

Werner Berghaus

Immobilienkauf von Privat?

Verteuert ein Makler die Immobilie durch die Maklerprovision? Welche Funktion übernimmt ein Makler im Markt für private Wohnimmobilien?

Walter O. möchte seinen 10 Jahre alten Golf verkaufen. Der Nachfolger ist schon bestellt und Walter hofft nun, den „Alten“ zu einem guten Preis an „den Mann zu bringen“. Im ersten Schritt studiert er die Zeitung und schätzt, zu welchen Preisen vergleichbare Fahrzeuge angeboten werden. So findet er einen Durchschnittspreis, den er für den Marktwert seines fahrbaren Untersatzes hält.

Zu diesem Betrag möchte Walter den alten Golf aber nicht abgeben, denn sein Fahrzeug hat, so meint er, weniger Kilometer auf dem Tacho. Macht mindestens 200 EUR mehr aus, denkt sich Walter und erhöht entsprechend seinen „Schätzwert“. Auch die TÜV-Prüfung haben Walter und Wagen erst vor vier Monaten bestanden und bei dieser Gelegenheit wurde ein nagelneuer Endschalldämpfer und neue Bremsbeläge eingesetzt. Das alles hätten die anderen Fahrzeuge ja nicht zu bieten, glaubt Walter, und addiert weitere 300 EUR auf den ursprünglichen Marktwert.

Aber was, wenn sich ein Interessent meldet und den Wagen kaufen möchte? Sicherlich würde dann um den Kaufpreis gefeilscht. Kein Problem, meint Walter und schlägt nochmals 200 EUR auf.

Spielraum ist teuer

Walter rechnet zusammen: Da wäre der Durchschnittspreis der anderen Angebote; plus 200 EUR für die geringere Fahrleistung, plus 300 EUR für die erfolgten Reparaturen und zuletzt 200 EUR „Verhandlungsspielraum“. Damit, so findet Walter, hätte er eine gute



Ausgangsbasis um den Golf via Zeitungsannonce oder im Internet verkaufen zu können.

Transparenz

Was Walter bei der Berechnung des Verkaufspreises vergessen hat, ist, dass alle anderen Angebote ebenso ermittelt worden sind. Jeder Verkäufer schätzt zunächst einen vermeintlichen Durchschnittspreis, erhöht diesen dann, weil das eigene Fahrzeug schließlich besser ist als die anderen und meist kurz zuvor repariert wurde. Jeder rechnet noch zusätzlichen Verhandlungsspielraum hinzu und versucht so einen eigentlich überhöhten Verkaufspreis zu erzielen.

Gebremst wird dieser Trend aber dadurch, dass ein 10 Jahre alter Golf nicht einzigartig ist. Wöchentlich werden überall in Deutschland hunderte von vergleichbaren Modellen veröffentlicht. Der mögliche Käufer kann sehr schnell diese Angebote vergleichen und sich für das Modell entscheiden, dass

ihm am besten gefällt und am günstigsten erscheint.

Auch wenn jeder erst einmal versucht, einen maximalen Preis zu erzielen, so reduziert der Markt alle Versuche wieder auf ein realistisches Niveau. Denn der Gebrauchtwagenmarkt ist weitgehend transparent und vergleichbar.

Nicht so bei Immobilien.

Der Immobilienmarkt

Der Markt für gebrauchte Immobilien stellt sich zunächst nicht viel anders dar. Fast zwei Drittel wird von Privat an Privat verkauft. Aber wie gehen private Verkäufer vor?

Genauso wie bei unserem Golf-Käufer werden erst einmal Preise anhand von Zeitungsannoncen verglichen. Daraus ergibt sich ein vermeintlicher Marktwert, auf den dann wieder alle angebliebenen Vorteile der eigenen Immobilie aufgerechnet werden. Wenn kurz zuvor noch Reparaturen oder Verschönerungsarbeiten erfolgten, werden diese auch an den potenziellen Käufer weitergereicht. Es ist leicht nachvollziehbar, dass jeder seine Immobilie subjektiv höher bewertet.

Kurz bevor das Immobilienangebot dann in der Zeitung veröffentlicht wird, erhöht dann der Eigentümer sein Angebot noch um den eventuell notwendigen Verhandlungsspielraum.

Anschließend warten die Verkäufer dann auf einen Ahnungslosen, der das Haus oder die Wohnung zu einem (überhöhten) Preis kaufen soll.

Ein Markt der Amateure

Ahnungslose sind im Immobilienmarkt nicht einmal selten anzutreffen. Denn im Gegensatz zum gebrauchten Golf, ist eine Immobilie nicht so einfach einzuschätzen.

Das Auto ist ein Massenprodukt, dessen Zustand, Alter und

Die Rolle des Maklers

Ein Makler ist niemals ein Immobilienhändler, sondern ein Mittler zwischen Angebot und Nachfrage. In fast allen Fällen wird der Makler von Käufer- und Verkäuferseite entlohnt. Dies bedeutet, dass der Makler auch für beide Seiten tätig wird.

Dass Verkäufer und Käufer spätestens beim Preis unterschiedliche Ziele haben, macht klar, dass es einen neutralen Vermittler geben muss. Denn der Kauf einer Immobilie ist für die meisten Menschen das größte Geschäft des Lebens. Damit es auch ein gutes Geschäft wird, dafür müssen viele Details geprüft werden, etwa der Zustand des Gebäudes, das Grundbuch, eventuelle Rechtsfragen oder die Finanzierung. Dies alles hat der Profi schon erledigt, bevor die Immobilie in der Zeitung steht. Während die Aufgaben des Maklers meist unterschätzt werden, so wird die Rolle des Notars weit überschätzt. Der Notar ist zwar eine neutrale Instanz, die die Details der Transaktion beurkundet, der Notar nimmt aber keinen Einfluss auf die Vertragsdetails. Weder Käufer noch Verkäufer dürfen erwarten, dass der Notar sie vor schweren Fehlern in der Abwicklung des Immobilienkaufs schützt.

Der Makler dagegen haftet in vielen Dingen gegenüber Käufer oder Verkäufer und bietet beiden Seiten die notwendige Sicherheit. Dabei darf ein Punkt nicht vergessen werden: der Immobilien-Profi berät sie auch in Ihrer Entscheidung. Denn der Makler möchte Ihnen zwar gerne eine Immobilie „verkaufen“, welche das sein wird, ist dem Profi egal.

Auch in dieser Rolle ist der Makler ein neutraler, unabhängiger Partner für Sie.

Kilometerleistung leicht erfasst werden kann. Hier lässt sich schnell ein Marktpreis ermitteln.

Anders bei der Immobilie, die immer ein Einzelstück, ein Unikat ist.

Deshalb fehlt dem Eigenheim oder der Eigentumswohnung stets eine verlässliche Bezugsgröße. Wer will denn entscheiden, ob die 110m²-Wohnung in der Schubertstrasse Nr. 5, 3. Etage nun mit 105.000 EUR preiswerter ist als die 98m² in der Goethestraße für 99.000 EUR. Was sagt denn der Quadratmeterpreis wirklich über die Wohnung aus?

Selbst die Anzahl der Quadratmeter sagt nichts aus, denn die kleinere Wohnung kann – sofern günstiger geschnitten – größer wirken und besser nutzbar sein als die vermeintlich großzügigere Wohnung in der Schubertstrasse.

Wie soll der Blick aus dem Wohnzimmer bewertet werden. Bei einem Haus genießt man die unverbaubare Aussicht und bei der anderen Immobilie blickt man auf ein Fabrikgelände.

Fachmann und Marktkenner

Um den Wert eines Hauses oder einer Eigentumswohnung festzustellen, braucht es schon den Fachmann. Da ist zunächst der Gutachter oder ein vereidigter Sachverständiger, der den möglichen Verkaufspreis der Immobilie errechnen kann.

Doch Gutachter orientieren sich weniger an den tatsächlichen Marktverhältnissen, als an Tabellen, Herstellungspreisen und Grundstückswerten. Dies alles muss aber nicht viel mit dem aktuellen Marktwert, dem Preis, den die Immobilie kurzfristig erzielt, zu tun haben.

Den aktuellen Markt kennen Immobilienmakler viel besser. Denn Makler stehen prinzipi-

Übersicht Maklercourtage

Bundesland	Courtage (inkl. MwSt.)	Anteil Käufer	Anteil Verkäufer
Baden-Württemberg	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Bayern	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Berlin-Brandenburg	6,96 %	6,96 %	
Bremen-Bremerhaven	5,80 %	5,80 %	
Hamburg	6,00 %	6,00 %	
Hessen	5,80 %	5,80 %	
Mecklenburg- Vorpommern	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Niedersachsen	6,96 %	4,64 %	2,32 %
Nordrhein-Westfalen	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Rheinland- Pfalz/ Saar	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Sachsen	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Sachsen- Anhalt	6,96 %	3,48 %	3,48 %
Schleswig- Holstein	5,80 %	3,48 %	2,32 %
Thüringen	6,96 %	4,64 %	2,32 %

Quelle: RDM / VDM

In dieser Tabelle sind die regional üblichen Provisionssätze der Makler beschrieben. Die Maklercourtage kann aber frei vereinbart werden.

ell unter Zeitdruck. Wer sein Haus über einen Makler verkaufen lässt, der erwartet nicht nur einen sicheren, sondern auch einen schnellen Verkauf.

Dem Makler steht für seine Arbeit lediglich eine Erfolgsprovision zu. Alles, was der Immobilien-Profi in Anzeigen, Exposés oder Arbeitszeit investiert, geschieht auf eigenes Risiko. Der Makler macht nur ein Geschäft, wenn es ein schnelles Geschäft wird.

So kann sich der Makler eines nicht erlauben: eine Immobilie zu einem überhöhten Preis ins Angebot zu nehmen. Denn dann bewirbt der Makler auf eigene Kosten die Immobilie eines anderen zu einem Preis, der nicht durchsetzbar ist.

So übernehmen die Immobilienmakler in Deutschland eine wichtige Steuerungsfunktion. Ohne professionelle Immobilienvermittler würden Preise und Nachfrage unkontrolliert ins Kraut schießen. Amateure wären unter sich und niemand

könnte sicher sein, ob er nicht für seine Immobilie 10.000 oder 30.000 EUR zuviel zahlt, nur weil ihm die Aussicht von der Terrasse oder die Nachbarschaft gerade gut gefällt.

Die erste Dienstleistung, die der Makler einem Käufer bietet ist, dass er das Haus oder die Wohnung angemessen bewertet und zu einem marktgerechten Preis anbietet.

Geschäft ohne Risiko

Doch Deutschland wird nicht umsonst Dienstleistungswüste genannt.

In unserem Nachbarland Holland werden kaum Immobilien von Privat an Privat verkauft, bestenfalls unter Freunden oder Verwandten und nur wenn man sich gut kennt und einen neutralen Vermittler nicht benötigt. Wer in den Niederlanden eine Immobilie privat anbietet, macht sich fast verdächtig. „Warum findet der keinen Makler für sein

Haus?“, fragen sich die Interessenten – zu Recht.

Im Grunde ist das bei uns so viel anders nicht. Jeder Verkäufer probiert zuerst „den Makler zu sparen“ und gleichzeitig den besten Preis für seine Immobilie zu erzielen.

Aber oft landen die privat angebotenen Immobilien dann doch beim Makler. Dann nämlich, wenn es den Privatverkäufern nicht gelungen ist, zu überhöhten Preisen einen gutgläubigen Käufer zu finden.

Wundern Sie sich also nicht, wenn eine Immobilie, die Ihnen vor sechs Monaten noch zu teuer war, plötzlich zu einem fairen Preis vom Makler angeboten wird.

Jetzt zahlen Sie zwar die Maklercourtage, doch die haben Sie nicht nur beim Kaufpreis eingespart. Sie bekommen auch einen neutralen Berater, der Ihnen hilft, dass vielleicht größte Geschäft des Lebens ohne Risiken einzugehen.