt wurden. Also wollten Kamekes natürlich erst einmal mit einem hohen Preis starten.

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 Sonntagmorgen oder am späten Abend vor der Tür standen, war für Familie

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

Es wird eng!

Deshalb senkte das Ehepaar den Preis, denn das Geld für den Verkauf war schon für den Kauf einer neuen Immobilie verplant, jedoch 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 Fallstricke beachten, die das Vermögen gefährden können.

Wissen schützt!

So ist der Privatverkauf einer Wohnung oder eines Hauses keineswegs mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Wohnzimmerschranks vergleichbar.

Trotzdem werden etwa zwei Drittel der Wohnimmobilien von Privat an Privat verkauft. Doch wer es ohne professionelle Hilfe versucht, der sollte einiges bedenken, um Schäden zu vermeiden (vergl. Kasten). ■

Die wichtigsten Ratschläge in Kurzform

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“.

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.

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.

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.

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.

* Namen geändert

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, dass 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 einzuhaltenen Bebauungsabstand zu unterschreiten. Da die Baulast grundstücksbezogen ist, geht diese unmittelbar auf den Rechtsnachfolger, also den Käufer über.

Weitere Beispiele:

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.

Checkliste: Vorbereitung des Verkaufs

1. Baulasten

Sicherheitshalber sollten Sie vor dem Verkauf prüfen, ob Baulasten auf Ihrem Grundstück eingetragen sind.

2. Vorfälligkeit bei der Bank

Eine frühzeitige Ablöse der Finanzierungssumme durch den Verkauf kann eine Vorfälligkeitsentschädigung bei Ihrer Bank auslösen. Deren Höhe sollte Ihnen bekannt sein.

3. Aktueller Grundbuchauszug

Halten Sie für den Käufer einen aktuellen (nicht älter als drei Monate!) Grundbuchauszug bereit. Ein Käufer braucht diesen meist zur Klärung seiner Finanzierung.

4. Lageplan

Ebenso wie beim Grundbuchauszug sollte ein aktueller Lageplan vorliegen.

5. Flächenangaben

Vorsicht bei Flächenangaben! Aus einem oder anderen „fehlenden“ Quadratmeter ist schon eine Schadenersatzklage geworden. Messen Sie sorgfältig nach. Verwechseln Sie nicht Wohnfläche mit Nutzfläche!

6. Brandkassenwert

Feuerversicherungs- bzw. Neubauwert eines Gebäudes bescheinigen lassen. Den Wert benötigt der Kaufinteressent zwecks Finanzierung für seine Bank.

7. Aktueller Grundriss

Die meisten Häuser sind im Laufe der Jahre umgebaut worden. Dann sind die Grundrisse nicht mehr aktuell und stellen den Käufer sowie seine Bank vor neue Probleme.

8. Bilder von Ihrer Immobilie

Sorgen Sie für die richtige Beleuchtung und entfernen Sie alles, was stört, bevor Sie fotografieren. Digitale Bilder sollten Sie gleich komprimieren, um sie dem Interessenten auf einer CD oder per E-Mail senden zu können. Der Vorteil ist, wenn Sie die Bilder selbst machen, dass Sie entscheiden, was abgebildet ist. Wenn der Interessent selber Fotos macht, fotografiert er eventuell aus einem ungünstigen Blickwinkel oder Gegenstände, von denen nicht jeder wissen sollte, dass diese sich bei Ihnen in der Immobilie befinden.

9. 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!

10. Türen und Fenster reparieren

Eine quietschende Tür, ein zugiges Fenster oder beides können schon mal einen Gang zum Notar verhindern. Also, vorher reparieren.

11. Platz schaffen

Die neuen Bewohner wollen prüfen, ob sie ihr gesamtes Hab und Gut in der neuen Immobilie auch unterbringen können. Vollgestellte Kellerräume, Dachböden, Garagen, Gartenhäuschen, Hobbyräume, Abstellräume oder Schuppen entrümpeln.

12. Den Verkaufspreis optimieren

Investieren Sie etwas Zeit und Geld, um den ersten Eindruck von Ihrer Immobilie zu verbessern. So kann der Kaufinteressent nicht mit dem „offensichtlich schlechten Zustand“ Ihrer Immobilie den Preis drücken.

Die perfekte Besichtigung

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Der erste positive Eindruck ist umso wichtiger, wenn es sich bei demjenigen, den es zu beeindruckenden gilt, um einen zahlungskräftigen Interessenten handelt, der sich Ihr Haus oder Ihre Wohnung anschauen möchte. Viele Interessenten haben bereits zahlreiche Angebote kritisch unter die Lupe genommen. Damit wächst die Gefahr, potenzielle Interessenten durch eine unpassende Objektpräsentation zu vergraulen.

Wenn Sie als Verkäufer eines Hauses einen 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 wie einen ungepflegten Eingangsbereich oder üble Gerüche aus der Waschküche zu verschrecken.

Ein Haus birgt mitsamt seiner Außenanlagen immer ein paar Schwachstellen, derer sich Eigentümer häufig nicht bewusst sind bzw. nicht richtig mit ihnen umzugehen verstehen. Das liegt oft an der mangelnden Erfahrung und der daraus resultierenden Sparsamkeit am falschen Ende, wenn es um Aus- und Umbau oder Modernisierung geht. Aber auch an der schlichten Tatsache, dass man fürs eigene Haus oft „betriebsblind“ wird.

Die Firma HomeStaging aus Hamburg hat sich dieses Problems angenommen und berät Hausverkäufer kompetent und mit sicherem Blick bezüglich notwendiger Reparaturen und Maßnahmen zur Dekoration, die

zu einem optimal präsentierten Objekt führen.

Wenn Sie diese Maßnahmen jedoch selbst übernehmen wollen, gibt es zahlreiche Dinge, die es zu beachten gilt. Daher sollte das Haus systematisch auf eventuelle Schwachstellen „abgeklopft“ werden.

So bedarf zum Beispiel der Eingangsbereich Ihrer besonderen Aufmerksamkeit, denn er ist die Visitenkarte des ganzen Hauses. Ein frisch geschnittener Rasen und gepflegte Hecken sind ebenso wichtig wie ein ganz besonders sauberer Eingangsbereich und Flurbereich.

Quietscht es?

Danach sollten Sie die Außenanlagen unter die Lupe nehmen. Die Gartenlaube oder das Garagentor müssen neu gestrichen werden, falls die Farbe abblättert oder schmutzartig wirkt. Die Kosten stehen dabei in keinem Verhältnis zum Imagegewinn, den Sie als Verkäufer für das Objekt insgesamt erzielen werden.

Beschädigte Zäune und Mauern sollten Sie ebenso reparieren wie kleinere Löcher im Putz der Außenfassade. Zudem empfiehlt es sich, das Unkraut im Vorgarten zu jäten und neben einer eventuell vorhandenen Hoffläche auch den Bürgersteig zu fegen.

Falls die Besichtigung abends oder im Winter stattfindet, sollten Sie vorher sämtliche Außenleuchten auf ihre Funktion überprüfen und bei Bedarf noch zusätzliche Lampen installieren, da eine gute Ausleuchtung unabdingbare Voraussetzung

dafür ist, dass sich die Interessenten auf Ihrem Grundstück wohlfühlen.

Im Innenbereich dürfen tropfende Wasserhähne und kaputte Glühbirnen keinen potenziellen Käufer verschrecken und sollten daher, wenn möglich, vorher repariert werden. Quietschende Türen und zugige Fenster hinterlassen den Eindruck von Betagtheit und gehören unbedingt geölt bzw. instandgesetzt.

Ist dies erledigt, geht es mit der Inneneinrichtung weiter. Ganz wichtig ist eine makellose Sauberkeit der Einrichtungsgegenstände, die mitverkauft werden sollen, etwa der Einbauküche, des Badezimmerinterieurs oder der Sauna. Apropos Reinigung: Auch saubere Fenster steigern die Verkaufschancen enorm.

Die Entrümpelung Ihres Hauses wollten Sie erst beim Auszug vornehmen? Das ist bequem, aber nicht unbedingt verkaufsförderlich. Besser ist es, überflüssige Platzfresser im Haus und auf dem Grundstück vor der Besichtigung zu entfernen, um sowohl einem negativen Eindruck als auch einer räumlichen Enge vorzubeugen. In den USA ist es sogar üblich, große Möbel, etwa Ehebetten, gegen kleinere Exemplare auszutauschen, damit die Räume größer wirken.

In den Räumen selbst sollten die Jalousien hochgezogen sein. Zudem sollte vorher gründlich gelüftet werden. Im Zweifelsfall machen Sie das Licht an, um eine behagliche Atmosphäre zu erzeugen. Besonders wichtig ist es, im Schlafzimmer überflüssige Wäschestücke zu entfernen und das Bett frisch zu beziehen. Tipp: Entpersonalisieren Sie Räumlichkeiten

ten, wo immer Sie können. Tauschen Sie mehrfarbige Handtücher gegen unifarbene Exemplare, beziehen Sie Ihre Betten weiß, entfernen Sie persönliche Bilder, wenn möglich. Ihre Besucher können sich mit einer neutralen Umgebung besser identifizieren.

Atmosphäre verbessern

Damit niemand während der Besichtigung zu Schaden kommt, ist das Wegräumen von Sport- und Freizeitgeräten (etwa Skateboards oder Rollschuhe) Pflicht. Auch wackelige Geländer oder lose Deckenplatten sollten Sie ausbessern.

Sind diese Arbeiten erledigt, müssen die Räume gestaltet und in ein freundliches Licht „getaucht“ werden. In der Regel reicht es, das Licht anzumachen, denn eine helle Umgebung wirkt auf den Besucher stets einladender. Ein Pluspunkt kann eine dezente Hintergrundmusik sein, die entspannend und beruhigend wirkt.

Eine weitere Möglichkeit, die Atmosphäre zu verbessern, ist der maßvolle(!) Einsatz von Duftkerzen oder Raumsprays sowie das Anzünden des eventuell vorhandenen Kamins in der kalten Jahreszeit. Wahre Wunder vollbringt oft der Duft frisch aufgebrühten Kaffees.

Ein Manko können aus Sicht der Interessenten Haustiere sein, die dem einen Angst einjagen, dem anderen einen allergischen Anfall bescheren könnten. Bringen Sie daher Ihre Lieblinge für die Zeit der Besichtigung bei Bekannten oder Nachbarn unter, um Konfrontationen zu vermeiden.

Unterlagen bereit?

Haben Sie an alles gedacht? Prima, dann kann der große Tag kommen. Allerdings sollten Sie sich gut auf jede nur erdenkliche Frage ihrer potenziellen Käufer vorbereiten. Daher



müssen Sie auf jeden Fall einen aktuellen Grundriss Ihrer Immobilie besitzen, der eventuelle Änderungen oder nachträgliche Umbauten berücksichtigt. Ein Grundbuchauszug sowie ein Lageplan Ihrer Immobilie sollten ebenso vorliegen wie eine Urkunde der Feuerversicherung, aus der der Versicherungswert des Objekts ersichtlich ist.

Weiterhin sollten die möglicherweise auf das Objekt eingetragenen Baulasten (vgl. S. 6) identifiziert und gegebenenfalls erwähnt werden. Das gilt natürlich auch für anstehende Reparaturen und sonstige Objekt-mängel, die Sie keinesfalls ver-

schweigen sollten, da sie früher oder später entdeckt werden und dann unangenehm (und auch teuer) für Sie werden könnten. Auch zu Fragen bezüglich der Ausstattung sowie der Wohn- und Nutzfläche sollten Sie detaillierte Auskünfte geben können.

Auf den Zahn fühlen

Die Besichtigung wird mehrere Tage in Anspruch nehmen, denn es ist ein aussichtsloses Unterfangen, alle Interessenten an einem einzigen Tag „abzuarbeiten“. Vielmehr muss sich der Verkäufer auf eine Vielzahl nur vom Telefon bekannter Besucher

einlassen, von denen letztendlich nur ein Bruchteil als mögliche Käufer in Frage kommt.

Hinzu gesellt sich das Risiko, dass man bei der telefonischen Terminvereinbarung mehr verrät, als einem lieb ist, besonders was die Anwesenheit in den eigenen vier Wänden anbelangt. Oftmals haben Sie einem Fremden am Telefon ausführlich geschildert, wann das Haus leer steht. Daher sollte man seine eigene Adresse immer erst bekannt geben, wenn man selbst die Anschrift des Interessenten erfahren und diese überprüft hat.

Haben dann möglichst viele Besucher den Weg zu Ihnen gefunden, verschwenden Sie Ihre Zeit nicht damit, den Gastgeber zu spielen. Ihre Aufgabe ist es vielmehr, den Leuten auf den Zahn zu fühlen und ihr tatsächliches Kaufinteresse zu überprüfen. Ihr Ziel ist kein gelungener Small Talk, sondern der Verkauf Ihres Hauses. Steigen Sie daher, wenn sich ein ernsthaftes Interesse abzeichnet, unmittelbar in die Verkaufsverhandlung ein. Trauen Sie sich, den Interessenten auch unangenehme Fragen, zum Beispiel zur Finanzierung oder zu Schwachstellen des Objekts, zu stellen und versuchen Sie, einen Abschluss aktiv herbeizuführen.

Gerade mit diesem letzten Punkt tut sich ein Privatmann im Allgemeinen sehr schwer, denn natürlich kommen während einer knallharten Verkaufsverhandlung auch unangenehme Dinge wie Preisnachlässe oder Differenzen bezüglich des Zustands der Immobilie zur Sprache, denen Sie offen und konsequent gegenüberstehen müssen.

Lesen Sie dazu auch den Beitrag „Die Verhandlung“ auf Seite 14. ■

Checkliste Besichtigung

Generelle Vorbereitung zum Verkaufsstart

- Kleine Renovierungen am Haus (Pinselrenovierung) vornehmen.
- Garage, Keller, Lagerräume aufräumen und entrümpeln
- Einzelne Räume umgestalten (Eindruck von Größe unterstreichen)
- Bad, Schlafzimmer, evtl. Wohn- und Esszimmer entpersonalisieren
- Route für Besichtigung entwickeln (Ablauf der Führung)
- Objektunterlagen bereitlegen

Vor der Besichtigung

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

Während 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 erfragen. Liegt es am Preis?
 - Liegt schon eine Finanzierungszusage vor?
- Falls positiv: Vereinbarung über weitere Schritte treffen
- Kurzprotokoll der Besichtigung anlegen (Daten wie oben)

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 Tilgungsrate 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. ■

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 übertrugen, 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 zusammen-

hängenden 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 Kaufpreisraten 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 Erben generation 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:

1. Der Käufer wird sofort Eigentümer der Immobilie.
2. Die Rentnerin erhält eine einmalige Zahlung von 20.000 Euro und anschließend monatlich eine Rente von 1.000 Euro.

3. Die Rentnerin behält das Wohnrecht in der Immobilie, während sich der neue Eigentümer um den Erhalt der Immobilie kümmert.
4. 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 Sicherheitsbedürfnis 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 warten 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. ■

Die Verhandlung

Tipps zur Verhandlung des Kaufpreises.

Sie haben einen echten Interessenten 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 sie 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 abzubrechen. 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 im-

<i>Absolute Aussage</i>	<i>ICH-Botschaft</i>
„Das Haus ist zu teuer!“	„Der Interessent ist der Meinung, wir wären zu teuer.“
„Andere Objekte sind schöner!“	„Der Interessent glaubt oder hat gehört, dass andere Objekte hochwertiger sind.“
„So kommen wir nicht weiter!“	„Der Interessent weiß nicht, was er als nächstes tun soll.“

mer 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 Bohrer-taktik einzusetzen und drängt weiter. Die Vorfreude auf den abgeschlossenen Handel kann einen 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 Bohrer-taktik 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 auszuweichen? 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 Bohrer-taktik verringern oder gar verhindern können: Das sichtliche Aufatmen und die eigene Freude am Ende der Dis-

kussion 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 guten 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 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 die-

ser 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 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! ■

Der Maklerauftrag

Sind mehrere Makler besser?

Viele Privatverkäufer gehen hohe Risiken ein. Und nur wenigen gelingt es, den gewünschten Verkaufspreis zu erzielen. Da wundert es nicht, dass früher oder später Gespräche mit Maklern geführt werden.

Im Gegensatz zu anderen qualifizierten Dienstleistern arbeitet ein Makler oder eine Maklerin ausschließlich auf Erfolgsbasis. Kein Erfolg – kein Honorar. Erst wenn Sie Ihre Immobilie erfolgreich verkauft haben, wird das Maklerhonorar fällig.

Das bedeutet, dass ein Makler, der den Auftrag übernimmt, für Ihre Immobilie einen neuen Eigentümer zu finden, auf eigenes Risiko für Sie Anzeigen schaltet, Exposés erstellt, umfangreiche Vorbereitungen leistet, Besichtigungen mit Interessenten durchführt und verhandelt.

Als Eigentümer haben Sie dabei immer die Freiheit, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen oder einen oder auch mehrere Makler zu beauftragen. Auch wer mehrere Makler beauftragt, muss nur einmal die Verkaufsprovision zahlen, nämlich für denjenigen, der den Käufer vermittelt. Diese Situation ist im Geschäftsleben weitgehend einmalig und nährt so die Fantasie, dass man gleich mehrfach die gesamte Maklerleistung nutzen kann, aber nur einmal zu bezahlen braucht. Die Konkurrenz vieler Makler belebt vermeintlich das Geschäft?

Doch wenn zwei erwachsene Menschen freiwillig eine Vereinbarung treffen, bei der beinahe alle Vorteile eindeutig auf einer Seite, nämlich der des Auftraggebers, liegen, fragt

man sich natürlich: Wer lässt sich auf so etwas ein?

Tatsächlich werden Sie kaum einen professionellen Makler finden, der bereit ist, auf eigenes Risiko für Sie zu arbeiten, wenn gleichzeitig auch noch andere Kollegen Ihre Immobilie anbieten.

Viele Köche...

Der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung ist eine sehr komplexe Angelegenheit, also ein aufwendiges Projekt. Jedes Projekt wird zwischen den Eckpunkten Zeit, Qualität und Kosten entschieden. Jeder Faktor beeinflusst die anderen.

Zeit heißt Geschwindigkeit oder Präzision. Entweder wollen Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt das Geld für Ihre Immobilie auf dem Konto haben oder aber möglichst schnell. Wenn die Zeit entscheidet, kann dies zu Lasten der Qualität gehen oder zusätzliche Kosten verursachen, weil Ihr Verkaufspreis gesenkt werden muss.

Ein professioneller Makler kennt unterschiedliche Vorgehensweisen, um den Verkauf zu beschleunigen, ohne dass dadurch der Verkaufspreis gefährdet wird. Dies wären etwa besondere Finanzierungsangebote wie Verkäufendarlehen oder Ansparkauf, offene Besichtigungen oder das Bieterverfahren. Meist wird dies schon vor der Übernahme des Vermittlungsauftrags diskutiert, um den Spielraum für Verhandlungen mit dem späteren Käufer zu bestimmen. Das ist aber nur möglich, wenn ihre Immobilie kontrolliert und an einer Stelle angeboten wird. Das Projekt braucht einen Projektverantwortli-

chen. Ziehen dagegen mehrere Makler alle Register, um für Sie möglichst schnell einen Käufer zu finden, gerät ihr Vermögen in Gefahr.

... verderben den Brei

Aus Sicht des Eigentümers beruht die maximale Qualität des Verkaufs auch auf wenigen Besichtigungsterminen. Im Idealfall kommt es zu einer einzigen Präsentation mit den richtigen Interessenten.

Wenn mehrere Makler gleichzeitig am Verkauf arbeiten, kann dieses Qualitätsziel nicht mehr erreicht werden. Denn jeder Makler wird dann mit „seinen“ Interessenten Ihr Haus anschauen. Während Profis Ihre Immobilie nur mit echten Interessenten besichtigen, kommen weniger begabte Makler mit jedem Neugierigen in Ihr Heim. Das könnte Ihnen egal sein, sofern Sie das Haus oder die Wohnung nicht mehr bewohnen.

Doch auch hier gerät Ihr Preis in Gefahr. Je mehr Makler Sie einschalten, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Interessenten von mehreren Maklern Unterlagen erhalten. Das ist sicher wenig verkaufsfördernd.

Auch der Gesetzgeber unterscheidet strikt zwischen Allgemein- oder Alleinauftrag, denn dahinter verbergen sich unterschiedliche Pflichten des Maklers.

Der Allgemeinauftrag

Im ersten Fall, dem allgemeinen Auftrag, kann jeder Makler die Immobilie anbieten. Der einzelne



Makler ist nicht verpflichtet, irgendwelche verkaufsfördernden Maßnahmen für den Verkauf Ihrer Immobilie zu unternehmen. Als Eigentümer haben Sie also keinen Anspruch auf die Maklerleistung. So ist immer wieder festzustellen, dass dieselbe Immobilie im Anzeigenteil derselben Zeitung mehrfach inseriert wird – teilweise sogar mit unterschiedlichen Preisen. Dies lässt weder das Objekt noch die Verkaufsabsicht des Eigentümers als besonders vertrauenswürdig erscheinen. Nur beim Alleinauftrag steht einem Kunden die volle Maklerleistung zu. Darauf sollte bei der immer komplizierter werdenden Materie niemand leichtfertig verzichten.

Der Alleinauftrag

Beim Alleinauftrag dagegen verpflichtet sich der Makler vertraglich zu intensiven Bemühungen, um den gewünschten Kauf oder Verkauf zu einem guten Abschluss zu bringen,

und ist somit Ihnen gegenüber an seine Maklerleistung gebunden.

Der Alleinauftrag vermeidet so alle störenden Einflüsse während der Verkaufsphase und sichert die kontrollierte Vermarktung mit bestmöglichem Ergebnis. Sie verpflichten sich lediglich, während der Vertragslaufzeit keine weiteren Makler zu beauftragen.

Wer ist der Richtige?

Trotzdem garantiert 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?

In einer Branche, in der es überwiegend auf „weiche Faktoren“ ankommt, auf den Umgang mit Menschen, Erfahrungen oder die Fähigkeit zu verhandeln, sind die Unterschiede besonders groß. Es fällt des-

halb schwer, geeignete Kriterien für den richtigen Makler oder die richtige Maklerin zu benennen.

Betrachten wir aber noch einmal den Aspekt, dass der Makler auf eigenes Risiko den Auftrag übernimmt, dann fällt die Antwort leichter.

Denn wenn der Makler auf eigenes Risiko für Sie arbeitet, ergo Zeit und Geld investiert, hat er ein Recht auf angemessene, realistische Auftragsbedingungen. Gemeint sind die exklusive Vermarktung und ein Anteil am Erfolg (Provision).

Es wird immer wieder Makler geben, die für diese Aufgabe billig zu haben sind, schließlich kann Ihnen niemand den Erfolg garantieren.

Makler, die mit den oben genannten Auftragsbedingungen ausgestattet sind, können Ihnen aber Vermarktungsaktivitäten garantieren.

Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen zehn Fragen aufgelistet, mit denen Sie Maklern auf den Zahn fühlen können.

10 Fragen für die Sie ein Makler hassen wird

Sie wollen den richtigen Makler finden?

Leider gibt es für Maklerleistungen keine verbindlichen Qualitätsrichtlinien. Deshalb stellen wir Ihnen hier zehn knifflige Fragen vor, mit denen Sie Maklern auf den Zahn fühlen können.

1. Marketingplan

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

Erklärung: Einige Makler stellen ihre Verkaufsobjekte lediglich ins Internet und auf die eigene Homepage 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.

2. Internet

Wo und wie wird unsere Immobilie im Internet beworben?

Erklärung: Online-Werbung ist nicht gleich Online-Werbung. Die Internetportale unterscheiden sich erheblich in Preis und Leistung. ImmobilienScout24 ist nach aktuellen Untersuchungen mit Abstand die erfolgreichste Immobilienplattform mit den meisten Besuchern. Gleich-



zeitig ist ImmobilienScout24 aber auch das teuerste Portal. Einige Makler versuchen, hier zu sparen. Sie stellen Ihre Immobilie in kostenlose oder billige Internetportale ein, die aber kaum beachtet werden. Dies geht dann zulasten Ihrer Verkaufsabsichten. Wie sich die Online-Nachfrage regional verhält, kann hier nicht geklärt werden.

Folgende Faustregel hilft weiter: Bei ImmobilienScout24, in einem der anderen beiden Top-Portale (Immonet und Immowelt) und in einer regionalen Börse sollte Ihr Objekt gleichzeitig vertreten sein.

3. Inszenierung

Fragen Sie Ihren Makler nach den Exposé anderer Objekte. Studieren Sie die Internetseite des Maklerunternehmens. Folgen Sie dann Ihrem Bauchgefühl.

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

Auch die Maklerhomepage verrät viel über das Unternehmen, mit dem Sie vielleicht zusammenarbeiten werden. Anhand der E-Mail-Adresse des Maklers ist die Homepage oft schnell ausfindig gemacht. Sie werden überrascht sein, wie viele Makler keine eigene Homepage besitzen. Wirkt die Homepage auf Sie professionell oder eher wie selbst gemacht? Folgen Sie einfach Ihrem Bauchgefühl. Warum? Ganz einfach, Ihren Friseur oder Zahnarzt wählen Sie ja auch ähnlich aus.

4. Interessenten

Wie gehen Sie mit Interessenten um? Was passiert, wenn sich jemand für meine Immobilie bei Ihnen meldet?

Erklärung: Sie müssen bei einem Makler erwarten können, dass er Interessenten filtert und 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 sollte in der Lage sein, Interessenten zu qualifizieren, anhand eines Tele-

fonats und/oder eines persönlichen Treffens, um deren Kaufinteressen und finanzielle Möglichkeiten zu erforschen. Gute Makler beherrschen entsprechende Interviewtechniken. Doch leider gibt es viele Makler, die jedem Anrufer ungeprüft ein Exposé Ihrer Immobilie zusenden.

Dafür brauchen Sie keinen Makler, das können Sie auch selbst!

5. Besichtigungen

Wie führen Sie die Besichtigung einer Immobilie durch?

Erklärung: Die Frage nach den Besichtigungsmodalitäten ist entscheidend. Auch hier trennt sich in der Immobilienbranche die Spreu vom Weizen. Einen fleißigen Makler erkennen Sie nicht an der Anzahl der durchgeführten Besichtigungen.

Gute Makler geben sich große Mühe, um im Vorfeld zu ergründen, ob ein Interessent für Ihre Immobilie in Frage kommt. 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 sogar so, dass der Makler die Interessenten erst bei der Besichtigung persönlich kennenlernt.

6. Mitgliedschaften

Sind Sie Mitglied in einem Verband?

Erklärung: 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 Deut-

scher Makler), als besonderes Qualitätsmerkmal hervor. Doch 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 Eigen-Marketing beherrscht und sich nicht mit fremden Federn schmücken muss.

7. Transparenz

Wie informieren Sie mich während des Verkaufs?

Erklärung: 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 zudem das „Objekt-Tracking“ an. Hier können Sie sich mittels Zugangskennwort auf der Internetseite des Maklers jederzeit über alle Aktivitäten zu Ihrer Immobilie informieren.

8. Statistisches

Haben Sie aussagekräftige Referenzen? Wie sieht es mit erfolgreich vermittelten Objekten aus?

Erklärung: Fragen Sie nach Referenzen. Fordern Sie Statistiken vom Makler. Wie viele Vermittlungsaufträge konnte Ihr Makler erfolgreich abschließen? Gute Makler haben eine 90-prozentige oder höhere Erfolgsquote, schlechte Makler liegen unter 20 Prozent. Der Grund ist, dass gute Makler nicht jeden Auftrag und

diese auch 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.

9. 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 wollten, wo würden Sie mehr Erlösen? Bei Ebay oder beim Juwelier?

10. Partner oder Laufbursche?

Wie wird die Partnerschaft geregelt?

Erklärung: Möchten Sie mit einem kompetenten Partner arbeiten? Ein professioneller Immobilienmakler investiert viel Geld und viel Zeit in den Verkauf Ihrer Immobilie. Das ist nur möglich, wenn er Ihr Vertrauen hat und Ihre Immobilie exklusiv vermarkten kann.

Es gibt aber auch viele Makler, die anbieten, die Vermarktung „kostenlos für den Eigentümer“ zu übernehmen. Was halten Sie von einem Dienstleister, der sich bewirbt, um kostenlos für Sie zu arbeiten? Welche Leistung können Sie da erwarten? Ein erfolgreicher Makler wird sich nicht auf einen allgemeinen Auftrag einlassen, denn dann kann er nicht viel für Sie tun und gefährdet Ihren Erfolg und seinen Ruf.

Denken Sie stets daran: Der Immobilienverkauf ist das größte Geschäft Ihres Lebens! ■

Der Preis ist heiß!

Beim Angebotspreis werden teure Fehler gemacht.

Hauptsächliche Quelle für Fehler, die viel Geld kosten, ist die Findung eines angemessenen Preises, den der Eigentümer einer Immobilie erzielen möchte. Genau hier lauern Gefahren, die sich aus der mangelnden Marktkenntnis der Verkäufer ergeben.

Sicherlich hat beinahe jeder, der eine Immobilie anbietet, schon einmal einen Gebrauchtwagen verkauft. Ausgehend von dieser „Erfahrung“ setzt der Verkäufer zunächst einmal einen höheren Preis für einen Wagen an, als er eigentlich erzielen möchte, denn „runtergehen kann man ja immer noch.“

Was sich am Gebrauchtwagenmarkt vielleicht als Strategie bewährt hat, kann im Falle einer Immobilie aber fatal sein, denn hier gibt es im Vergleich zum Automarkt eine viel geringere Anzahl potenzieller Käufer. Dies liegt vor allem daran, dass eine Immobilie ein unbewegliches Gut ist und der durchschnittliche Käufer nicht mehr als zehn Wegminuten von seinem alten Wohnort wegziehen möchte.

Immobilien

Ein Haus aber kann nicht mal eben von Rostock nach Passau überführt werden. Damit schrumpft der Kreis möglicher Käufer, verglichen mit dem eines Gebrauchtwagens, drastisch. Aber damit noch nicht genug: Im Gegensatz zu massenhaft hergestellten Automobilen ist jede Immobilie ein Unikat, was Bauart, Ausstattung, Lage, Zustand und Infrastruktur betrifft.

Das macht eine objektive Bewertung der Immobilie ebenso schwierig wie



die Tatsache, dass man als Verkäufer und gleichzeitiger Eigentümer immer auch mit einer gewissen „Betriebsblindheit“ beschlagen ist, was die Preisfindung verzerrt. Im Ergebnis bietet der Verkäufer das Objekt dann zunächst zu einem – selbst nach seinem Empfinden – überhöhten Preis an, um auf der vermeintlich sicheren Seite zu sein. Das Problem ist hierbei, dass dadurch potenzielle Käufer, von denen es aufgrund der Marktstruktur bei Immobilien sowieso schon sehr wenige gibt, sich entweder gleich ganz von dem Objekt abwenden oder auf eine spätere Preissenkung spekulieren. Senkt der Verkäufer irgendwann den Preis tatsächlich, so kann dies den unerwünschten Effekt haben, dass die Interessenten, welche die Immobilie beobachten, nun auf weitere Preissenkungen hoffen – und abwarten. Damit setzt sich eine Abwärtsspirale in Gang, die für den Verkäufer herbe Verluste beim Verkaufspreis bedeuten können.

Ihr Angebotspreis

Wer sich vor solchen bösen Überraschungen schützen will, dem sei professionelle Beratung bei der Festlegung des Angebotspreises angeraten. Gerade auf einem derart unübersichtlichen Markt wie dem für Immobilien können sich Insiderkenntnisse als das entscheidende Moment für eine erfolgreiche Preispolitik erweisen, was sich für den Verkäufer in Euro und Cent niederschlägt. Festzuhalten bleibt, dass der Immobilienmarkt eigene Gesetzmäßigkeiten hat, die im nachfolgenden Beispiel näher erläutert werden. Dringend abzuraten ist in jedem Fall von einer bloßen Nachahmung anderer Verkaufstaktiken, die zwar bei anderen Waren erfolgversprechend sind, jedoch in diesem Bereich in einem finanzielles Desaster für den unbedarften Verkäufer enden können. Denn ein altes Makler-Sprichwort lautet: „Wer hoch startet, wird tief fallen“. ■

So finden Sie Ihren Markt

Was ist der Markt?

Ein Haus oder eine Wohnung ist ein unbewegliches Gut, eben eine Immobilie. Diese fehlende Mobilität reduziert den Kreis der möglichen Käufer insoweit, dass nach wissenschaftlichen Erkenntnissen der spätere Käufer mit 80-prozentiger Wahrscheinlichkeit aus dem sogenannten Zehn-Minuten-Umfeld kommt. Forscher haben festgestellt, dass Umzüge in Deutschland, selten über eine größere Distanz durchgeführt werden. Damit schränkt sich der Käuferkreis auf die Haushalte in dieser Fahrtzeit-Zone ein (siehe Bild 1).

Wie groß ist der Markt?

Betrachtet man nun die Größe dieser Fahrtzeitzone, so kommt theoretisch 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 Personen auf der Suche nach einer gebrauchten Immobilie (siehe Bild 2).

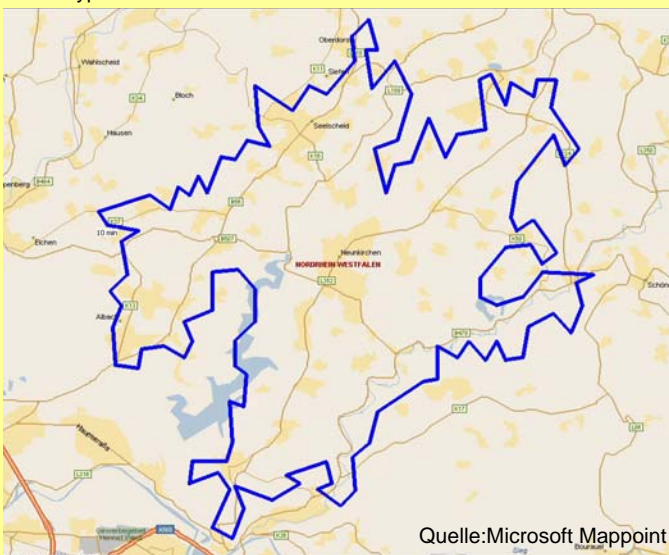
Zehn Prozent der Umzüge verteilen sich auf 80 Prozent der Mietinteressenten, fünf Prozent Neubau-Käufer und 15 Prozent Potenzial für Gebrauchtimmobilien.

Dieser Wert gilt aber für ein Jahr. Legt man also den gewünschten Vermarktungszeitraum von sechs Monaten zugrunde, sind es latent nur etwa 75 Kaufinteressenten.

Die Geschmacksfrage

Unterstellen wir einmal, dass Ihre Immobilie besonders attraktiv ist und den Durchschnittsgeschmack trifft. 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 Leben in der eigenen Immobilie.

Bild 1 Typische Fahrtzeit-Zone im ländlichen Raum



Die Finanzierungsfrage

Sollte Ihre Immobilie nicht nur besonders attraktiv, sondern 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 bleiben so ganze zehn potenzielle Käufer übrig, die sich Ihr Haus oder Ihre Immobilie noch leisten können. Mit diesem Potenzial können Sie nun arbeiten.

Die Interessentenfrage

Alle Interessenten durchlaufen in der Zeit zwischen dem ersten Gedanken an eine Immobilie und dem finalen Kauf eine Entwicklung. Oftmals dauert dieser Prozess mehrere Monate und kennt folgende Entwicklungstypen:

Typ A: Interessenten, die neu am Markt sind und sich noch orientieren.

Typ B: Interessenten, die genug Erfahrungen bei Besichtigungen gesammelt haben, die ihre ursprünglichen Vorstellungen korrigiert haben und nun kaufbereit sind.

Typ C: Interessenten, die bereits zu lange suchen und mangels Kompromissbereitschaft keine Entscheidung treffen. Fachleute nennen diesen Typus „Dauerbesichtiger“.

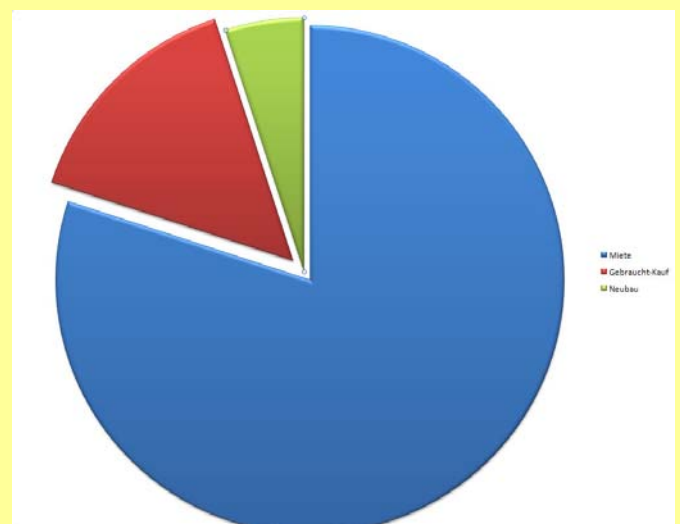
Es gilt die Makler-Faustregel: Etwa 80 Prozent der Interessenten kaufen später eine andere Immobilie, als die, nach der sie ursprünglich gesucht haben. Dieser Wert wird noch eine große Rolle spielen.

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:

4 Interessenten sind noch nicht reif – Typ A,

4 Interessenten sind kaufbereit – Typ B und

Bild 2 Ihr lokales Potenzial: Rot sucht eine Gebrauchtimmoblie



So finden Sie Ihren Markt

(Fortsetzung von Seite 21)

2 Interessenten sind sogenannte Dauerbesichtigter vom Typ C. Das bedeutet: Sie können mit vier echten Käufern rechnen.

Verkaufsstart

Es ist soweit! Sie haben Ihre erste Anzeige in der Zeitung und/oder im Internet veröffentlicht und warten gespannt auf diese vier Interessenten, die sich nun um Ihre Immobilie streiten werden. Vorausschauend haben Sie deshalb einen ordentlichen Verhandlungsspielraum in Ihren Angebotspreis eingerechnet.

Vielleicht würde Ihre Immobilie realistisch betrachtet für 500.000 Euro einen Käufer finden. Wir gehen davon aus, dass das auch der Preis wäre, mit dem Sie sich zufrieden geben würden. Trotzdem gehen Sie erst einmal mit 580.000 Euro an den Markt, weil „man immer noch runter gehen kann“. Was wird nun passieren?

Reaktionen

Natürlich melden sich im ersten Schritt zunächst viele vermeintliche Interessenten, die als Käufer nicht in Frage kommen. Es sind Neugierige, die einfach nur mal schauen wollen, wie die Nachbarn wohnen. Es muss Sie aber nicht weiter interessieren, wie viele Neugierige Sie durch Ihr Zuhause führen, solange die echten Käufer darunter sind. Betrachten wir also die oben genannte Zielgruppe der zehn echten Interessenten.

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

Die Typ-C-Interessenten, die schon ewig auf der Suche sind, kommen auch. Es sind die Dauerbesichtigter, die den Markt und alle Angebote bestens kennen und jedes Wochenende auf Besichtigung sind. Diese Interessenten werden schnell feststellen, dass ihr Preis zu hoch ist. Sie werden an Ihrem Haus vieles kritisieren und sich dann verabschieden.

Kommen die Typ-B-Interessenten, diejenigen, die genug Erfahrung gesammelt haben und nun kaufbereit sind zur Besichtigung? Nein, diese Gruppe erkennt schon aus der Anzeige, dass der Angebotspreis zu hoch ist. Sie wartet auf realistische Angebote. Halten wir also fest: Interessenten locken Sie genug an, nur die echten Käufer meiden Ihr Angebot.

Preisanpassung

Nach mehreren Wochen reduzieren Sie Ihren Preis auf das realistische Niveau von 500.000 Euro. Jetzt werden sich die echten Interessenten sicher melden, oder? Weit gefehlt!

Zunächst ist Ihr Angebot nicht mehr neu, Sie erzielen also nicht mehr die Aufmerksamkeit, die Sie zu Beginn des Verkaufsstarts genossen haben. Wie werden Ihre Interessenten auf die Preisanpassung reagieren?

Die Dauerbesichtigter vom Typ C sind noch auf dem Markt. Sie entdecken Ihre Preisreduzierung in der Zeitung oder im Internet und sagen sich: „Hab ich's doch gewusst, viel zu teuer! Mal schauen, wie weit der Preis noch runtergeht ...“.

Die neuen Interessenten, die Anfänger vom Typ A, melden sich sofort, weil sie das ursprüngliche Angebot nicht kennen, schauen sich intensiv um und kaufen doch nicht, weil sie dazu nicht reif sind.

Aber was ist mit den echten Käufern, den Typ-B-Interessenten, die, die kaufen wollen, kaufen können und kaufen werden? Hier haben wir nun ein kleines Problem:

Die „reifen Interessenten“ vom Typ B kennen Ihr Angebot bereits, weil sie ja aus der Zielgruppe der Interessenten stammen, die zum ursprünglichen Vermarktungsstart nicht bereit waren, zu kaufen. Diese Interessenten erleben nun Ihre Preisreduzierung und haben zwei Möglichkeiten zu reagieren:

Im günstigsten Fall finden Sie nun den Käufer. Beide Parteien, Käufer wie Verkäufer, haben einen fairen Gegenwert erhalten. Die Käufer erwerben eine Immobilie zum marktgerechten Preis. Und Sie als Verkäufer erhalten einen realistischen Gegenwert für Ihre Immobilie. Das einzige, was stört, ist die Tatsache, dass Sie durch den überhöhten Angebotspreis viel Zeit und 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 schon so lange in der Zeitung/im Internet, was ist da faul?“

Mit einem marktgerechten Preis können Sie diese Interessenten nicht mehr locken. Sie müssen schon etwas mehr Rabatt bieten, um diese Zielgruppe zu aktivieren. Jetzt kann Ihnen nur ein besonderer Glücksfall zur Hilfe kommen.

Typ B, Version 2.0

Ihr Glücksfall kommt in Gestalt eines Interessenten vom Typ B daher, jemand, der gerade seine Suchkriterien überarbeitet hat und sich neu orientiert. Diese Personen haben zuvor an anderer Stelle eine andere Immobilie gesucht und mussten feststellen, dass ihr Wunsch nicht realisierbar ist und dass sie Kompromisse machen müssen.

Ihre Immobilie ist für diese Interessenten zwar die zweite Wahl, aber dafür steigen bei diesem Klientel ihre Chancen, noch zum marktgerechten Preis abzuschließen.

Fazit: Der Angebotspreis muss behutsam festgelegt werden. Ist er zu niedrig, verschenken Sie Geld, ist er zu hoch, verlieren Sie Geld.

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 Schwebezustands sichert eine sogenannte 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 Löschervermerke 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, den

Notar außen vor zu lassen, indem sie einen wesentlich niedrigeren Kaufpreis angeben, als tatsächlich fällig ist, um dadurch Notargebühren und die Grunderwerbsteuer zu mindern. 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 jedoch nie vergessen werden, dass seine Beratungsleistungen sich keinesfalls 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. ■

A close-up photograph of a pair of hands holding a silver key. The hands are cupped together, and the key is held horizontally across the palms. The background is softly blurred, showing what appears to be a person's face in the distance.

Zu guter Letzt

Checkliste Notartermin

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