

Ein Makler bezieht im Gegensatz zum Anwalt, Arzt oder Steuerberater ein Erfolgshonorar. „Wer beim Verkauf seines Hauses mit einem professionellen Makler zusammenarbeitet, macht das Geschäft seines Lebens!“, sagt Hans J. Gärtner, Unternehmensberater und Immobilienspezialist in Stuttgart.

Hans Gärtner nennt die Gründe, warum sich privat Verkäu-

fer mit dem Verkauf ihrer Immobilien schwerer tun, als zunächst angenommen wird.

Da ist zum einen die emotionale Bindung an das Eigenheim, die sich im Verkaufsgespräch nachteilig auswirkt. Selbst Makler verkaufen ihre eigene Immobilie lieber über einen Kollegen, als sich bei Besichtigungen anhören zu müssen, was der neue Eigentümer im Haus alles verändern möchte.

Hinzu kommt die Unkenntnis des Privatverkäufers, der meist nur einmal im Leben eine Immobilie verkauft. Die bereits genannten Fälle zeigen, dass schon kleine Vertragsänderungen das Vermögen vernichten können.

Letztlich wirkt es sich nachteilig aus, dass der Privatverkäufer keine Gelegenheit hat, Interessenten durch Vorgespräche zu prüfen. Wer privat verkauft,

muss zwangsläufig jeden, der sich als potenzieller Käufer ausgibt, in die Wohnung oder ins Haus lassen.

Das führt dann zu der Frage: Wir findet man einen professionellen Makler? Denn wie in allen anderen Branchen ist auch Makler nicht gleich Makler. Unternehmensberater Gärtner nennt dazu einige Kriterien, die helfen, Profis zu erkennen:

So finden Sie Ihren Immobilien-Profi

Ein guter Makler bietet dem Verkäufer Leistungen, die durchaus mit der eines Steuerberaters oder Rechtsanwalts vergleichbar sind. Im Gegensatz aber zum Steuer- oder Rechtsexperten erwartet der Makler dafür ein Erfolgshonorar, das nur fällig wird, wenn der Verkäufer erfolgreich verkauft hat.

Prüfen Sie zunächst, ob der Makler Ihre Immobilie verkauft oder ob er sie nur anbietet. Fragen Sie den Makler, wie dieser an den Verkauf der Immobilie herangeht:

◆ Wird beliebigen Interessenten einfach nur ein Exposé zugesandt?

Das können Sie selber. Ein guter Makler macht Termine mit Interessenten.

◆ Wann und wie vereinbart der Makler Besichtigungstermine?

Werden wahllos alle Interessenten zur Besichtigung eingeladen, trifft sich der Makler mit wildfremden Interessenten erst vor Ihrem Gartentor?

Auch dazu brauchen Sie als Verkäufer keinen Fachmann oder Fachfrau. Professionelle Makler vereinbaren mit allen Interessenten persönliche Gesprächstermine und besichtigen nur mit geprüften Kaufwilligen. So werden Besichtigungen Ihrer Immobilie erst dann durchgeführt, wenn sicher ist, dass Ihr Haus oder Wohnung zu diesen Interessenten passt.

So reichen einem Profi-Makler wenige Besichtigungen, weil diese mit den Interessenten schon zahlreiche Details in Vorgesprächen besprochen haben.

◆ Wie prüft der Makler die Bonität der Interessenten?

Interessenten müssen Ihre Immobilie nicht nur haben wollen, sondern auch finanzie-

ren. Dazu muss ein Makler prüfen, ob die neuen Käufer Ihr Haus auch bezahlen können und ob deren Finanzierung passt.

◆ Wie behandelt der Makler Ihre Vermögen?

Ein guter Makler nimmer Immobilien nur zum marktgerechten Preis in Auftrag, denn nur zu diesem Preis ist das Haus oder die Wohnung in einem realistischen Zeitraum abzusetzen. Lassen Sie sich nicht durch angebliche Höchstpreise locken.

Wenn einige Makler behaupten, Ihre Immobilie zu einem Spitzenpreis zu verkaufen, so ist dies bestenfalls ein Lockversuch.

◆ Professionelle Arbeit hat ihren Preis

Misstrauen ist angeraten, wenn Makler sich in der Werbung „provisionsfrei für den Verkäufer“ anbieten. „Welchen Grund soll ein Makler haben, auf sein Honorar zu verzichten?“, fragt Immobilien-Profi Gärtner. „Will dieser Makler wirklich für den Veräußerer tätig werden, oder will der nur dessen Immobilie?“

Gleichermaßen ist Vorsicht geboten, wenn Makler sich für einen bestimmten Kunden um die Immobilie bemühen und diesen möglicherweise schon mitbringen. Wenn dieser Interessent dann auch noch ohne Zögern auf einen „hohen Preis“ einsteigt, droht Gefahr.

◆ Kämpft der Makler für Ihren Preis?

Gute Makler handeln nicht! Wenn Sie gemeinsam mit dem Fachmann einen realistischen Verkaufspreis festgelegt haben, muss der Makler auch hartnäckig hinter diesem Preis stehen und dafür in der Verhandlung mit dem Käufer kämpfen.

◆ Kämpft der Makler für seinen Preis?

Ein Makler muss ein neutraler Vermittler bleiben. Das setzt zwingend voraus, dass dieser auch von beiden Parteien fair be-

zahlt wird. Nur in einigen Bundesländern wird die Courtage ausschließlich vom Käufer bezahlt. Dies ist nur auf den ersten Blick ein Vorteil für den Verkäufer!

Ein schwacher Makler, der bei seiner Provision schon Zugeständnisse macht und seine eigene Leistung „billiger“ anbietet, wird auch bei Ihrem Verkaufspreis schwach werden. Dann haben Sie vielleicht 1.000 € an der Provision gespart, aber später 10.000 € beim Verkaufspreis verloren.

◆ Alleinauftrag oder Allgemeinauftrag?

Ihre Immobilie kann nur konzentriert verkauft werden, wenn diese an nur einer Stelle angeboten wird. Vielfach wird angenommen, ein gleichzeitiger Auftrag an mehrere Makler würde den Verkauf beschleunigen. Das Gegenteil ist der Fall. Meist wird durch das mehrfache Anpreisen einer Immobilie der Marktwert beschäftigt.

Ein Makler, der Ihre Immobilie nur mitanbieten darf, schuldet Ihnen keine Leistung. Ein Makler, der einen Alleinauftrag unterschreibt, geht Ihnen gegenüber weitreichende Verpflichtungen ein.

Was kostet ein Makler?

In den meisten Bundesländern gilt die Regel, dass Käufer und Verkäufer je 3 Prozent Courtage (Provision) zahlen. Hier kommt noch die Mehrwertsteuer hinzu, so dass sich 3,57 % vom Kaufpreis ergeben.