

Immobilien verkaufen wie ein Profi

Das eigene Haus auf eigene Faust zu verkaufen braucht Zeit und eine gute Planung. Doch die Mühe kann sich lohnen: Mit Geduld und Geschick geht es auch ohne Makler.

VON SYBILLE WILHELM

Der Name sagt es schon: Eine Immobilie ist unbeweglich. Und das kann bekanntlich ein Nachteil sein. Wer umziehen muß, weiß, daß der unbewegliche Besitz schnell zur Last werden kann. „Klumpenvermögen“ nennt Gerhard Stier von „Die Alten Hasen“ das unbewegliche Wohneigentum: „Steckt das Vermögen im Mörtel, macht es im Falle eines Falles viel Ärger“, sagt der Senioren-Finanzberater.

Wer die eigene Immobilie verkaufen will oder muß, hat zunächst zu klären, ob er einen Makler engagieren will oder sie auf eigene Faust verkauft. „Der Makler nimmt dem Verkäufer eine Menge Arbeit ab“, sagt Jörg Sahr von „Finanztest.“ „Wer sein Haus in Eigenregie verkauft, muß sich um alles selbst kümmern. Aber die Mühe kann sich lohnen.“ Denn der Makler bekommt immerhin bis zu sieben Prozent des Kaufpreises.

Vor allem Zeit sollte mitbringen, wer seine eigenen vier Wände verkaufen will. Erst einmal heißt es, grundsätzliche Dinge wie etwaige Schuldentransfers und Vorfälligkeitsentscheidungen zu klären. Dann geht es an die Marktbeobachtung. Schließlich muß der Verkäufer einen realistischen Preis festlegen. „Viele Eigentümer neigen dazu, den Wert ihrer Immobilie zu überschätzen“, hat Jörg Sahr beobachtet. „Sie orientieren sich an dem ehemaligen Kaufpreis und schlagen noch ein hübsches Sümmchen als Wertgewinn obendrauf.“ Doch geht es nicht darum, welchen Preis man erzielen möchte, sondern was der Markt hergibt: „Man kann sich in den Immobilienzeitschriften und im Internet informieren“, nennt Gerhard Stier Beispiele. „Außerdem kann man die Grundstücksmarktberichte der örtlichen Gutachterausschüsse und regionale Preisspiegel der Maklerverbände zu Rate ziehen.“

Dann geht es an die eigentliche Verkaufsaktivität: Der Immobilienbesitzer sollte auf einer Liste festlegen, was das Besondere an seinem Objekt ist und welche Zielgruppen sich für die Immobilie interessieren könnten. Dabei sollte er unbedingt über den eigenen Tellerrand hinausschauen: „Auch wer selbst keine schulpflichtigen Kinder hat, sollte sich über Schulen in der Nähe informieren“, rät Stier. Außerdem kann es sich lohnen, alternative Nutzungsarten für die eine oder andere Stelle am Haus zu überlegen: „Wenn ein Interessent kein Gartenliebhaber ist, kann man ihn vielleicht mit der Idee eines Stellplatzes statt des Vorgartens locken.“

Nach der Kopfarbeit geht es ans Entrümpeln: „Platz zu schaffen zählt sich aus“, ist sich Stier sicher. „Deshalb muß alles raus, was den Raum kleiner macht.“ Wer umzieht, will schließlich in eine großzügig wirkende Behausung wechseln. „Selbst große Möbel sollten unter Umständen zwischengelagert werden.“ Außerdem sollte der Verkäufer kleine Schönheitsreparaturen erledigen. „Man muß die Braut hübsch machen, dann gibt es mehr Kamele“, faßt Stier das Thema Herausputzen zusammen.



Objekt der Begierde ist und bleibt das freistehende Einfamilienhaus im Grünen

Foto Das Fotarchiv

Ist das Verkaufsobjekt – Haus oder Wohnung – in einem vorzeigefähigen Zustand, geht es ans Exposé: In einer Mappe werden neben den relevanten Daten zum Objekt auch die Besonderheiten aufgelistet und die Informationen rund um Nachbarschaft und Verkehrsanbindung festgehalten. Hinzu kommen Grundbuchauszug, Grundrißpläne, Katastralausgang, die Nebenkostensituation und Versicherungskosten. Auch sollten Fotos die Mappe schmücken.

Ist alles fertig, kann der Verkäufer an die Öffentlichkeit treten: Bei einer Annonce in der Zeitung wie im Internet kommt es neben dem marktgerechten Preis auf eine ehrliche Kurzbeschreibung des Objek-

Kurz & knapp

Hausverkäufer müssen auf **Mängel** hinweisen, die ihnen bekannt und für einen laienhaften Käufer nicht erkennbar sind. Dazu zählen zum Beispiel Feuchtigkeitsschäden und Schimmelbefall. Verletzt er diese Pflicht, obwohl er die Mängel oder Belästigungen kennt, so kann der Käufer den Kaufvertrag trotz vereinbarten Gewährleistungsausschlusses wegen arglistiger Täuschung anfechten. (Oberlandesgericht Bamberg, Az. 3 U 165/01 und 4 U 196/01).

Mit **Lärm** ist es hingegen so eine Sache: Will der Käufer eines Altbaus deswegen von dem Vertrag wieder Abstand nehmen, muß er dem Verkäufer arglistiges Verschweigen der Lärmquelle nachweisen. Dazu zählt aber nicht der Lärm eines benachbarten Sägewerks. (Oberlandesgericht Bamberg, Az. 6 U 3/04).

Der Vorteil eines **Maklers**: Er kümmert sich um die komplette Abwicklung und somit auch in aller Regel um die Bonität des Kaufinteressenten. Doch ein Makler muß seinen Auftraggeber nicht warnen, wenn dieser ein Haus verkaufen will und die Finanzierung durch den Käufer nicht gesichert ist. Daß das Käuferversprechen „Finanzierung läuft“ keine echte Sicherheit ist, muß der Verkäufer nach Meinung des Gerichts selbst erkennen. (Oberlandesgericht Köln, Az. 24 U 114/04). (wim.)

tes an, die mögliche Käufer locken soll: „Die wichtigsten Informationen wie Art des Objekts, Lage, Baujahr, Anzahl der Zimmer, Grundstücksgröße und Wohnfläche dürfen nicht fehlen“, sagt Jörg Sahr. „Eine gelungene Annonce hebt zudem besondere Vorzüge der angebotenen Immobilie hervor, etwa die hochwertige Bauausführung oder Innenausstattung, eine familienfreundliche Umgebung oder eine sehr gute Verkehrsanbindung.“ Stier empfiehlt darüber hinaus, nicht die Adresse des Objekts anzugeben, sondern eine Chiffreanzeige zu schalten: „Dann erspart man sich den Besichtigungstourismus, denn mit der Hürde, auf eine Annonce zu antworten, schreckt man in der Regel allzu neugierige Menschen ab.“

Geht es an die Besichtigung selbst, muß das Klima stimmen: „Man sollte die Wohnung lüften und den Interessenten einen Kaffee anbieten“, sagt Stier. „Außerdem hat man sich idealerweise vorher überlegt, was man dem Käufer ohne Kosten dazu gibt, zum Beispiel das restliche Heizöl oder die Einbauküche.“ Außerdem ist es wichtig, alle Aussagen mit den anderen Hausbewohnern abzustimmen: „Wenn der Interessent fragt, wann der Heizkessel ausgetauscht wurde, kann es schnell zu Irritationen kommen, wenn die Angaben auseinandergehen.“ Darüber hinaus ist es hilfreich, die üblicherweise eine halbe Stunde dauernden Besichtigungstermine kurz hintereinander zu legen und den einen oder anderen Interessenten lieber kurz warten zu lassen. Denn so signalisiert der Verkäufer eine starke Nachfrage.

„Machen Sie sich auch die Mühe, die Interessenten zu fragen, was ihnen an der Immobilie besonders gefällt“, rät Stier. „Denn so können Sie noch die eine oder andere Besonderheit in Ihr Exposé aufnehmen, an die Sie nicht gedacht haben.“ Auch ist Kritik ausdrücklich erwünscht: „Dann kann das Beanstandete entweder geändert oder in Ruhe überlegt werden, wie man den angeblichen Mangel unter Umständen positiv präsentieren kann.“

In eine Falle sollte der Verkäufer jedoch nicht tappen: „Viele reden pausenlos auf die Besucher ein und

schwärmen von ihrer Immobilie. Das nervt und macht den möglichen Käufer mißtrauisch“, sagt Sahr. „Besser ist es, sachlich zu bleiben und das Exposé bereitzuhalten.“ Will sich der Interessent die Immobilie ein zweites Mal anschauen, ist es nach Meinung des Immobilienexperten kein Fehler, sich

nach der Kaufkraft des Interessenten zu erkundigen und entsprechende finanzielle Nachweise zu verlangen, denn: „Was nutzt mir ein Hauskäufer, der dann doch kurz vor dem Notartermin oder während des Termins abspringt?“

Denn wird man sich handels-

einig, geht es zwangsläufig zum Notar. „Um Vertrauen zu schaffen, kann der Eigentümer dem Käufer die Wahl des Juristen überlassen und diesen dann mit dem Kaufvertragsentwurf beauftragen“, sagt Sahr. Mindestens eine Woche vor Abschluß sollte der Vertragsentwurf vorliegen, damit beide Parteien in Ruhe draufschauen können.

So muß der Übergangszeitpunkt für Rechte und Pflichten geklärt werden. „Wichtig für den Verkäufer ist auch ein Rücktrittsrecht, falls der Käufer den Kaufpreis nicht zahlt“, rät Sahr. Denn: „Perfekt ist der Kauf nur, wenn das Geld tatsächlich auf dem Konto des Verkäufers ist.“

Immobilie der Woche

– Anzeige –



Besitzer dieser Stadtvilla können den Jahreswechsel unbeeindruckt von steigenden Energiepreisen begehen.

Foto: Haacke-Haus

Moderner Energiesparer

Wer sich am Ende eines Jahres Gedanken über die eigenen vier Wände macht, kann das nächste Weihnachtsfest bereits im eigenen Haus verbringen – wie die Besitzer dieser attraktiven Stadtvilla der Firma Haacke aus Celle/Potsdam. Ihr besonderer Reiz liegt in der modernen Architektur, kombiniert mit bewährten Rechenritten nachvollziehen, da aufgrund der nicht ausgewiesenen Bereinigung um nicht umlagefähige Betriebskosten ein Rechenschritt fehlt. Das Landgericht ist der Auffassung, daß damit nicht nur ein inhaltlicher Fehler der Rechnung vorliegt, sondern ein formeller, der zur Unwirksamkeit der Abrechnung führt. Hierüber kann man sicherlich streiten.

Ein Kamin darf natürlich auch nicht fehlen. Denn wenn es draußen stürmt und schneit, sorgt er für wohlige Wärme. Flexible Grundrisslösungen ergeben sich durch bewegliche Bücherwände zur Bibliothek. Der Übergang zur Küche wurde dem Stil der Bauherren entsprechend offen gestaltet. Das schafft nicht nur große, helle Wohnflächen, sondern unterstützt zudem das kommunikative Zusammenleben. Raumhohe Fenstertüren holen zudem viel Tageslicht ins Haus und geben Blickachsen frei in den schönen Garten. In der oberen Etage befinden sich private Rückzugsmöglichkeiten: Schlafzimmer der

Eltern und Kinder sowie das Arbeitszimmer und zwei Bäder. Viele Superlative machen diese Villa so besonders. So sorgt beispielsweise ein großzügiger Wellnessbereich mit Sauna für entspannende Stunden. Auch aus energetischer Sicht überzeugt die Villa auf der ganzen Linie. Denn die Häuser in Fertigbauweise erreichen allein dank perfekter Dämmung und nahezu wärmebrückenfreier Konstruktionen ausschließlich Drei-Liter-Haus-Standard. Damit liegen die Entwürfe aus dem Hause Haacke weit unter den Verordnungen der Energieeinsparverordnung. Die renommierte Firma ist bekannt für Energie sparendes Bauen,

liegen doch die Wurzeln des mehr als 125 Jahre alten Unternehmens in der Herstellung von Isolierstoffen. Wer mit Haacke-Haus baut, dem können die stetig steigenden Energiepreise nahezu gleichgültig sein.

Interessierte sind ab dem 2. Januar wieder in die 17 Musterhäuser von Haacke eingeladen. Das Unternehmen wünscht allen Lesern einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Weitere Informationen unter www.haacke-haus.de oder unter **freecall 08 00/4 22 25 34**.

RECHT & RATGEBER

Betriebskosten

Bereinigt der Vermieter die ihm entstandenen Gesamtkosten um nicht umlagefähige Kostenanteile, hat er dieses in der Abrechnung zu erläutern. Fehlt es an einer solchen Erläuterung, liegt ein formeller Mangel der Abrechnung vor. Landgericht Itzehoe, Urteil vom 28.10.2005, Aktenzeichen 9 S 38/05.

Zur Nachvollziehbarkeit einer Nebenkostenabrechnung gehört die Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben, die in verständlicher Form der Nachprüfbarkeit

auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit zugänglich ist. Die Vorschrift trägt dem Interesse des Gläubigers an einer umfassenden und übersichtlichen Information Rechnung, die ihn in den Stand setzt, die Ordnungsgemäßheit der Verwaltung, über die Rechenschaft abzulegen ist, zu überprüfen und bei Mißständen Ansprüche geltend zu machen.

Für den Mieter ist aber lediglich die Nachvollziehbarkeit der umlagefähigen Gesamtkosten von entscheidender Bedeutung. Denn wenn die Betriebskostenabrech-

nung nicht die dem Vermieter insgesamt entstandenen Kosten ausweist, kann der Mieter die Abrechnung nicht korrekt in sämtlichen Rechenschritten nachvollziehen, da aufgrund der nicht ausgewiesenen Bereinigung um nicht umlagefähige Betriebskosten ein Rechenschritt fehlt. Das Landgericht ist der Auffassung, daß damit nicht nur ein inhaltlicher Fehler der Rechnung vorliegt, sondern ein formeller, der zur Unwirksamkeit der Abrechnung führt. Hierüber kann man sicherlich streiten.