



Raimund Wurzel

Privat Immobilien verkaufen



In acht Schritten zum erfolgreichen
Notartermin



Jetzt mit
dem neuen
Maklerrecht für
Verbraucher

SACHBUCH



Springer

Privat Immobilien verkaufen

Raimund Wurzel

Privat Immobilien verkaufen

In acht Schritten zum
erfolgreichen Notartermin

2., aktualisierte Auflage

 Springer

Raimund Würzel
Hanau, Deutschland

ISBN 978-3-658-32591-6 ISBN 978-3-658-32592-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-32592-3>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2018, 2021
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort zur zweiten Auflage

Drei Jahre sind nur vergangen, seit mein erstes Buch, dieses „erzählende Sachbuch“, erschien. Es hat sich zu einem immer wieder nachgefragten „Longseller“ entwickelt. Meine Absicht, so etwas wie ein Standardwerk für den professionellen Immobilienverkauf zu schaffen, scheint gelungen. Mir kam es darauf an, neben den notwendigen fachlichen Hinweisen und rechtlichen Bedingungen insbesondere die emotionalen Situationen von Verkäufern und Käufern zu betrachten und Lösungen vorzuschlagen.

Wie es so ist: Beim nochmaligen Durchlesen mit zeitlichem Abstand fallen auch kleine Fehler auf, die korrigiert wurden. Kleinere stilistische „Unfälle“ wurden ausgebügelt. Im rechtlichen Bereich habe ich aufgrund veränderter Bedingungen oder neuer Möglichkeiten kleine Ergänzungen vorgenommen, wie zum Beispiel beim Thema Leibrente.

In den vergangenen Jahren kam es für die Immobilienmakler und ihre Kunden zu gravierenden gesetzlichen Veränderungen. Die Absicht des Gesetzgebers, eine gewisse Ordnung in der Maklerwelt und für den professionellen Umgang mit Immobilien zu schaffen, ist gelungen. Sehr zum Leidwesen mancher Immobilienmakler, die der Grund dafür sind, dass viele Eigentümer kein Vertrauen in die

VI Vorwort zur zweiten Auflage

Branche haben, und die schon immer unfähig waren, die Professionalität anzuerkennen, die dazugehört, wenn man mit fremdem Eigentum umgeht und Eigentümer und Kaufinteressenten in Entscheidungen beeinflussen kann. Frei nach dem Motto: „Das haben wir doch schon immer so gemacht – warum muss der Gesetzgeber immer wieder eingreifen – da könnte ja jeder kommen – wo ist das Formular.“ Diese Makler haben nie verstanden oder nie verstehen wollen, dass Übertreibungen zu Lasten der Verbraucher immer wieder den Gesetzgeber auf den Plan rufen. Es ist die Aufgabe des Staates, ein Gleichgewicht, eine Ausgewogenheit herzustellen und Schaden zu Lasten von unkundigen Marktteilnehmern zu mindern. Auch die Immobilienbranche insgesamt hat Regelungen erfahren, die den Verbrauchern nutzen, aber auch den redlichen Profis und damit der Branche insgesamt.

Das Prinzip: „Jeder macht, was er will, keiner, was er soll, aber alle machen mit“ gehört mit den neuen Regelungen der Vergangenheit an. Wenn es die Branche nicht selbst regelt, dann muss der Staat eben irgendwann eingreifen. Und so wurden im Jahr 2018 in der Gewerbeordnung (GewO) im § 34c und damit verbunden in der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) im § 15b eine Pflicht zu Weiterbildungen gesetzlich festgeschrieben: 20 Stunden in drei Jahren. Wenig genug, doch ein Anfang. Ende des Jahres 2020 endet die erste Frist für Immobilienmakler, die vor 2018 ihre Gewerbeerlaubnis erhalten haben. Für alle anderen beginnt die Dreijahresfrist mit der Erteilung der Erlaubnis, für Immobilienkaufleute und Immobilienfachwirte beginnt der Zeitraum mit Ablegen der IHK-Prüfung. Nach einem umfangreichen Telefonat mit meiner Ordnungsbehörde und auf Nachfragen bei Maklerkolleginnen und -kollegen werden die Aufsichtsbehörden (Gewerbeämter oder IHKen) hier sehr konsequent vorgehen: mit Ordnungs-

geldern bei Verstoß und mit Widerruf der Gewerbeerlaubnis bei mehrfachem Verstoß gegen das Gesetz.

Die Branche beklagt den geringen Umfang der Weiterbildung, so auch ich. Wie es in vielen anderen Ländern aussieht, habe ich in Kapitel 9 dieses Buches beschrieben. Insbesondere das österreichische Beispiel ist ein Maßstab für eine zukünftige Regelung in Deutschland. Im Rahmen der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) müssen die Wohnimmobilienverwalter einen Sachkundenachweis erbringen, um die Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO zu erhalten, wenn die Eigentümerversammlung es einfordert. Er war schon lange überfällig. Weil mit der WEG-Reform neue Verantwortlichkeiten auf die Verwalter zukommen, ist es umso dringlicher. Die Politik reagiert manchmal langsam und mit großer Gelassenheit, aber dann umso konkreter.

Und noch etwas hat in der Maklerschaft zu intensiven Diskussionen bis zu aggressiven Glaubenskriegen geführt: das neue Maklerrecht für Verbraucher. Nachdem das Bestellerprinzip bei Wohnungsvermietungen seit 2015 Wirkung entfaltet hatte und hier den Markt in Ordnung und Sicherheit für die Marktteilnehmer (Vermieter, Mieter, Makler) gebracht hatte (übrigens ohne Verminderung der über Makler vermieteten Wohnungen, dafür Konzentration der privaten Vermieter auf professionelle Vermittler), musste unweigerlich auch das sog. „Bestellerprinzip“ für Immobilienverkäufe Gesetz werden.

Ergebnis nach vier Jahren Diskussion: Das neue „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ ist am 12. Juni 2020 verabschiedet und am 23. Juni 2020 im Bundesgesetzblatt nach einer Übergangsfrist zur Wirksamkeit von sechs Monaten veröffentlicht worden - also ein „Weihnachtsgeschenk“ für Immobilienmakler. Das meine ich wirklich ernst. Denn die Makler können sich

VIII Vorwort zur zweiten Auflage

beim Gesetzgeber für die flexiblen Ausgestaltungsmöglichkeiten des Gesetzes und die offene Gestaltung der Höhe der Provisionen ehrlich bedanken. Es gibt drei Möglichkeiten der Kostenverteilung: jede Partei (Käufer und Verkäufer) zahlen den jeweils gleichen Betrag (doppelte Provision bei Doppeltätigkeit und Wahrung strengster Neutralität) oder jede Partei zahlt nur ihren Betrag allein (Käufer zahlt 100 Prozent bei Suchauftrag, Verkäufer zahlt nichts; Verkäufer zahlt 100 Prozent bei Verkaufsauftrag, Käufer zahlt nichts). Die Einzelheiten, die mit klaren Bedingungen einhergehen, finden Sie in Kapitel 9.

Die letzte Abrundung für Immobilienmakler wäre der Sachkundenachweis nach einer Pflichtausbildung vor Gewerbeurlaubnis. Ich vermute stark, er wird kommen. Allerdings wird schon das neue Maklerrecht für Verbraucher zu einer Zeitenwende in der Branche führen. Die ewigen Nörgler, Abzocker und Provisionshaie, besser: Provisionspiraten werden vom Markt verschwinden, denn jetzt gibt es keine mündlichen oder konkludenten Verträge mehr, sondern die Textform (E-Mail) als mindeste Anforderung an eine Form. Die Verbraucher werden es zu schätzen wissen, denn jetzt gibt es eine hohe Vertragssicherheit für alle Beteiligten. Und die unsachgemäße und dümmliche Werbung mit „kostenlos für Verkäufer“ (im IVD-Statut für IVD-Makler unzulässig!) oder gar Mehrfachangebote von verschiedenen Maklern oder unautorisierte Angebote gehören ab dem 23. Dezember 2020 zugunsten fairer Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Makler der Vergangenheit an. Allerdings ist dies - wie oben erwähnt - nur gültig bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen.

Immerhin rund 80 Prozent des gesamten Immobiliengeschäftes in Deutschland entfallen auf die klassischen privaten Immobilien wie Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser und solche mit Einliegerwohnung (kleiner Webfehler im Gesetz: Zweifamilienhäuser sind auch klassi-

sche Privatimmobilien) und Eigentumswohnungen. Alle anderen Geschäfte: Grundstücke, gewerbliche Immobilien, Wohnhäuser ab zwei bis drei Wohnungen, Wohn- und Geschäftshäuser, Industrieprojekte werden nach den bisherigen Regeln über Maklerprovisionen honoriert bei erfolgreicher Vermittlung. Die Professionalität schreitet voran, denn Verbraucher werden nur gut ausgebildeten, kenntnisreichen und erfahrenen Maklern und solchen mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot ihr Vertrauen schenken.

Ich danke allen Käufern meines Buches für die sehr gute Aufnahme des Buches in der Branche, die positiven Rezensionen, die ermutigenden Kritiken und die Verbesserungsvorschläge, denen ich gern nachgekommen bin. Viele Menschen haben Kontakt mit mir aufgenommen und konnten von den Informationen im persönlichen Gespräch profitieren, in zahlreichen Telefonaten und E-Mails ein Problem lösen oder private oder geschäftliche Vorgänge positiv abschließen. Für Teilnehmer an den Lehrgängen zum Immobilienmakler (IHK) oder in letzter Zeit auch für Seminarteilnehmer zum Immobilienfachwirt und Immobilienkaufmann (fast nur online) und den vorgeschriebenen Weiterbildungsmaßnahmen war mein Buch eine wertvolle Ergänzung zur Welt der Praxis.

Zu guter Letzt möchte ich eine Episode erzählen, deren Darstellung mir der Eigentümer des Anwesens gestattet hatte. Eines Tages im Frühsommer des Jahres 2019 erhielt ich eine E-Mail mit der Bitte um eine Auskunft, wie er denn den Verkauf seines Elternhauses abwickeln solle, insbesondere der Preis war die zentrale Frage – was sonst... Das Haus steht in einer westfälischen Großstadt in dem vielleicht besten Wohnviertel dieser Stadt aus der Gründerzeit, genauer der Jugendstilzeit, Baujahr 1908 und stilistisch nicht verändert. Es lag ihm eine Einschätzung in Briefform eines bundesweit tätigen Maklernetzwerkes vor,

das bekannt ist für hochwertige, hochpreisige Immobilien: 2,4 Millionen Euro. Außerdem gab es eine Bewertung einer Bekannten aus dem Golfclub in Höhe von etwa 2,2 Millionen Euro. Der Eigentümer bat mich, das zu prüfen. Da ich ohnehin in der Gegend zu tun hatte und auch einem Bekannten in der Nähe dieses Hauses einen kurzen Besuch abstatten wollte (die Welt ist klein...), fuhr ich zum Haus. Nach einer intensiven Begehung und einem gemütlichen, fröhlichen Plausch bei Kaffee und Torte hatte ich leise Zweifel an den Ergebnissen beider Einschätzungen der Makler. Zu Hause bewertete ich das Anwesen sachverständig konservativ mit 2,1 Millionen Euro, zumal einige Modernisierungen notwendig waren. Kurz bevor ich ging, zeigte mir der Eigentümer noch ein sehr gefälliges Inserat in der regionalen Zeitung. Sehr schön aufgemacht, gute Fotos, platziert auf der Fußleiste über die gesamte Seitenbreite – auch der Text war gefühlvoll und wenig technisch. Ich fragte den Eigentümer, ob das Haus im Internet zu sehen sei, denn das dort vorhandene Angebot in der Stadt und der nahen Region endete beim teuersten Haus im US-Südstaatenstil mit einem Preis von 1,6 Millionen Euro, etwa 20 Kilometer nordöstlich in einer Kleinstadt, allerdings mit dreifach größerem Grundstück, jünger und saniert. „Nein“, war die Antwort, „die Maklerin meint, dass die Interessenten für ein solch wertvolles Anwesen dort nicht zu finden seien.“ Ich entgegnete: „Ohne Internet werden Sie nicht weit kommen. Niemand in der Region oder in der Stadt wird so viel Geld hinlegen – wenn es überhaupt jemanden gibt, der hier ein solch teures Haus sucht. Zwar finden 80 Prozent der Käufer ihr neues Haus in der Region. Aber es kommt auf die anderen 20 Prozent an, die Sie ohne Internet nicht finden werden. Dann haben Sie 100 Prozent der Interessenten erreicht.“ Er würde die Maklerin schon davon überzeugen, denn meine Argumente pro Internet seien

plausibel. Ungefähr sechs oder acht Wochen später rief der Eigentümer an: „Besten Dank für Ihren wertvollen Hinweis mit dem Internet – ich habe meine Maklerin überzeugen können. Es haben sich mehrere Interessenten gemeldet, drei davon wollten es kaufen und haben sich überboten. Wir haben es für 2,8 Millionen Euro. Verkauft. Die Maklerin hat es abgewickelt“. Alle diese Interessenten kamen von weit her und konnten das Zeitungsinserat nicht lesen.

Was ist die Moral von der Geschichte? Ohne guten Makler geht es nicht. Oder: kein Makler ist teurer als ein Makler. Mein Hinweis war entscheidend für die Erzielung eines Preises, der weitab jeder Schätzung lag. Dass dies ein herausragender Einzelfall ist, versteht sich von selbst.

In diesem Sinne, liebe Leserinnen und Leser, wünsche ich Ihnen viel Erfolg bei Ihren privaten Verkaufsbemühungen. Nutzen Sie das Fachwissen, die Erfahrungen und Verbindungen, die Netzwerke guter Immobilienfachleute. Vielleicht sehen Sie auch Makler jetzt mit anderen Augen oder nehmen nur die fähigsten. Nutzen Sie die Informationen in diesem Buch zur Mehrung Ihrer Kenntnisse und vielleicht auch für neue Erkenntnisse.

Im April 2021

Raimund Wurzel

Vorwort

Seit nunmehr 40 Jahren bin ich selbstständig im Immobiliengeschäft tätig, als Makler, Sachverständiger und Dozent. Ich habe Kunden umfänglich beraten und Immobilien vermittelt, Bauträger-Neubauprojekte verkauft und Projektierungen durchgeführt. Zudem habe ich selbst gebaut, die eigenen Neubauten verkauft und war beratend bei Finanzierungen und Immobilien-Konzeptentwicklungen tätig. Dabei habe ich festgestellt: In kaum einem anderen Geschäft scheint es so viele Vorurteile und Halbwahrheiten zu geben wie in der Immobilienbranche. Je nach persönlichen Erfahrungen und Gesprächen mit Notaren, Anwälten, Maklern, Nachbarn, guten Freunden, selbst ernannten Fachleuten und „Experten“ (auch in den einschlägigen Fernsehsendungen in den privaten Programmen und den Ratgebersendungen im öffentlich-rechtlichen Bereich) werden Meinungen geprägt, die sehr oft an objektiven Sachverhalten und einem sich daraus ergebenden sinnvollen Verhalten vorbeigehen – und viel Geld kosten können. Sie verursachen oftmals auch Verdruss und schaffen zusätzliche Unsicherheiten. Manches Mal bleibt der sogenannte „gesunde Menschenverstand“ auf der Strecke.

Wenn ich Freunden und Bekannten, Kolleginnen und Kollegen meine täglichen Erlebnisse erzähle, bekomme ich häufig zu hören: „Da könntest Du ja ein Buch schreiben!“

Seit etwa 30 Jahren habe ich vielen Menschen, die im Maklergeschäft tätig sind oder waren, bei Einzelproblemen im Immobilienverkauf geholfen. Seit knapp 25 Jahren bilde ich überwiegend Immobilienmakler zum Erreichen des IHK-Zertifikats aus. In vielen Fällen coache und berate ich Makler beim Aufbau des eigenen Maklerunternehmens und beim Einstieg in das professionelle Maklergeschäft. Mit Erstaunen und Entsetzen stelle ich immer wieder fest, wie wenig Fachwissen in der Branche vorhanden ist, in einer Branche, die davon lebt, Menschen in ihren Immobilienangelegenheiten zu helfen und zu beraten.

Weil dies so ist, wollen die meisten Eigentümer und Interessenten Immobilientransaktionen ohne fachliche Beratung und Begleitung selbst durchführen. Sie machen dann entscheidende Fehler.

Der einzige Beruf, der das Thema „Immobilie“ fachlich umfassend in all seinen Facetten erfasst und der dann angemessen beraten kann, ist der kenntnisreiche Makler. Die Bank kann über Finanzierungen fachlich ordentlich beraten, der Anwalt betreut den juristischen Bereich, der Notar darf nicht parteilich beraten, sondern darf nur dafür sorgen, dass die getroffenen Vereinbarungen auch korrekt und durchführbar sind. Der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist fit in steuerlichen Angelegenheiten. Der einzige Beruf, der darüber hinaus auch die wirtschaftliche Seite der Immobilie in Bezug auf die jeweilige persönliche Situation im Griff haben kann und muss, sozusagen die „eierlegende Wollmilchsau, auf der man auch reiten kann“, ist der umfassend ausgebildete Immobilienspezialist, der Makler eben.

In Verbrauchervorträgen von Immobilienmaklern in ganz Deutschland konnte ich feststellen, dass es ein enor-

mes Unwissen beim Thema „Immobilienverkauf“ gibt. Auch herrscht großes Misstrauen gegenüber Maklern, weil jeder mit seiner Volljährigkeit und ohne Ausbildung in diesem Beruf tätig werden kann. Hier ist meines Erachtens nicht zuletzt der Gesetzgeber gefragt. Das wirtschaftliche Vermögen der Menschen ist durchaus schützenswert. Einige neue Vorschriften tragen dem bereits Rechnung, etwa im Bereich der Immobilienfinanzierung (zum Beispiel die Wohnimmobilienkreditrichtlinie) und in den Vorschriften der §§ 34a bis i der Gewerbeordnung, wonach Angehörige der Berufe im Finanzdienstleistungssektor ihre Sachkunde nachweisen müssen – mit Ausnahme des § 34c Gewerbeordnung (Makler, Bauträger und Baubetreuer). Der Gesetzgeber tut sich aber hier weiterhin schwer, obwohl die Branche seit Jahrzehnten auf eine Pflichtausbildung in diesem Bereich drängt.

Dieses Buch habe ich geschrieben, weil immer noch etwa 40 bis 60 % der Immobilienverkäufer ihre Immobilie privat verkaufen möchten. Es ist das erste Buch in seiner Art, das sich umfangreich sowohl mit den Zahlen, Daten und Fakten als auch mit den unterschiedlichen psychologischen Aspekten und persönlichen Gegebenheiten auf der Seite der Verkäufer und der möglichen Käufer beschäftigt. Ich möchte private Eigentümer, die auch gern ohne professionelle Hilfe ihre Immobilie verkaufen möchten, dabei unterstützen, alles richtig zu machen, um das beste Ergebnis zu erzielen.

Dazu waren mir nicht nur präzise Schilderungen der Abläufe und drastische Beispiele aus der Wirklichkeit wichtig, sondern auch Veranschaulichungen mit Hilfe von Formularen. Hilfestellung biete ich auch gern persönlich. Sprechen Sie mich direkt an, am besten per E-Mail. Entweder kann ich selbst helfen oder Sie an Fachleute oder Fachinstitutionen verweisen. Die Formulare stehen im Down-

loadbereich auf meiner Homepage www.radix-training.de zur freien Verfügung.

Menschen, die es sich nicht zutrauen oder schlicht keine Zeit und wenig Möglichkeiten haben, den Immobilienverkauf selbst in die Hand zu nehmen, gebe ich in Kap.9 umfangreiche Hinweise im Umgang mit Maklern.

Insofern ist dieses Buch auch eine sinnstiftende und lesenswerte Lektüre für Makler.

Sie wissen jetzt, was die Eigentümer und privaten Immobilienanbieter wissen und welche Schlussfolgerungen daraus zu ziehen sind. Möge es ein Buch sein, das zur Professionalität des Immobilienverkaufs beiträgt.

Lange habe ich gezögert, ein solches Buch zu schreiben. Immer wenn ich Seminare gab oder Vorträge hielt, hieß es aus der Branche: „Wollen Sie alle Geheimnisse verraten? Sie ziehen doch Wettbewerb heran und schaden damit Ihrem eigenen Geschäft! Sie machen die Eigentümer schlau und nehmen der Maklerbranche Geschäft weg!“

Meine Erfahrung ist komplett gegenteilig: Wenn es mehr Makler gibt, die professionell arbeiten, werden die Menschen mehr Vertrauen in die Branche haben. Und wenn die Menschen wissen, wie komplex der Vorgang eines guten Immobilienverkaufs ist, werden die Menschen die Arbeit der Makler mehr schätzen und achten.

Ich danke in Summe zahlreichen Mitgliedern und Freundinnen und Freunden aus dem Verband GSA German Speakers Association. Ihre vielen Beispiele haben in mir den Impuls gesetzt, das Projekt Buch anzugehen und geholfen, die Verbindung zu einem der besten Fachbuchverlage zu finden. Ich danke meinem Lektor, Herrn Guido Notthoff, der sich sofort für dieses Projekt begeistern ließ.

Herzlichen Dank an meinen Freund und Impulsgeber Steve Kroeger aus Hamburg, der mich begeisterte, den Kilimandscharo zu besteigen und mich motivierte, mein

persönliches Ziel, meinen persönlichen Gipfel zu erreichen. Dieses Buch ist im übertragenen Sinn mein persönlicher Kilimandscharo.

Zum Ziel motivierte mich auch Ute Flockenhaus, der ich erstmals bei einem kurzen Buch-Workshop bei meiner ersten GSA-Convention in München und bei ihrem eintägigen Buch-Seminar in Bremen begegnete, in dem mir erstmals die Feinheiten eines solchen Projektes näher gebracht wurden.

Beim GSA-Buchworkshop habe ich auch meine liebe Freundin Karen Christine Angermeyer kennengelernt, die zahlreiche tolle Kinderbücher schrieb und vor einiger Zeit auch ihren eigenen Verlag „Sorriso“ gründete. Ihr sandte ich mein erstes Kapitel. Sie gab es ihrem Lebenspartner zum Lesen – zu meiner Überraschung ein Makler. So kam sowohl von literaturfachlicher Seite als auch aus immobilienfachlicher Ecke die Ermutigung: „Mach genau so weiter!“

Danke auch an Herrn Dieter Sonnenholzer, Vorsitzender des Bundesverbandes ausgebildeter Trainer und Berater (BaTB), der mir meine erste Veröffentlichung, sozusagen den „Buch-Probelauf“, als Mitautor des Buches „BaTB Vertriebsexperten“ ermöglichte. Zu diesem Werk schrieb ich den Beitrag „Immobilien verkaufen – die Königsdisziplin des Verkaufs... – Der Immobilienmarkt – der Markt der 1000 Märkte“.

Mein Dank gilt auch allen meinen Geschäftspartnern sowie Maklerinnen und Maklern in dem von mir gegründeten Maklernetzwerk DIV Deutscher Immobilienberater-Verband, den vielen außerordentlich kompetenten Kolleginnen und Kollegen, die ich über Werner Berghaus vom „Immobilienprofi“ im CompetenceClub kennenlernen durfte, zahlreichen Profi-Maklern aller Sparten innerhalb und außerhalb des IVD, zahlreichen Dozenten und Fach-

leuten angrenzender Branchen und selbstverständlich meinen Kunden und Seminarteilnehmern.

Ganz ausdrücklich möchte ich mich bei einem lieben Freund noch einmal posthum bedanken, dem leider zu früh verstorbenen Dr. Jochen Sommer. Er hat mit seiner Entwicklung des Konzeptes „Makeln21“ und seinem Buch „Der 4-Tage-Firmenscan“ Meilensteine für ein beispielgebendes betriebswirtschaftliches und allumfassendes Maklerkonzept geschaffen. In vielen langen Gesprächen über Jahre haben wir uns immer wieder ausgetauscht und viele Gemeinsamkeiten im Maklergeschäft entdeckt und erarbeitet. Es war für uns beide immer eine große Bereicherung. Das Konzept „Makeln21“ wird fortgesetzt durch Werner Berghaus, Köln, Herausgeber der Zeitschrift „Immobilienprofi“. Es wird die Maklerbranche weiter positiv prägen. Zum Nutzen der Kunden.

Die übergroße Fülle der Informationen und Meinungen sind in diesem Buch konzentriert zusammengefließen.

Ich wünsche Ihnen – ob Sie privater Eigentümer sind oder werden möchten, oder auch als Makler tätig sind – viel Freude und gehaltvolle Erkenntnisse beim Lesen und ein gutes Ergebnis beim Befolgen der vielen Tipps. Es wird Ihnen bei Ihrem privaten Vorhaben, Ihre Immobilie bestens zu verkaufen, helfen – oder auch ohne Verkauf bei Ihrem Immobilien-Engagement Nutzen bringen.

Raimund Wurzel

Inhaltsverzeichnis

1	Sechs Richtige – so gewinnen Sie immer!	1
1.1	Die erste Richtige: Planung	2
1.2	Die zweite Richtige: realistische Darstellung	5
1.3	Die dritte Richtige: vernünftige Preisvorstellung	11
1.4	Die vierte Richtige: vollständige Dokumente	21
1.4.1	Wichtigstes Dokument: Grundbuchauszug	21
1.4.2	Nächstes Dokument: Auszug aus dem Baulastenverzeichnis	24
1.4.3	Lageplan oder Flurkarte	25
1.4.4	Baugenehmigung und Baubeschreibung	26
1.4.4.1	Baubeschreibung	27
1.4.4.2	Bauzeichnungen	28
1.4.5	Berechnungen der Wohnfläche, des umbauten Raumes und der Brutto- Grundfläche	28
1.4.5.1	Besonderheiten bei Wohnungseigentum oder gewerblichem Teileigentum	35
1.4.6	Versicherungsnachweis	37
1.4.7	Grundsteuerbescheid der Gemeinde	39
1.4.8	Energieausweis	40

1.4.9	Reparaturen, Renovierungen, Sanierungen und Modernisierungen	41
1.4.10	Besonderheiten beim Verkauf eines unbebauten Grundstücks	43
1.4.11	Altlasten, Baumkataster, Bodendenkmal, Bombenfunde, alte Munition . . .	45
1.4.12	Besonderheit für bebaute, aber „übergroße“ Grundstücke	48
1.4.13	Besonderheiten bei vermieteten Gebäuden oder Wohnungen	49
1.4.14	Steuerliche Hinweise	50
1.4.15	Erschließungskosten	51
1.5	Die fünfte Richtige: Erreichbarkeit	53
1.6	Die sechste Richtige: gutes Zeitmanagement	55
	Literatur.	59
2	Machen Sie es wie die Profis!	61
2.1	Machen Sie einen Plan – abhängig vom Verkaufsgrund	63
2.2	Es gibt immer einen Grund	64
2.2.1	Aus eins mach zwei	66
2.2.2	Hilfe ich habe geerbt – was tun?	71
2.2.3	Wirtschaftlicher Abstieg – Insolvenz – die Bank will das Geld zurück.	76
2.2.4	Neuer Arbeitsplatz – neue Liebe – neues Heim – Familienzuwachs. . .	85
2.2.5	Haus zu groß – Pflegefall – Was ist zu tun?	91
3	Finden Sie den richtigen Preis	105
3.1	Prägnante Beispiele von Persönlichkeitsstrukturen	106
3.2	Sonderbares und Exotisches – der „merkantile Minderwert“	145
	Literatur.	152
4	Bieten Sie Ihre Immobilie wirkungsvoll an	153
4.1	Vorbereitung.	153
4.2	Legen Sie die Zielgruppe fest	163

4.3	Sog statt Druck.	165
4.4	Es muss nicht immer Homestaging sein – zeigen Sie Ihre Immobilie von der Schokoladenseite	182
4.5	Zielgruppenansprache	188
	Literatur.	189
5	Exposé und Präsentation: Schnittpunkt auf dem Weg zum Käufer	191
6	Marketing – Ihre Immobilie wird öffentlich	231
6.1	Marketing – was ist das und warum ist das wichtig?	233
6.1.1	Nachbarschaftsbriefe	236
6.1.2	Flyer.	237
6.1.3	Verkaufsschilder.	239
6.1.4	Inserate.	242
6.1.5	Internet.	243
6.1.6	Öffentliche Besichtigungen	245
6.2	Erster Kontakt: Blind Date mit Vorspiel am Telefon	247
7	Let’s begin with the show! – die Immobilien- präsentation.	257
7.1	Grundgedanken	257
7.2	Drehbuch und Regieanweisung	267
7.2.1	Der erste Eindruck ist nicht wiederholbar	268
7.2.2	Seien Sie anwesend!	271
7.2.3	Der Umgang mit Interessenten	271
7.2.4	Was verbleibt im Haus? – das Zubehör	277
7.2.5	Jetzt wird es ernst: Preisverhandlungen.	278
7.2.6	Wenn Interessenten zum Problem werden	284
7.2.7	Einigung und weiterer Ablauf	285
8	Krönung all Ihrer Bemühungen – der Kaufvertrag	289
9	Nachtrag: Oder doch lieber zum Profi?	349
9.1	Kompetenzen – die drei wichtigsten Fähigkeiten.	352

9.2	Immobilienmakler als Partner des Verbrauchers . . .	353
9.2.1	Immobilienberater als neues Berufsbild . . .	354
9.2.2	Honorar statt Provision	355
9.3	Maklerstrukturen in Deutschland.	360
9.4	Wie und von wem wird ein Makler beauftragt?. . .	366
9.4.1	Was bedeutet „Nachweis der Gelegen- heit zum Abschluss eines Vertrages“?	370
9.4.2	Was bedeutet „Vermittlung eines Vertrages“?.	375
9.4.3	Was sind „aufschiebende Bedingungen“?.	376
9.4.4	Was sind Aufwendungen, die ersetzt werden können?	376
9.4.5	Was bedeutet: „den Umständen nach“?.	378
9.5	Das neue Maklerrecht für Verbraucher... das Bestellerprinzip „light“?	381
9.6	Das „Gesetz über die Verteilung der Makler- kosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“	382
9.7	Jeder macht was er will, keiner was er soll, aber alle machen mit...	390
9.8	Wie finde ich jetzt den richtigen Makler für den Verkauf bzw. die Vermietung meiner Immobilie?	400
9.8.1	Sie werden jetzt Chef.	403
9.8.2	Zehn Grundsätze des Immobilienver- band Deutschland (IVD)	405
9.8.3	Letzter Filter: der Marketingplan.	409
9.8.4	Vertragstypen	411
9.8.4.1	Allgemeinauftrag	412
9.8.4.2	Einfacher Alleinauftrag.	414
9.8.4.3	Qualifizierter Alleinauftrag.	415
9.8.4.4	Mein eigener Vertrags- entwurf: Verkaufs-/Marketingauftrag	417
9.8.4.5	Haben Sie jetzt einen sogenannten „Vertragskater“?.	434
	Literatur.	437

Über den Autor



Raimund Wurzel, Jahrgang 1950, wohnt in Seligenstadt am Main.

Seit 1977 lebt und erlebt er die Praxis als Immobilienmakler und -berater mit Leidenschaft und Hingabe. Er liebt es, seine Erfahrungen, sein gesamtes

Know-how und das in den Jahren gewachsene, enorme Fachwissen und seine vielfältigen Erfahrungen einzusetzen, um die Kunden, die Immobilien verkaufen und kaufen, bestens und mit Gewinn für alle Beteiligten zu beraten.

Durch seine Tätigkeit als Dozent an öffentlichen und privaten Ausbildungsinstituten und als Trainer und Coach sowie in zahlreichen Vorträgen vor Fachpublikum oder in privaten Vortragsveranstaltungen gibt er dies an Jüngere, am Immobiliengeschäft interessierte und darin Tätige weiter.

Seit 1995 unterrichtet er Immobilienmakler, seit geraumer Zeit auch Verwalter und Immobilienbewerter. Er

verknüpft als einer der wenigen Trainer das immobilienwirtschaftliche Wissen mit dem praktischen Können.

Mit seinem breiten Wissen und seiner jahrzehntelangen Berufs- und Lebenserfahrung gehört er zu einer sehr seltenen Spezies, zu der kleinen Hand voll an Ausbildern und Trainern in Deutschland mit einer derart ausnahmslos hohen Qualifikation.

Als gelernter Hotelkaufmann hat er begriffen, was Dienstleistung bedeutet und wie er Menschen begegnen muss, ihre Wünsche und Bedürfnisse zu erkennen und zu erfüllen.

Stationen und Tätigkeiten:

- als Immobilienmakler,
- Sachverständiger für Immobilienbewertungen
- Vermögensberater,
- Leitungsfunktionen in Maklernetzwerken und Bauträgertätigkeit.

Ausbildungen zum

- Sachverständigen für Immobilienbewertungen (VWA Kiel)
- Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)
- Immobilienmediator (DIA)

Dazu hat er sich selbst zur ständigen Weiterbildung in vielen Facetten der Immobilienwirtschaft, der Unternehmensführung, Persönlichkeitsentwicklung, Motivation und Marketing verpflichtet.

Insbesondere ist er auf Existenzgründungen spezialisiert. Hierzu befähigt ihn, dass er in seiner Laufbahn immer selbstständig gearbeitet hat, lange Jahre als Handelsvertreter

oder als Franchisenehmer. Er hat aus den gesammelten intensiven Erfahrungen – auch mit internationalen Netzwerken – im Jahr 2008 einen Verbund selbstständiger Maklerunternehmen gegründet, das Maklernetzwerk DIV Deutscher ImmobilienberaterVerbund.

Seine Überzeugung als erfahrener Ausbilder, Unternehmensgründer und ständiger Begleiter von aktiven Maklern ist, dass gerade für Angehörige seines Berufsstandes der Elfenbeinturm die schlechteste Immobilie ist.

Formulare und Muster-Berechnungen aus diesem Buch können Sie von seiner Homepage herunterladen: www.radix-training.de

Wenn Sie Fragen haben zu Ihrem privaten Immobilienverkauf oder zu Immobilienmaklern können Sie schreiben unter wurzel@radix-training.com oder per Brief an die Büroadresse: Raimund Wurzel, radix-Training, Kurt-Blaum-Platz 1, 63450 Hanau.



1

Sechs Richtige – so gewinnen Sie immer!

„Das nächste Mal tippe ich andere Zahlen!“

Sicher haben Sie schon einmal Lotto gespielt und vergebens auf den Sechser mit Zusatzzahl gewartet. Wieder nichts! Oder doch? Zwei Richtige mit Zusatzzahl sind schon mal drin, drei Richtige, vier Richtige. Das ist ja mal was! Den Einsatz wieder rausgeholt. Der Reiz bleibt. Na ja, das nächste Mal. Die Hoffnung stirbt zuletzt.

Der Einsatz beim Lotto ist überschaubar, vor Spielsucht wird sowieso gewarnt. Das Risiko liegt im zweistelligen Eurobereich. Meistens zahlen Sie in bar. Sie sehen und fühlen den Einsatz körperlich. Die Scheine knistern, das Kleingeld klimpert.

Ab und zu spiele ich auch mal Lotto. Immer dann, wenn ich mit dem ICE zu Vorträgen oder Seminaren fahre, gehe ich am Bahnhofsbuchladen vorbei. Ein Buch ist immer drin und direkt daneben lockt die Lottokasse. Das Ganze geschieht ungeplant, aus der Situation heraus, je nach Laune wird der QuickTipp angesteuert. Da brauche ich nicht lange nachzudenken. Wenn ich nicht gewinne, waren es nicht meine Zahlen. Ich kann die Schuld auf den Computer schieben.

In meiner jahrzehntelangen beruflichen Praxis habe ich es immer wieder erlebt, dass sich der Vorgang des Immobilienverkaufs bei Privatleuten ähnlich abspielt. Mit zwei wesentlichen Unterschieden – und daraus erheblichen Konsequenzen:

Beim Immobilienverkauf stehen meistens fünf- bis siebenstellige Euro-Beträge zur Disposition.

Eine Wiederholung des Vorgangs ist nie mehr möglich, wenn es einmal schiefgegangen ist. Das bedeutet: Der erste Schuss muss sitzen! Es gibt keine Chance für einen zweiten!

Das ist kein oberflächliches Gerede. Man macht es nicht mal so im Vorbeigehen und nebenbei, sondern es ist äußerst anspruchsvoll und verlangt höchste Präzision im Vorgehen und die Beachtung auch kleinster, unbedeutend erscheinender Dinge.

In diesem ersten Kapitel möchte ich Ihnen einen Überblick verschaffen. In den weiteren sieben Kapiteln werden alle Vorgänge stark verfeinert dargestellt. Sie erhalten viele Tipps und Hinweise für hoch professionelles Vorgehen.

Und in den Geschichten aus der Wirklichkeit, die ich tatsächlich erlebt habe, können Sie beispielhaft erkennen, wie Umstände zu lösen sind oder wie Sie es lieber nicht machen sollten...

1.1 Die erste Richtige: Planung

Auch Edmund Hillary ist nicht per Zufall auf dem Gipfel des Mount Everest gelandet. Er ging nicht eines Morgens einfach spazieren und war am Ende des Spaziergangs ganz überrascht, wo er sich befand. Nach dem Motto: „Hoppla, wo bin ich denn hier gelandet, das ist also der Gipfel?“ wird er kaum gehandelt haben. Der Expedition auf den höchsten Berg der Welt ging eine sehr intensive, präzise, jahrelange Planung voraus. Der Erfolg machte ihn weltberühmt – und den Sherpa **Tenzing Norgay** dazu.

Sicherlich planen Sie auch Ihren nächsten Urlaub – und sei er noch so kurz. Auch Ihr nächster Besuch im Theater oder bei Verwandten ist meistens geplant, selten spontan.

Sie treffen Vorbereitungen, stimmen sich ein, machen sich hübsch, ziehen sich gut an, informieren sich über den Weg, die Fahrtstrecke, Sehenswürdigkeiten auf der Route, das Theaterstück, die Vorstellung. Sie informieren sich darüber, wo Sie auf der Fahrt Rast machen, loten Übernachtungsmöglichkeiten aus, schauen, wo Sie nach der Vorstellung einkehren, um den Abend würdig und stimmungsvoll abzuschließen. Ihre Verwandten sind informiert, Sie kaufen Geschenke oder andere Mitbringsel, Sie planen die Zeit des Abschieds. Bis ins Kleinste. Und das alles ist völlig normal – so normal, dass es einem gar nicht mehr bewusst wird.

Ich erlebe es oft, dass sich beim Immobilienverkauf, also bei einem deutlich größeren und umfangreicheren Vorhaben, die Betroffenen nur höchst unvollständig Gedanken zur Planung, zum Vorgehen, zum Ablauf und zu den Risiken machen. Ich habe den Eindruck, das geschieht bestenfalls nebenbei. Dabei ist es in den meisten Fällen existenziell wichtig. Häufig steht das gesamte Familienvermögen auf dem Spiel. Man verkauft nicht einfach so eine Immobilie. Es gibt immer einen sehr gewichtigen Grund.

Machen Sie sich also bitte intensiv Gedanken über den Verlauf des Verkaufsvorgangs, bevor Sie mit dem Angebot an den Markt gehen. Vermeiden Sie, einfach „einen Versuch“ zu starten („Mal sehen, was dabei herauskommt.“). Es handelt sich schließlich um Ihr oftmals einziges Vermögen, das Sie mit harter Arbeit, Blut, Schweiß und Tränen erbaut oder mit Ihrem gesparten oder ererbten Geld erworben haben. Oder es ist das Erbe, das Ihre Vorfahren hart erarbeitet und durch viele Krisen und Kriege gebracht haben.

Sie sehen: Das Vorhaben „Immobilienverkauf“ ist ein hoch emotionaler Vorgang. Es ist nicht „nur“ ein Umzug von A nach B, eine Vermögensumschichtung oder ein Vermögensaufbau. Es ist ein Vorhaben von großer finanzieller

bzw. wirtschaftlicher, manchmal existenzieller Tragweite für Sie und Ihre Familie. Ihre Immobilie ist schlicht und ergreifend das wirtschaftlich wertvollste Gut, das Ihnen gehört.

Planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie richtig und stellen Sie sich zunächst folgende wichtige Fragen:

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setze ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Machen Sie so etwas wie ein Brainstorming – zusammen mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner und auch Ihren Kindern (auch die wollen und sollen mitreden). Schreiben Sie zu jedem Punkt Ihre Gedanken auf, holen Sie die Akten aus dem Schrank, ordnen Sie Ihre Dokumente.

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann haben Sie schon einen groben Überblick, wie der Ablauf aussehen soll. In den folgenden Kapiteln werden Sie lernen und erfahren, welche Antworten Sie für sich speziell geben können.

Jede Immobilie, jeder Verkaufsvorgang ist anders – genauso unterschiedlich wie die Menschen, die sie besitzen oder erwerben wollen.

Verallgemeinerungen sind gerade im Immobiliengeschäft untauglich. Daher ist dies die einzige Verallgemeinerung.

1.2 Die zweite Richtige: realistische Darstellung

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie viel investiert: Sie haben renoviert, um Ihr Heim für sich und Ihre Lieben geschmackvoll, stilvoll und gemütlich zu gestalten. Ihr Haus, Ihre Wohnung haben Sie ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack ausgestattet und eingerichtet. Sie haben die Haustechnik auf Vordermann gebracht. Sie haben wertvolle Dinge eingebaut: einen offenen Kamin oder Kachelofen. Ihre Einbauküche entspricht den modernsten technischen Anforderungen. Sie ist schick und elegant, gar eine Markenküche, sie ist Ihnen wie auf den Leib geschneidert. Aus einer Kochnische oder der typischen platzsparenden Einbauküche nach dem Muster der sogenannten „Frankfurter Küche“ aus den Zwanzigerjahren des vorigen Jahrhunderts haben Sie eine Wohnküche gestaltet. Sie können Ihre Familie, Freunde und Verwandte aufs Beste bewirten. Ihre Kochkunst hat sich gerade durch diese schöne neue Küche deutlich gebessert und Sie haben endlich wieder Spaß am Kochen. Kurz: Ihr Herz hängt daran. Schließlich ist die Küche der Mittelpunkt. Gerade bei Festen und Feiern ist die Küche der meistbesuchte Platz. Hier kommen Leib und Seele und die Menschen zusammen, die Ihnen am Herzen liegen.

Oder Sie haben Ihr Domizil gründlich renoviert, entweder als Sie es erwarben oder von Ihren Eltern erbten. Sie haben das Bad erneuert und dabei die besten Fliesen und schönsten Sanitärobjekte genommen. Vielleicht haben Sie es auch sehr exklusiv von einem Unternehmen gestalten lassen, das sich auf Bäder spezialisiert hat und Ihnen Ihr persönliches Wellness-Center aus einem Guss neu herstellte, mit allen Sanitärelementen, Elektrik und Elektronik, den

Installationen und den Sanitäreinrichtungen mit Whirlpool, Dampfdusche, Sauna, Solarium und Massagebank.

Den Schlafbereich haben Sie auch sehr persönlich und nach Ihren Vorlieben eingerichtet und eine separate Ankleide geschaffen, eine Schminkecke und begehbbare Schränke sind eingebaut. Die Kinderzimmer durften sich Ihre Kleinen auch selbst gestalten. Es sollte an nichts fehlen. Ihr Arbeitszimmer ist zweckmäßig und nüchtern, ein Gästezimmer ist einfach und gemütlich. Im Keller der Hobbyraum; die Kellerbar ist mittlerweile out. Dort können jetzt Ihre Kids ungestört toben.

Und erst der Wohn- und Essbereich – der repräsentative Raum, der Raum für die Familie und Ihren Besuch, in den Sie sich nach getaner Arbeit zum Lesen, Plauschen, Fernsehen und Spielen zurückziehen, wo Sie Ihre Gäste und Freunde empfangen. Mit dem Blick durch die breiten Fenster in den gepflegten Garten oder von der Terrasse der Penthouse-Wohnung über die ganze Stadt, am gemütlichen Kachelofen mit Sitzbank oder am prasselnden Kaminfeuer bei einem Glas Rotwein. Hier sind Sie zu Hause, hier fühlen Sie sich wohl. Sie sind stolz auf das, was Sie geschaffen haben.

Oder Sie haben sich an eine „alte Hütte“ herangetraut, an ein altes Fachwerkhaus, einen Kotten (so nennt man die kleinen Bauernhäuser auf dem Lande in Westfalen), eine ehemalige Hofstelle, ein ehemaliges Bauerngehöft, einen stilvollen Altbau aus der Gründerzeit oder aus den Dreißigerjahren, der noch mit Muße und handwerklich-künstlerischem Anspruch erstellt wurde und Geschichten erzählen kann. Ihr Ehrgeiz war es, dieses Gebäude wieder zum Leben zu erwecken. Sie haben mit dem Denkmalschutz gestritten, mit Handwerkern verhandelt, den Architekten ausgetauscht, das Bauamt überzeugt. Sie haben Ihren Zeitplan völlig aus den Augen verloren, gutem Geld