

Tipps zum Hausverkauf

von Jörn Plöger



Inhalt

Vorbemerkung	3
Kapitel 1: Hausverkauf – was nun?	4
Kapitel 2: Der Preis	6
Kapitel 3: Was sollte ich wissen?	9
Kapitel 4: Privatverkauf oder Makler?	11
Kapitel 5: Privat oder Makler: Vor-und Nachteile	13
Kapitel 6: Privatverkauf – wie richtig?	21
Kapitel 7: Makler – den richtigen finden	26
Schlusswort	29



Vorbemerkung

Für die meisten Menschen ist ein Hausverkauf ein großer Schritt im Leben. Er wirft oft viele Fragen auf und die Mehrzahl der potenziellen Verkäufer ist sich unsicher, was zu tun ist, wie man die Sache am besten angeht und was zu beachten ist. Es fängt ja schon beim Preis an: Was kann ich tatsächlich für mein Haus oder meine Eigentumswohnung erzielen, sollte ich selbst verkaufen oder einen Makler einschalten, woher weiß ich, ob dies der richtige Käufer ist, wie verhandle ich richtig? Es gibt eine Menge zu beachten und bestimmt viele Fragen zu dem Thema.

Um zu helfen, diese Fragen zu beantworten, habe ich diesen Leitfaden geschrieben. Zu meiner Person: Mein Name ist Jörn Plöger und ich habe im Jahre 1988 angefangen, mich an das Immobiliengeschäft heranzuwagen. Zu diesem Zeitpunkt habe ich meine ersten Häuser in Kanada gekauft und auch wieder verkauft. Zwischenzeitlich habe ich auch Häuser in Florida und Buffalo (NY) gekauft und wieder verkauft. Über die Jahre war ich unter anderem als Makler in Oldenburg und im Hamburger Raum tätig, habe eigene Maklerbüros betrieben sowie mit anderen Makler zusammengearbeitet, wodurch ich viele unterschiedliche Herangehensweisen kennengelernt und die für mich effektivsten ausgearbeitet habe.

Ziel dieses Leitfadens ist es, Ihnen genügend Informationen zur Verfügung zu stellen, um Ihnen dabei zu helfen, Ihre Immobilie zu verkaufen, zu entscheiden, ob Sie privat oder über einen Makler verkaufen wollen, und dabei unnötige Fehler zu vermeiden, sodass Sie selbst, aber auch Ihr Käufer am Ende zufrieden sind.

Kapitel 1: Hausverkauf - was nun?

Zuerst möchte ich darauf eingehen, aus welchen Gründen Häuser im Allgemeinen verkauft werden, wobei es dazu eine Vielzahl von Möglichkeiten und Varianten gibt. Dann konzentriere ich mich auf die Situationen, die mir am häufigsten begegnet sind. Es fängt damit an, dass die Familie größer wird – durch Kinder – oder kleiner, da diese aus dem Haus gehen, was bedeutet, dass Ihr Haus zu klein oder zu groß ist. Veränderte Einkommensverhältnisse und berufliche Veränderungen sind auch ein häufiger Grund, plötzlich kann man sich ein größeres Haus leisten oder muss in eine andere Stadt ziehen.

Leider gibt es aber auch Umstände, die einen Verkäufer zwingen. Dazu gehören solche unerfreulichen Ereignisse wie Scheidung, Verlust des Arbeitsplatzes oder andere wirtschaftliche Zwänge oder aber Todesfälle, welche es oft am schwersten machen.

Unabhängig vom Grund ist jeweils das Ziel, einen Käufer zu finden. Dies sollte aber nicht nur irgendein Käufer sein. Oft spielen noch andere Faktoren und Wünsche mit hinein. Zum Beispiel sollte der Käufer auch einen möglichst hohen Preis zahlen, sympathisch sein, die Immobilie wertschätzen, in die Nachbarschaft passen oder ähnliche Überlegungen.

Welche die Gründe für den Verkauf auch sein mögen und welches Ergebnis man erreichen möchte - das letztendliche Ergebnis, das es zu erzielen gilt, ist, einen Käufer zu finden, der solvent und zuverlässig ist, einen notariellen Kaufvertrag unterschreibt und entsprechend den Vereinbarungen das Haus bezahlt.

Dies ist in jedem Fall das Hauptziel. Im Idealfall hat man in angemessener Zeit einen Käufer gefunden, der perfekt zu dem Haus passt, dem man es gönnt, und man hat einen guten Preis erzielt. Dann hat man das gute Gefühl, dass dieses Geschäft für beide Seiten gut gelaufen ist, dass man sich auch nach Jahren noch in die Augen schauen kann, der neue Eigentümer in die Nachbarschaft passt und viele andere Wunschvorstellungen. Leider ist es nicht immer möglich, den Idealfall zu erreichen. Doch sollte dies immer das Bestreben sein.

Wie gehen Sie nun an die Sache heran? Als Erstes empfehle ich, genau zu bestimmen, was man erreichen möchte. Dies fängt oft mit der Frage des Preises an, geht weiter dahin, ob privat oder über einen Makler verkauft werden soll und wie die Abwicklung vonstattengeht. In den nächsten Kapiteln möchte ich versuchen, Ihnen zu helfen, diese Fragen für Sie zu beantworten.



Kapitel 2: Der Preis

Die erste Frage, die ich mir stellen sollte, ist die: Möchte ich möglichst zeitnah einen Käufer finden oder möchte ich mir lieber mehr Zeit lassen und einen möglichst hohen Preis erzielen? Dazu schon gleich vorweg: Aus meinen Erfahrungen über die Jahre hinweg habe ich festgestellt, dass die Variante „möglichst hoher Preis“ oft die schlechtere ist, und dies möchte ich hier erläutern.

Unabhängig davon, dass es oft deutlich mehr Zeit benötigt, einen hohen Preis zu erzielen, ist gibt es keine Garantie dafür, ihn auch zu erreichen. Dieses Problem möchte ich anhand eines Beispiels, welches ich selbst beobachtet habe, darlegen. Es war noch zu D-Mark-Zeiten.

Der Eigentümer hatte mich kontaktiert, um meine Dienste als Makler zu nutzen. Das Haus hatte zu diesem Zeitpunkt einen realistischen Verkaufswert von etwa 350.000 – 370.000 DM. Seine Vorstellung war, dass er doch eher 430.000 – 440.000 DM erzielen möchte und deshalb der Angebotspreis 450.000 DM sein sollte, damit noch etwas Verhandlungsspielraum vorhanden ist. Ich habe ihm die damit verbundenen Probleme dargestellt: Als Erstes werden die meisten potentieller Käufer gar nicht erst anrufen, da es ihnen einfach zu teuer ist. Die, die dann tatsächlich kommen und sich das Haus anschauen, werden feststellen, dass es diesen Preis nicht wert ist, werden es nicht kaufen und sind damit als Käufer verloren.

Kaufinteressenten sind ja auch nicht auf den Kopf gefallen. Dadurch, dass sich zunächst kein Käufer findet, werden Sie anfangen, den Preis nach und nach zu senken. Mögliche Interessenten beobachten den Markt im Allgemeinen auch. Dann werden sie sehen, dass der Preis immer wieder gesenkt wird, und sich fragen: „Muss er verkaufen?“, „Stimmt etwas mit dem Haus nicht?“, und es können andere merkwürdige Gedanken erwachsen, welche einem Verkauf langfristig im Wege stehen können.

Den Eigentümer konnte ich zu dem Zeitpunkt nicht überzeugen. Seine Entscheidung und Aussage dazu war, dass er es dann selbst versuchen und mir zeigen wird, dass es geht; so kann er am Ende ja mehr Geld bekommen, da kein Makler bezahlt werden muss. Ich wünschte ihm dazu viel Erfolg.

In den nächsten sechs Monaten konnte ich beobachten, was passierte. Nach etwa sechs Wochen fing er an, alle zwei bis drei Wochen den Preis zu senken. Es hat nicht lange gedauert und er hat den Preis auf 360.000 DM gesenkt. Nur was war in der Zwischenzeit passiert? Das Interesse für das Haus war mittlerweile praktisch nicht mehr vorhanden, obwohl jetzt der Preis stimmte. Der Eigentümer hat sich selbst den Markt kaputtgemacht.

Nach den sechs Monaten rief er mich wieder an und bat mich, ihm doch zu helfen, das Haus zu verkaufen, er finde keinen Käufer und mittlerweile lief ihm die Zeit weg. Natürlich habe ich ihm meine Hilfe angeboten, ihm aber auch klargemacht, dass es jetzt schwer werden würde, einen wirklich guten Preis zu erzielen. Die erste Aktion war, das Haus für zwei Wochen vom Markt zu nehmen, danach habe ich es für 367.000 DM angeboten und innerhalb von sieben Wochen geschafft, einen Käufer für 355.000 DM zu finden.

Es kann dabei durchaus sein, dass der Eigentümer oder ein anderer Makler es auch noch hinbekommen hätte – dazu kann ich nur sagen, ich habe meine persönlichen Strategien, die letztendlich dann doch den Erfolg bringen. Dies bedeutet nicht notwendigerweise, dass es auch für andere funktionieren wird. Es kam mehr als einmal vor, dass mir eine Immobilie angeboten wurde, welche vom Eigentümer oder einem anderen Makler nicht verkauft wurde.

Falsche, zu hohe Preisvorstellungen sind leider oft einer der Gründe, warum eine Immobilie nicht verkauft wird, doch hängt es oft auch davon ab, wie gut ein Haus angeboten wird, wie gut der Verkäufer ist – egal ob Eigentümer oder Makler. Es gibt natürlich andere Faktoren wie Lage und Zustand, doch über den Preis lässt sich fast jede Immobilie verkaufen. Es gibt aber auch Eigentümer und Makler, welche allein aus Mangel an Wissen oder Talent regelrecht einen Verkauf verhindern. Um zu vermeiden, dass unrealistische Kaufpreisvorstellungen einen Verkauf verhindern, versuche ich zuerst herauszufinden, was Sie als Eigentümer tatsächlich erzielen wollen oder müssen (nicht unbedingt Ihre

Wunschvorstellungen), wie die Marktlage aussieht und was es Vergleichbares auf dem Markt gibt – dabei darf man aber nicht Äpfel mit Birnen vergleichen. Dabei werden mir so unterschiedliche Aussagen wie, das Haus vom Nachbarn wurde auch für Summe X verkauft oder ein anderer verlangt deutlich mehr, herangetragen.

Dabei wird aber gerne vergessen, das zum Beispiel das erste Haus fast neu und damit 30 Jahre jünger war oder aber das zweite Haus schon seit einem Jahr auf dem Markt ist und nicht verkauft wird.

Dann muss ich als Verkäufer oder Makler selbstverständlich davon überzeugt sein, einen bestimmten Preis erzielen zu können. Wunschdenken hilft nicht unbedingt. Wenn man den Markt kennt und genügend Erfahrung hat, können diese Überlegungen und Beurteilungen jedoch recht einfach sein; sollte man aber zum ersten Mal ein Haus verkaufen, kann sich das alles schon etwas schwieriger gestalten.

Dabei bietet es sich an, einen Gutachter (welcher mit Kosten verbunden ist) oder den einen oder anderen Makler hinzuzuziehen. Dabei muss man aber aufpassen, denn mancher Makler verspricht, utopische Preise für Ihr Haus zu erzielen, nur um den Auftrag zu bekommen und später den Preis nach unten zu korrigieren.

Oftmals nicht die richtigen Berater dabei sind Freunde, Bekannte oder Familienmitglieder – allein aus dem Grund, dass diese oft im gleichen Boot wie Sie sitzen und nicht wirklich etwas davon verstehen.

Wichtig bei der Preisgestaltung ist, einen angemessenen, marktgerechten Preis anzusetzen, um dadurch zeitnah einen Käufer finden zu können. Dazu sollte meiner Meinung nach auch immer ein Spielraum für Verhandlungen vorhanden sein. Fast jeder fühlt sich gut, wenn es möglich war, den angesetzten Kaufpreis doch noch um 5.000 bis 15.000 Euro gesenkt zu bekommen. Dieser Nachlass muss aber in angemessenem Verhältnis zu dem Kaufpreis stehen.

Kapitel 3: Was sollte ich wissen?

Die erste Frage, über die ich mir wirklich klar und sicher sein sollte, ist tatsächlich – und es ist kaum zu glauben, es erwähnen zu müssen, aber dies ist ein häufig vernachlässigter Punkt – **will ich wirklich oder muss ich verkaufen?** Ohne diese Frage klar zu beantworten wäre alles andere hinfällig und die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Verkaufs ist eher unwahrscheinlich. Jeglicher Zweifel daran steht einem erfolgreichen und zeitnahen Verkauf im Wege. Sie haben sicher schon gehört, dass der Gedanke Berge versetzen kann und es stimmt auch, nur funktioniert es auch andersherum.

Ein gutes Beispiel war ein Maurer mit seiner Familie. Diese hatten ein Haus gebaut und darin schon seit über 20 Jahren gewohnt, sogar die Kinder wurden in dem Haus geboren. Der Mann hatte die Möglichkeit, ein günstiges Grundstück, ein kleines Stück weiter, zu erwerben und dort selbst wieder zu bauen. Für ihn als Maurer sah es sehr interessant aus, denn so könnten sie auch noch zusätzlich ein Einkommen erwirtschaften. Nachdem die Familie etwa drei Jahre in dem Haus gewohnt hatte, wurde es mir angeboten, denn sie wollten wieder verkaufen. Seine Frau fühlte sich dort nichtwohl.

Es schien aber, trotz all meiner Mühen, nicht möglich, einen Käufer für das Haus zu finden. Lage, Preis und Haus passten, aber irgendetwas stimmte nicht, und zuerst erkannte ich keinen Grund dafür.

Später habe ich dann herausgefunden, dass die Frau schon seit dem ersten Verkauf und dem Umzug darunter gelitten hatte, dass das erste Haus verkauft worden war, und obwohl sie sich in dem neuen Haus nicht wohlfühlte, wollte sie unbewusst keine weitere Veränderung mehr erleben. In einem persönlichen Gespräch sagte sie mir, dass sie das Gefühl hätte, dass sie, wenn sie ihr Zuhause noch einmal aufgeben müsste, zusammenbrechen würde. (Später zeigte sich dann noch, dass sie schon



Medikamente nahm, da der letzte Verkauf sie so belastet hatte). Dies zeigt, dass die innere Weigerung von nur einem Partner, verkaufen zu wollen, dies tatsächlich verhindern kann, sei dies bewusst oder unbewusst.

Gut, Sie sind sich sicher und wollen verkaufen. Sehr gut, nun können wir ans Eingemachte gehen.

Ein ganz wichtiger Punkt ist, dass Sie auf jeden Fall einen Energieausweis benötigen; dieser ist mittlerweile vorgeschrieben, und ohne Energieausweis verkaufen zu wollen kann empfindliche Geldbußen von bis zu 15.000,-€ nach sich ziehen.

Da es zu diesem Thema ausreichend Literatur gibt, werde ich darauf aber nicht näher eingehen.

Folgende Unterlagen sollten für den Hausverkauf zur Verfügung stehen, wobei die ersten vier am Anfang dieser Liste meiner Meinung nach die wichtigsten sind, da diese auch für eine Finanzierung benötigt werden:

- Energieausweis (zwingend notwendig)
- Flurkarte, Lageplan
- Grundrisse
- Berechnung der Wohn- und Nutzfläche sowie des umbauten Raumes
- Grundsteuerbescheid
- Grundbuchauszug
- Baupläne und Baubeschreibung
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Nachweise von Sanierungsmaßnahmen wie etwa neue Fenster oder Heizung

Somit wären Sie schon gut gewappnet, um ein Haus zu verkaufen, egal ob privat oder über einen Makler, was auch schon eine Überleitung zu dem nächsten Thema ist.



Kapitel 4: Privatverkauf oder Makler?

Bei diesem Thema scheiden sich die Geister und es gibt ausreichend Argumente in beide Richtungen. Diese Schlüsselfrage „Privatverkauf oder Makler“ ist nicht ganz so leicht zu beantworten und hängt immer von der individuellen Situation und den damit zusammenhängenden Umständen und Vorzügen ab. In den folgenden Kapiteln werde ich versuchen, die Vor- und Nachteile beider Möglichkeiten darzustellen und verständlich zu machen.

Zunächst sollte man sich die Frage stellen: Traue ich es mir zu, bin ich wirklich in der Lage, ein Haus professionell zu präsentieren und zu verkaufen, kann ich einen Interessenten und dessen Umstände wirklich korrekt einschätzen? Dabei möchte ich gleich vorab hervorheben, dass es bei Hauseigentümern wie auch bei Maklern Menschen gibt, welche es richtig gut können, aber auch genügend, die dabei wirklich überfordert sind – ja, auch bei den Maklern, aber dazu später mehr.

Das Nächste, was man sich anschauen sollte, ist, ob ich die ganze Arbeit, welche mit dem Hausverkauf zusammenhängt, auf mich nehmen will, unabhängig davon, ob ich es mir zutraue oder nicht.

Diese beinhaltet, das Haus zu bewerben, sprich Anzeigen zu schalten, Exposés zu erstellen und zu versenden, sich mit den Interessenten auseinanderzusetzen, Telefonate zu führen, E-Mails zu beantworten, Besichtigungstermine abzusprechen, Besichtigungen durchzuführen, Verhandlungen zu führen, sicherzustellen, ob der Käufer auch wirklich in Frage kommt (auch finanziell), ob er tatsächlich kaufen möchte oder nur ein Besichtigungstourist ist, Kaufverträge vorbereiten zu lassen und vieles mehr.

Die gesamte Arbeit, welche damit in Zusammenhang steht, sollte man nicht unterschätzen. Des Weiteren geht eine Menge Verantwortung mit dem Verkauf eines Hauses einher. Wie ich schon anfangs sagte, hängt es immer wieder von der Person selbst ab, den Umständen des Verkaufs und der Situation.

Eine emotional behaftete Situation wie Scheidung, ein Sterbefall oder finanzielle Schwierigkeiten sprechen in der Regel dagegen, den Verkauf selbst durchzuführen, aber auch bei geordneten Umständen gibt es genügend Für und Wider und es hängt letztendlich davon ab, was man als Hauseigentümer möchte oder bevorzugt.

Letztendlich wird oder zumindest sollte das Ziel sein, dass am Ende Verkäufer und Käufer zufrieden mit dem Ergebnis sind und der Verkauf erfolgreich abgewickelt werden kann und wird.



Kapitel 5: Privat oder Makler: Vor- und Nachteile

In diesem Kapitel möchte ich versuchen, beide Seiten möglichst neutral darzustellen, obwohl man den Eindruck bekommen könnte, dass ich zugunsten der einen Seite eingenommen bin. Da ich ja selbst als Makler tätig bin und in meinen Argumenten gegenüber Hauseigentümern gelernt habe, die Vorzüge eines Maklers hervorzuheben, werde ich dennoch die Vorteile des Privatverkaufs genauso darlegen und erklären, wie auch dieser erfolgreich durchgeführt werden kann.

Da ich selbst schon einige Häuser besaß und verkaufte, konnte ich auch die Seite des Hauseigentümers kennenlernen, sei dies aus Privatbesitz oder rein geschäftlich. Dabei muss ich für mich selbst eingestehen, dass es für mich immer einfacher war, das Haus eines anderen zu verkaufen als das eigene.

Dies kann ich mir im Prinzip dadurch erklären, dass, wenn ich als Eigentümer auftrete, bei einem Kaufinteressenten verschiedenen Gedanken entstehen können. Ein häufiges Argument, das ich als Eigentümer gehört habe, war, ich wolle doch nur mein eigenes Haus verkaufen, es entsprechend schönreden, und meine Aussagen schienen nicht so gewichtig zu sein wie bei meiner Maklertätigkeit. Bei der Maklertätigkeit scheint es anders zu sein. Kaufinteressenten fühlen sich dabei anscheinend wohler, da sie den Makler eher als Vertrauensperson, Vermittler und Puffer zwischen Käufer und Verkäufer sehen. Jemanden sehen, der ihnen hilft, ein Haus zu kaufen.

Vielleicht liegt dies auch nur einfach an meiner Person, da mir sehr oft und immer wieder das Vertrauen von Verkäufern wie Käufern ausgesprochen wurde, als Hauseigentümer war dies regelmäßig anders. Des Weiteren denke ich, dass es immer einfacher ist, neutral von außen auf eine Situation zu schauen, wenn man nicht emotional damit verbunden ist.

Das Argument gegen den Makler, das ich immer wieder höre, sind die zusätzlichen Kosten. Ein Argument, welches ich nachvollziehen und wirklich verstehen kann. Im Bereich der Vermietung von Wohnraum vertrete ich schon seit jeher die gleiche Ansichtswiese und habe mich aus diesem Grund auch völlig aus dem Vermietungsmarkt herausgehalten.

Den Punkt der zusätzlichen Kosten möchte ich doch noch etwas näher betrachten, vor allem im Vergleich mit anderen Berufszweigen. Wie sieht es da bei der Frisur aus: Einer Frau ist es ja möglich, die Dauerwelle oder die Tönung selbst zu Hause durchzuführen. Wie sieht es aus mit der Reparatur einiger Hausgeräte, der Heizung oder des Autos? Dies in einem Fachbetrieb machen zu lassen kostet ja auch zusätzlich. Wie ist es mit dem Blumenstrauß für die Ehefrau zum Hochzeitstag oder dem Gesteck für den Friedhof? Da gehen Sie zum Floristen. Und beim Kauf eines Autos? Besucht man lieber einen Fachhändler, der weiß, was er tut, oder kauft man wirklich, mit ruhigen Gewissen, bei einem Hinterhof-Gebrauchtwagenhändler, um etwas Geld zu sparen?

All diese Dinge verursachen zusätzliche Kosten, und doch werden diese nicht unbedingt in Frage gestellt; ich habe noch von niemanden gehört, der oder die sich bei Fachbetrieben über die zusätzlichen Kosten für die Fachkraft beschwert hat. Es ist doch so, dass es im Allgemeinen vorgezogen wird, eine Fachkraft hinzuzuziehen, da man ein professionelles Ergebnis haben möchte.

Natürlich ist der Makler ein zusätzlicher Kostenfaktor und es gibt tatsächlich Käufer, die niemals über einen Makler kaufen würden. Meist sind das Käufer, die sehr knapp kalkulieren müssen und deren Finanzierung aus diesem Grund auf der Kippe steht oder die in einer anderen Weise kompliziert sind. Diese haben es aber auch oft schwer, eine passende Immobilie zu finden.

Andererseits habe ich festgestellt, dass die meisten Käufer die Maklerprovision in ihrer Kalkulation schon bei den Kaufnebenkosten mit eingerechnet haben und sie als selbstverständlich ansehen. Wer die Kosten für den Makler zu tragen hat, ist regional unterschiedlich. In manchen Teilen Deutschlands ist es so, dass der Verkäufer die Kosten für den Makler trägt, in anderen werden diese geteilt, in den Bereichen, wo ich bisher tätig war, wie Oldenburg oder Hamburg, wird üblicherweise die Courtage vom Käufer bezahlt. Sie ist oft Bestandteil eines jeden Finanzierungsangebotes für die Hypothek.

Beim Verkauf meiner eigenen Häuser waren Käufer eher verwundert, dass keine Courtage anfällt. Auf jeden Fall ist es ein Kostenfaktor, den man aber auch unter dem Aspekt von Service, Werbung, Beratung, Verhandlung und anderem, was geleistet wird, sehen muss.

Wenn als Ergebnis ein erfolgreicher Verkauf zustande kommt, bei dem am Ende beide Seiten zufrieden sind, dann ist es wie in jeder anderen Branche nur angemessen, dass Service und Dienstleistung vergütet werden; dabei muss man auch die Courtage im Verhältnis zum Wert eines Hauses sehen.

Eine weiterer Kritikpunkt bezüglich der Courtage, der gelegentlich an mich herangetragen wurde, ist, dass, wenn ich das Haus schnell verkaufen konnte und nicht viel Arbeit damit hatte, die Kosten trotzdem so hoch waren. Nun, dazu kann ich für mich selbst sagen, dass ich 25 Jahre lang hart daran gearbeitet, gelernt, probiert habe, um die für mich effektivsten Techniken zu entwickeln, um so schnell und erfolgreich verkaufen zu können.

Nun zu den Vorteilen, welche ein Privatverkauf bringen kann.

Da sind wir als Erstes nun wieder bei der Makler-Courtage, die dem Käufer erspart bleibt. Dabei sollte der Hausverkäufer aber nicht glauben, dass er nun den Kaufpreis entsprechend höher ansetzen kann; dieses funktioniert nach meinen Beobachtungen nicht und der Vorteil für einen Käufer, die Courtage zu sparen, wäre damit hinfällig.

Der persönliche Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer kann auch ein Pluspunkt sein und ist möglicherweise bei dem einen oder anderen bevorzugt. Da gibt es natürlich das Vergnügen und das Erfolgserlebnis, sein eigenes Haus zu verkaufen. Es ist möglich, sein Haus entsprechend zu präsentieren, die Geschichte des Hauses, was man selbst darin erlebt hat und die eigene Kreativität, die in dem Haus steckt, hervorzuheben. Es kann einen ja mit Stolz erfüllen, wenn man sieht, wie schön man den Garten gestaltet hat oder wie in Eigenarbeit der Dachboden ausgebaut wurde.

All diese Vorteile können aber auch Nachteile in sich bergen. Der persönliche Kontakt kann auch unerwünscht sein, da man ja ein Haus kaufen beziehungsweise verkaufen und nicht neue Freunde finden



möchte. Kaufinteressenten möchten möglicherweise nur das Haus besichtigen und nicht unbedingt die gesamte Geschichte des Hauses kennenlernen oder noch einen Kaffee mit dem Eigentümer trinken.

Einer der Hauptgründe, warum es in den meisten Fällen ein Nachteil ist, privat zu verkaufen, liegt darin, dass viele Hauseigentümer sehr gern von ihrem Haus erzählen und dabei leider immer wieder zu viel oder – noch schlimmer – das Falsche erzählen. Dies ist auch ein Grund dafür, dass ich, wenn ich als Makler eine Besichtigung durchführe, den Eigentümer bitte, sich zurückzuziehen und mich die Besichtigung allein machen zu lassen.

Dazu möchte ich einige Beispiele nennen, welche ich selbst erlebt habe. Das erste Beispiel ist der Verkauf eines Hauses in einem kleinen Vorort, der Verkauf war soweit schon geklärt und der Käufer hatte noch ein paar Fragen, wozu ich den Eigentümer hinzuzog. Dann, aus heiteren Himmel, machte der Eigentümer noch die Aussage, dass sie auch noch nie das Problem hatten, dass jemand hätte bei ihnen einbrechen wollen, es sei erst zwei Mal bei anderen Nachbarn passiert. Diese Aussage hat den Verkauf beinahe ruiniert und es bedurfte einer Menge Verhandlungsgeschick meinerseits, um den Verkauf noch zu retten und den Käufer zu überzeugen, dass dies kein wirkliches Problem sei; es war in den letzten fünf Jahren nur zwei Mal vorgekommen und lag damit weit unter dem Durchschnitt des Wohnorts des Käufers.

Das nächste Beispiel: Der Verkäufer wollte immer wieder dabei sein und selbst noch gern etwas erzählen. Ich hatte für dieses Haus schon die Zusage eines Käufers, und der wollte gern noch ein zweites Mal schauen; der Kaufvertrag war schon vorbereitet und der Termin zur Unterzeichnung stand. Bei der Besichtigung waren wir im Keller und der Eigentümer sagte, dass ihm nur einmal der Keller voll Wasser gelaufen war, er dieses Problem aber nicht mehr habe und nur die Nachbarn noch Schwierigkeiten hätten.

Dies hat die Käufer so verunsichert, dass sie letztendlich abgesprungen sind und das Haus nicht gekauft haben. All meine Versuche, den Verkauf zu retten, haben leider nicht mehr gefruchtet. Das Schlimme ist, dass dieser Vorfall mit dem vollgelaufenen Keller über 20 Jahre her war, die Straße zwischenzeitlich erneuert wurde und so etwas seitdem nie wieder vorgekommen war.

Dies ist wirklich ein Problem: Die meisten Eigentümer erzählen gern, gern zu viel und dabei leider auch immer wieder das Falsche. Oftmals sind es schon Kleinigkeiten, die einen Käufer verunsichern und möglicherweise einen Verkauf verhindern. Dies bedeutet aber nicht, dass es auch solche gibt, die es ganz toll machen, dies ist außer Frage. Auch für mich als Makler ist es wünschenswert, da so auch der Verkäufer bei der Klärung von Fragen einbezogen wird.

Der nächste Punkt, welcher dagegen spricht, ist: Die meisten Menschen haben Anstand. Nun fragen Sie sich, warum das ein Nachteil sein kann. Nun, ganz einfach: Die meisten Menschen wollen einen anderen nicht verletzen, zum Beispiel wollen sie einem Eigentümer nicht sagen, wie schrecklich sie den Garten finden oder wie wenig ihnen die Farben im Wohnbereich gefallen. Es gibt unendlich viele Dinge, an denen sich ein Kaufinteressent stören könnte, und im Normalfall sagen die meisten in Gegenwart des Eigentümers nichts dazu, denn sie wollen seine Gefühle nicht verletzen. Dies ist tatsächlich ein Problem, und für mich als Makler ist es auch nicht immer einfach, hier zu vermitteln.

Der Kaufinteressent geht durchs Haus und findet sechs oder sieben Punkte, die ihn stören, sagt aber nichts, da er Anstand hat und den Eigentümer nicht verletzen möchte. Eigentlich ist das Haus perfekt, aber am Ende der Besichtigung hat er diese sechs oder sieben Gründe, die wie ein „Nein“ wirken, im Kopf, und die halten ihn letztendlich davon ab, das Haus zu kaufen.

Dazu wieder ein Beispiel: Ich habe einem jungen Paar einen Doppelhaushälfte gezeigt und es passte perfekt, beide waren begeistert, bis wir ins Badezimmer kamen. Das Problem war, die Frau mochte kein Blau, sie sagte sogar, dass sie Blau hasse. Im Badezimmer standen, ich schätze mal, 30 Accessoires in Blau, das ganze Bad war voll damit und es gab einen blauen Fliesenstreifen in etwa zwei Metern Höhe.

Sie wiederholte dies mehrfach, dabei immer darauf achtend, dass die Eigentümer es nicht hören konnten. Dies wiederum ist ein Vorteil des Maklers, denn ihm kann man alles offen sagen. Für einen Makler mit Erfahrung gibt kaum ein Argument, das ihn aus der Ruhe bringen kann.

Nun, da sie dieses Problem genannt hatte, konnte ich es aufgreifen. Ich habe ihr zugesagt, dass all diese blauen Accessoires entfernt werden und dann nur noch der blaue Fliesenstreifen übrig bleibt. Für die Änderung des Streifens habe ich ihr Möglichkeiten genannt: Sie könnte von einem Maler die Fliesen mit Fliesenlack überstreichen lassen (preisgünstig) oder einen Fliesenleger beauftragen, den blauen Streifen zu entfernen und einen anderen einzusetzen, dies könnte vielleicht einen Tausender kosten. Sie hätten die Reaktion der Frau sehen sollen, sie schaute mich an und sagte: „Mehr kostet das nicht?“ Sie fing an zu lächeln, das Gesicht erhellte sich und das „Blau“- Problem war kein Problem mehr, für mich war alles klar und sie haben das Haus gekauft.

Damit kommen wir zu einem wichtigen Punkt: Um Einwände zu entkräften und eine positive Einstellung zu erzeugen, muss man diese Einwände erst einmal herausfinden und erkennen. Das kann für einen Eigentümer aus besagtem Grund oft deutlich schwieriger sein, dies habe ich beim Verkauf meiner eigenen Häuser immer wieder festgestellt.

Als Nächstes muss man natürlich auch wissen, wie diese Einwände zu handhaben sind. Was sage ich in solchen Momenten und – vor allem – wie sage ich es richtig? Dies ist nur ein Teilbereich des Verkaufens im Allgemeinen, und wie man verkauft, ist nicht der Zweck dieses Buches und würde seinen Rahmen sprengen. Auch als Nachteil anzusehen ist die Arbeit, welche dabei anfällt. Auf die Menge der Arbeit, die dabei tatsächlich anfallen kann und in der Regel auch anfällt, werde ich im Kapitel „Privatverkauf – wie richtig?“ näher eingehen; hier nur ein kurzer Überblick. Es fängt an bei der Erstellung und Zusammenstellung von Verkaufsunterlagen und geht weiter beim Inserieren in der Zeitung und das Einstellen auf den einzelnen Immobilienportalen. Die nächste Aufgabe ist, die gesamten Anfragen zu bearbeiten, dies beinhaltet E-Mail-Anfragen sowie telefonische Kontakte, Termine festlegen und wahrnehmen und unangenehme Kontakte abzuwenden. Außerdem findet ein direktes Eindringen in



die eigene Privatsphäre statt, was auch weniger schön ablaufen kann. Der nächste Aspekt ist, dass Sie die Kosten für die Immobilienportale und für die Anzeigen selbst tragen müssen, und die Zeit, die Sie investieren müssen, summiert sich dann auch.

Zunächst möchte ich die Vorteile eines Maklers hervorheben.

Der erste Punkt ist, dass die Maklercourtage meistens vom Käufer getragen wird, was bedeutet, dass es in der Regel für den Verkäufer kostenfrei ist. Des Weiteren hat es normalerweise keinen Einfluss auf den Wert der Immobilie oder deren Verkaufspreis. Bitte ziehen Sie hierzu in Betracht, dass es bei Maklern auch große Unterschiede gibt und die Vorteile, welche ich aufzeige, nicht unbedingt auf jeden zutreffen werden. Es gibt bestimmt auch Makler, die es besser können als ich.

Dabei möchte ich zuerst einmal von meiner Seite berichten und mich als Maßstab nehmen. Es wird bei den einzelnen Maklern Unterschiede geben in Auftreten, Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, Erreichbarkeit, Ehrlichkeit, aber auch der Vorgehensweise. Im Kapitel „Makler – wähle den richtigen“ werde ich näher darauf eingehen, worauf man achten sollte und nach welchen Kriterien ich einen auswählen würde.

Nun zu den Vorteilen eines Maklers, welche ich persönlich als wichtig erachte und auch vertrete. Zu allererst hat man mit dem richtigen Makler eine Vertrauensperson, die einem hoffentlich gut berät, zwischen Verkäufer und Käufer vermittelt und eine Übereinkunft zwischen beiden findet, die versucht, die Interessen beider Seiten zu vertreten und einen Kompromiss zu finden, mit dem dann alle Beteiligten zufrieden sind. Dies ist nicht immer leicht und manche sind darin besser als andere. Dabei sehe ich den Makler eher als Vermittler als Verkäufer.

Normalerweise übernimmt er dabei die gesamte Arbeit und die Kosten für die Vermarktung, bewirbt das Objekt angemessen, kümmert sich um die Anfragen, plant Termine für Besichtigungen in Absprache mit den Eigentümern, führt die Besichtigung so durch, dass der Interessent in der Lage ist, eine Entscheidung zu treffen, findet die Übereinkunft zwischen Verkäufer und Käufer, bereitet den Kaufvertrag in Zusammenarbeit mit einem Notar vor und stellt sicher,

dass dieser am Ende auch so wie abgesprochen unterschrieben wird. Dabei sollte man auch davon ausgehen, dass der Makler im Grunde weiß, was er tut, professionell arbeitet und zufriedenstellende Ergebnisse erzielen kann.

Nun zu den Nachteilen, über einen Makler zu verkaufen:

Der erste dabei ist, denke ich, tatsächlich den richtigen Makler zu finden, aber dazu mehr im Kapitel „Makler - den richtigen finden“. Der nächste ist die Courtage, die ein Käufer zahlen muss. Dabei ist es egal, ob eine Teilung der Kosten vorliegt oder aber der Verkäufer den Makler bezahlt, letztendlich zahlt sie immer der Käufer, direkt oder indirekt. Dazu möchte ich anmerken, dass während meiner langjährigen Tätigkeit als Makler sich niemand über die Courtage beschwert hat; im Gegenteil, die Käufer waren von meinem Service und dem Ergebnis überzeugt und haben es entsprechend wertgeschätzt und in der Regel vorbehaltlos bezahlt. Denn lässt man einen Fremden in seine Privatsphäre, muss man über eine Menge persönlicher Dinge reden und sie offenlegen und man muss sich darauf verlassen, dass der Makler seinen Job auch gut macht. Dazu aber mehr im Kapitel „Makler – den richtigen finden“.

Beide Wege, der Privatverkauf und der Verkauf über einen Makler, haben ihre Berechtigung, und die Entscheidung, welchen man bevorzugt, muss jeder für sich selbst treffen. Mit meinem Leitfaden versuche ich lediglich, eine Entscheidungshilfe zu geben.

Kapitel 6: Privatverkauf - wie richtig?

Wir trauen es uns zu und haben uns entschieden, selbst zu verkaufen. Herzlichen Glückwunsch! Dazu möchte ich hier versuchen, die entsprechenden Tipps zu geben, damit Sie Ihr Haus auch verkaufen. Unter Kapitel 3 können Sie noch einmal nachschauen, welche Unterlagen Sie dazu benötigen.

Nun müssen Sie das Objekt anbieten. Dafür gibt es unter anderem die lokalen Zeitungen sowie die verschiedenen Immobilienportale, dabei möchte ich keine hervorheben, um eine Schleichwerbung zu vermeiden. In den Zeitungen rate ich von aufwendigen oder gestalteten Anzeigen ab, nach meiner Erfahrung sind die erfolgreichsten Anzeigen einfache Fließtextanzeigen mit den wichtigsten Fakten zu dem Haus, dem Kaufpreis und die Telefonnummer.

Diese Stichpunkte wären wie folgt: Ort, Wohnfläche, Grundstücksgröße, Anzahl der Zimmer, Baujahr, dann noch ein paar wichtige Details, die es wert sind, erwähnt zu werden, wie zum Beispiel der Carport oder die Garage, Süd-Lage, Keller oder Kamin. Dann natürlich der Kaufpreis und die Telefonnummer, unter der Sie zu erreichen sind. Mittlerweile ist es vom Gesetzgeber vorgeschrieben, gewisse Pflichtangaben zum Energieausweis hinzuzufügen.

Bei den Immobilienportalen haben Sie deutlich mehr Möglichkeiten, was die Präsentation betrifft. Dabei können Sie durchaus mehr positive Punkte zu dem Objekt hervorheben und das Haus mit einer Auswahl schöner Fotos schmackhaft machen. Dabei sollten Sie darauf achten, dass Sie nicht zu viel schreiben, daraus keinen Roman machen. Das Haus soll sich ja über eine Besichtigung verkaufen und nicht darüber, wie man selbst es sieht, denn jemand anderes empfindet es möglicherweise



auch anders. Es sollte dabei übersichtlich, leicht verständlich und interessant wirken, wobei schon ein paar Vorteile hervorgehoben werden können wie zum Beispiel die Ruhe oder die Süd-Terrasse.

Wie man sich dabei ausdrückt, ist nicht so wichtig, solange es freundlich ist und nicht aufdringlich klingt. Nun sollten die ersten Interessenten auf Sie zukommen, bei den Zeitungsanzeigen wird man Sie direkt anrufen, bei den Immobilienportalen habe ich die Erfahrung gemacht, dass die meisten Sie über E-Mail kontaktieren werden.

Wenn jemand Sie anruft, ist es zu empfehlen, herauszufinden, mit wem Sie es zu tun haben. Sie wollen ja nicht jedem x-Beliebigen alle möglichen Informationen geben und Persönliches erzählen. Des Weiteren fragen sie den Anrufer ruhig mal, was er eigentlich sucht, so können sie vorab schon feststellen, ob das Haus überhaupt in Frage kommt oder nicht und sich so eine überflüssige Besichtigung ersparen.

Tauschen Sie sich mit dem Interessenten am Telefon aus, durch Fragen über den Beruf oder andere Dinge, denn umso mehr Sie wissen, desto besser können Sie auf die Person eingehen.

Immer mehr Leute ziehen es jedoch vor, über E-Mail zu kommunizieren, was andere Probleme aufwerfen kann. Die häufigste Frage ist die nach der Adresse, dann nach dem Exposee, und dann kommt, dass er/sie sich für ihr Haus interessiert: „Bitte rufen Sie mich an“. Teilweise sind dabei kaum Kontaktdaten des Interessenten vorhanden, was die Sache etwas schwierig macht.

Ganz wichtig dazu: Geben Sie Ihre Adresse und andere persönliche Daten nicht leichtfertig heraus!!! Leider kommen immer wieder Anfragen von Betrügern, dabei sind die dreitesten solche, die nach dem letzten Preis fragen, weil man ja angeblich kaufen will.

Bevor Sie überhaupt weitere Informationen herausgeben, fragen Sie nach den Kontaktdaten wie Adresse und Telefonnummer. Wenn ein Interessent diese nicht angeben will, sollte man sich schon fragen, was er verbergen möchte. Eine Person, die wirklich interessiert ist und nichts zu verbergen hat, gibt Ihnen die Informationen gern.

So, nun ist die erste Hürde überwunden, Sie sind in Kontakt mit einem Interessenten und dieser möchte Ihr Haus besichtigen. Vermeiden Sie eine Besichtigung im Dunkeln oder auch schon im Halbdunkeln. Ein Haus wirkt im Dunkeln nicht so gut und kann so einen falschen Eindruck hinterlassen, wodurch sie möglicherweise den idealen Käufer verlieren. Versuchen Sie bei den Terminen flexibel zu sein – denken Sie daran, Sie wollen verkaufen!

Nun kommen wir zur Besichtigung: Haben Sie ein Exposee mit Grundrissen und Lageplan bereit, welches Sie dem Interessenten mitgeben könnten? So hat dieser zu Hause noch die Möglichkeit, es sich anzuschauen und sich weitere Gedanken zu machen.

Ein Fehler, den fast jeder macht, ist, erst das schöne Wohnzimmer zu zeigen und zuletzt im Heizungskeller oder in der Garage zu landen. Sie sollten die schlechtesten Bereiche zuerst zeigen und das Sahnehäubchen für den Schluss aufbewahren. Wie heißt es so schön: „Das Beste zum Schluss“, daran ist etwas Wahres, denn das, was man zuletzt sieht, bleibt oft am besten in Erinnerung. Ansonsten liegt es jedem selbst, wie er glaubt, sein Haus am besten präsentieren zu können.

Wenn Sie als Eigentümer ihr Haus privat verkaufen möchten, müssen Sie jetzt tatsächlich die Aufgabe des Verkäufers übernehmen, denn Sie versuchen, Ihr Haus zu verkaufen. Bezüglich des Verkaufens gibt es eine unbegrenzte Anzahl von Möglichkeiten, wie Sie es tun könnten. Ein ganz wichtiger Punkt, den Sie sich dabei zu Herzen nehmen sollten, ist: Hören Sie zu, reden Sie selbst nicht zu viel. Nach meinen Erfahrungen ist es beim Verkaufen wichtiger zuzuhören, als zu erzählen.

Nun wäre es mit Sicherheit Gold wert, wenn man Gedanken lesen könnte, um herauszufinden, ob jemand kaufen möchte, wie sehr er kaufen möchte, um Gründe zu finden, weshalb man beim Preis nicht soweit nachgeben sollte.

Dies ist vollkommen wahr und ich wünschte, ich könnte es, aber es gibt Anzeichen, die ein starkes Interesse bekunden. Es ist oft eine sehr indirekte Frage und geht in verschiedenen Varianten in etwa so: „Wenn wir uns nun für dieses Haus entscheiden würden, wie würde es dann weitergehen und könnten

wir auch noch über den Preis reden?“ Dabei muss man aber unterscheiden können zwischen der allgemeinen Frage über Verhandlungsmöglichkeiten und dem tatsächlichen (noch etwas verborgenen) Wunsch, kaufen zu wollen.

Manchmal kommt es auch vor, dass man eine klare direkte Ansage wie: „Uns gefällt das Haus und wir wollen es kaufen“ bekommt, aber glauben Sie mir, die meisten sind nicht so direkt.

Dann gibt es noch die Käufer, bei denen das Haus eigentlich passt, die aber noch etwas Hilfe benötigen, um die letzten Hürden zu nehmen, um letztendlich zu kaufen, und dann am Ende froh sind, diese Hilfe bekommen zu haben. Diese Hürden sind fast immer im Verstand, könnten aber auch dahin gehen, dass sie einfach nur Hilfe bei der Finanzierung benötigen. Da sind wir wieder bei der Fähigkeit, verkaufen zu können. Sie wollen ja nicht einen potentiellen Käufer verlieren, insbesondere wenn Sie nicht drei weitere Interessenten haben, die schon Schlange stehen.

Jetzt gehen wir mal davon aus, dass Sie jemanden gefunden haben, der Ihnen ein Kaufangebot unterbreitet, mit dem Sie einverstanden sind. Jetzt müssen Sie als Nächstes einen notariellen Kaufvertrag abschließen. Jegliche sonstigen Absprachen, seien diese mündlich oder schriftlich, haben im Prinzip keine Rechtsgrundlage. Solange kein notarieller Kaufvertrag unterschrieben wurde, kann ein Käufer immer noch abspringen und Sie haben nicht verkauft. Beim Hausverkauf ist nur der notarielle Kaufvertrag bindend.

Bei der Wahl des Notars ist es üblich, dass der Käufer diesen wählt, da er für die Kosten aufkommt. Jeder Notar hat seinen eigenen Standardvertrag und tauscht im Prinzip nur die Grunddaten aus; diese setzen sich daraus zusammen, wer der Käufer und Verkäufer ist, um welches Objekt es sich handelt – sprich: was verkauft wird –, wie hoch der Kaufpreis ist, wann dieser zu zahlen ist, wann die Übergabe erfolgen wird und weitere damit zusammenhängende Informationen. Die Verträge unterscheiden sich im Groben nicht, der Notar muss nur sicherstellen, dass beide Parteien zu ihrem Recht kommen. Aber tatsächlich ist es so, dass der eine es anders formuliert als der nächste, manche machen es dabei unnötig kompliziert, aber das Ergebnis sollte das gleiche sein. Leider hat

man es bei Notaren auch nur mit Menschen zu tun und nicht jeder ist wirklich hilfreich. Ich habe schon einen Notar erlebt, der während des ganzen Termins versuchte, den Käufern den Kauf auszureden. Dies ging bis zu einem Punkt, an dem die Käufer sagten, dass, wenn er es nicht sofort sein lässt, alles schlecht zu reden, sie einen anderen Notar aufsuchen werden. Solche Notare sind zum Glück eher selten.

So ein Vertrag ist natürlich nicht ganz einfach zu verstehen; zum Glück wird der gesamte Vertrag vom Notar im Termin vorgelesen und die einzelnen Punkte werden erklärt und Fragen werden beantwortet. Es gibt Notare, die das richtig gut können, und diese empfehle ich dann auch gern weiter.

Wie ich schon erwähnte, muss ein Notar neutral sicherstellen, dass beide Parteien ihr Recht bekommen und keiner benachteiligt wird. Erhalten Sie von dem Notar einen Vertragsentwurf, haben Sie das Recht, diesen von einem Anwalt oder Notar Ihres Vertrauens noch einmal prüfen zu lassen. Dies ist aber meines Erachtens nicht zwingend notwendig und verursacht nur weitere Kosten. Dann hat man sich geeinigt und der Kaufvertrag ist unterschrieben. Nun obliegt es der Käuferseite, termingerecht den Kaufpreis zu zahlen, und Ihnen als Verkäufer, das Haus entsprechend geräumt und normalerweise besenrein zu diesem Zeitpunkt zu übergeben.

Kapitel 7: Makler - den richtigen finden

Sollten Sie sich nun dazu entschieden haben, einen Makler mit dem Verkauf zu beauftragen, stellt sich natürlich gleich die Frage: Wie finde ich den richtigen und woher weiß ich, dass er einen guten Job machen wird?

Dazu möchte ich Ihnen vorweg einen meiner Meinung nach wichtigen Punkt ans Herz legen: Beauftragen Sie niemals mehr als einen Makler mit der Vermarktung!

Der Grund, den ich dafür sehe, ist der: Wenn ein Haus von mehreren Maklern angeboten wird, weckt es oft schnell Misstrauen. Potentielle Käufer fragen sich, warum dies geschieht – muss verkauft werden, stimmt etwas mit dem Objekt nicht, denn offensichtlich wird es ja angeboten wie Sauerbier.

Ich persönlich nehme keine Häuser an, welche gleichzeitig von anderen Maklern angeboten werden. Es macht einfach vieles schwerer. Ich empfehle jedem Verkäufer, nur einen auszuwählen, dem sie den Verkauf in die Hand geben.

Das Nächste, das sie beachten sollten, ist, dass es leider, wie in jeder Branche, schwarze Schafe gibt und nicht jeder so gut arbeitet, wie er es verspricht. Bei der Abstufung von gut bis schlecht gibt es viele Facetten, und manch einer ist besser in einem Bereich, aber nicht so gut in einem anderen. Manche sind gut bei Gewerbeobjekten oder bei der Vermietung, aber bei Verkauf eines Einfamilienhauses könnten sie nicht so gut sein.

Worauf Sie sonst noch achten sollten: Was ich persönlich bei der Wahl als wichtig erachte ist, ob die Chemie zwischen einem selbst und dem Makler passt. Wie sympathisch finde ich ihn, hört er mir zu, geht er auf meine Bedürfnisse ein, ist er freundlich und direkt, habe ich das Gefühl, ich würde ihn auch sonst um Rat fragen. Wenn Sie sich gut aufgehoben und verstanden fühlen, dann haben Sie schon einen wichtigen Pluspunkt, denn ein möglicher Käufer wird sich wahrscheinlich auch so fühlen und es macht das Verkaufen leichter. Meiner Meinung nach bedeutet ein schicker Anzug nicht unbedingt einen guten oder kompetenten Verkäufer, es könnte sogar hinderlich sein, denn er suggeriert

möglicherweise Distanz und eventuell auch Unpersönlichkeit, gepflegte legere Kleidung könnte da von Vorteil sein, aus meiner Erfahrung heraus öffnen sich viele Menschen so leichter und scheinen mehr Vertrauen entgegenzubringen. Leider kommt es auch öfter vor, dass ein Makler schnell zusichert, einen hohen Kaufpreis erzielen zu können. Dabei habe ich beobachtet, dass es nicht wirklich die Überzeugung des Maklers war, aber eine Strategie, um erst einmal den Auftrag zu bekommen; den Preis kann man ja immer noch senken. Genauso wie ein übereifriges „alles ist kein Problem und wir bekommen es schon irgendwie hin“; dies sehe ich nicht unbedingt als ehrlich an.

Da wäre es doch klüger, einem Eigentümer ehrlich zu sagen, was man beobachtet hat, und klar offenzulegen, dass die eine oder andere Schwachstelle Einfluss haben wird und den Preis drücken oder den Verkauf verlangsamen könnte. Das fängt schon bei Kleinigkeiten an: Wenn zum Beispiel die Fenster verschmutzt sind – da empfehle Ihnen schon, sie vor der ersten Besichtigung zu reinigen –, oder es gibt ein paar kleinere offensichtliche Defekte, die ohne großen Aufwand behoben werden könnten, auch etwas Farbe an der Außenwand könnte manchmal hilfreich sein. Es gibt aber auch Dinge, die sich nicht ändern lassen und trotzdem einen starken Einfluss haben; dazu gehört unter anderem das Problem eines Flachdachbungalows, wovor viele wegen möglicher Undichtigkeiten Angst haben, oder aber ein Gelbklinkerhaus, das nicht so gern genommen wird wie ein Rotklinkerhaus.

Versuchen Sie also festzustellen, wie ehrlich der Makler auf sie selbst wirkt. Finden Sie heraus, wann der Makler erreichbar ist und wann nicht. Es gibt tatsächlich Makler, die nicht am Wochenende oder abends arbeiten, was ich persönlich nicht verstehen kann, denn dies sind die Hauptzeiten, zu denen potentielle Käufer Zeit haben.

Das nächste Kriterium ist, wie selbstsicher er ist und wie kompetent er wirkt; weiß er, wovon er redet? Einen weiteren Hinweis, den auch ich persönlich in vielen Bereichen nutze, ist: Kann mein Gegenüber mir entspannt in die Augen zu schauen? Ehrliche und selbstbewusste Menschen können dies ganz gut und ich sehe es als gutes Zeichen. Verwechseln Sie dies aber nicht mit einem Pokergesicht, das normalerweise angespannt und unruhig ist. Dann fragen Sie ihn ruhig, wie er arbeitet und wie er vorgehen würde, um Ihr

Haus zeitnah zu verkaufen. Ein Makler sollte sich selbst, seinen Service und seine Arbeitsweise gut präsentieren können; wenn er das nicht kann, wie will er dann Ihr Haus gut präsentieren?

Dann sollten Sie ihn fragen, wie lange er gewöhnlich benötigt, um ein Haus zu verkaufen. Geben Sie sich dabei nicht mit einer Aussage zufrieden wie: „Das letzte Haus habe ich innerhalb von vier Wochen verkauft.“ Dies könnte genauso bedeuten, dass es bei den anderen jeweils ein halbes Jahr gedauert hat. Wenn die Zahl im Durchschnitt zwischen sechs und zwölf Wochen liegt, gehört er schon zu den etwas schnelleren. Nur mal um einen Wert einzuwerfen: Ich habe für den Verkauf eines Hauses nie länger als drei Monate gebraucht und das auch nur bei schwer zu verkaufenden Häusern, aus diesem Grunde ist mein Makler-Alleinvertrag auch nur auf drei Monate ausgelegt. Ich habe schon Verträge für sechs und zwölf Monate gesehen und ich denke, wenn etwas so lange dauern soll, dann ist etwas verkehrt oder zumindest weit vom Optimalen entfernt.

Wenn Sie sich bezüglich einer Person unsicher fühlen oder ein ungutes Gefühl haben oder der Makler zu sehr zu drängen und Sie unter Druck zu setzen versucht, überlegen Sie lieber noch einmal gründlich, bevor Sie einen Auftrag erteilen und irgendwelche Unterlagen herausgeben.

Dann fragen Sie ihn, was schlussendlich das Ergebnis seiner Bemühungen sein soll. Wenn er diese Frage nicht zufriedenstellend beantworten kann, dann passt es nicht; wenn aber das, was er Ihnen sagt, Sie überzeugt, er selbstbewusst erscheint, dann spricht kaum noch etwas dagegen, sich für diesen Makler zu entscheiden. Normalerweise ist es unüblich, dass ein Makler unabhängig davon, ob er verkauft oder nicht, irgendwelche Gebühren von Ihnen verlangt – ich rate dringend ab, darauf einzugehen. Auch wenn der Makler-Alleinauftrag zu kompliziert und unverständlich ist, suchen sich lieber einen anderen.

Wenn Sie aber bei den meisten Punkten etwas Positives feststellen konnten, Vertrauen haben und die Chemie stimmt, dann ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, den richtigen Ansprechpartner zu haben.

Schlusswort

Dieser Wegweiser soll Hausbesitzern helfen, für sich selbst die zur eigenen Situation am beste passende Lösung zu finden, welche es ermöglicht, den richtigen Käufer für sein Haus zu finden.

Dabei nehme ich mir nicht heraus zu behaupten, dass hier alle offenen Fragen nur annähernd vollständig beantwortet werden, doch es gibt genügend Informationen und Tipps, um besser mit den Problemen rund um den Hausverkauf umzugehen.

Dazu biete ich an, weitere Fragen beantwortet zu bekommen. Diese Fragen werde ich dabei auch dafür nutzen, dieses Buch noch zu erweitern und damit noch mehr Menschen helfen zu können. Sie können Ihre Frage an meine E-Mail-Adresse senden: JoernPloeger@web.de

Haftungsausschluss

Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität, Richtigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegenüber dem Autor, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen sowie die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargelegten Informationen bzw. durch die Nutzung inkorrekt und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, soweit seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Hiermit behält sich der Autor ausdrücklich vor, Teile der Seiten oder das gesamte Angebot ohne Ankündigung zu ergänzen, zu verändern, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

Impressum:
Joern Ploeger
joernploeger@web.de
7 Westbrook, Priory Road
Forest Row, RH18 5HX
United Kingdom