



Raimund Wurzel

# Privat Immobilien verkaufen



In acht Schritten zum erfolgreichen  
Notartermin



Mit  
Übersichten zum  
Gebäudeenergie-  
gesetz und zum  
Teilverkauf

SACHBUCH



Springer

# Privat Immobilien verkaufen

Raimund Wurzel

# Privat Immobilien verkaufen

In acht Schritten zum  
erfolgreichen Notartermin

3. Auflage

 Springer

Raimund Würzel  
Seligenstadt, Deutschland

ISBN 978-3-658-45492-0      ISBN 978-3-658-45493-7 (eBook)  
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-45493-7>

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

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2018, 2021, 2024

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 jede Person benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des/der jeweiligen Zeicheninhaber\*in sind zu beachten.

Der Verlag, die Autor\*innen und die Herausgeber\*innen gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autor\*innen oder die Herausgeber\*innen 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

Wenn Sie dieses Produkt entsorgen, geben Sie das Papier bitte zum Recycling.

# Vorwort zur dritten Auflage

## **Zeitenwende in der Immobilienwirtschaft – oder zurück auf Normal ...?**

Jetzt ist es wieder etwa drei Jahre her, seit ich die zweite überarbeitete Auflage veröffentlichte. Im April 2021 sah alles noch sehr gut aus mit der Immobilienwirtschaft und dem Verkauf von Immobilien. Niedrige Zinsen, steigende Preise, steigende Mieten, steigende Erträge, überproportionale Wertzuwächse, viele Neubauten – Wohn- und Gewerbegebäude, steigende Hoffnungen und das allgemeine Gefühl: es geht so fröhlich, gewinnbringend und zuversichtlich weiter ...

Die Käufer konnten über etwa sechs bis sieben Jahre lang wählen zwischen 0,75 % und 1,5 % Zinsen plus 3 % Tilgung. Dadurch konnten sich auch Menschen in den unteren Lohngruppen plötzlich Immobilien leisten mit wenig Eigenkapital, manchmal – je nach Stellung und Branche – auch komplett ohne Eigenkapital oder zu mehr als 100 % des Kaufpreises. Das war das Positive. Zinsfestschreibungen

## VI Vorwort zur dritten Auflage

zwischen 10 und 15 Jahren, in Einzelfällen 20 Jahre oder – ganz extrem – bis zur endgültigen Tilgung des Darlehens waren normal, hohe Tilgungen und Sondertilgungen waren normal, um mögliche Zinssteigerungen in der Zukunft zu kompensieren. Und wie man sieht: sie waren auch nötig.

Die Immobilienwirtschaft ist immer die wirtschaftliche Sparte mit den langsamsten Aktionen und Reaktionen, langen Planungszeiten, langen Genehmigungszeiten, langen Entscheidungszeiträumen und langen Herstellungsdauern. Also die Wirtschaft mit der langsamsten Geschwindigkeit und den trägsten Abläufen insgesamt.

Doch dann kam es dicke: erst Corona mit Lockdowns und monatelangen Stillständen in allen Bereichen der Wirtschaft und Kultur, des Lebens insgesamt. Dann der Ukraine-Krieg, den Putin angezettelt hat, als wir so langsam wieder aus Corona erwachten. Damit einhergehend die rasante Erhöhung der Energiekosten, die sich auf alle Produkte auswirkte, die Lieferprobleme in allen Bereichen des Konsums und der Investitionen.

Dies wirkte sich aus auf alle Preise und trieb die Inflation zeitweise in zweistellige Höhen.

Und dann kam unweigerlich der Hammer: Im Frühjahr 2022 mussten die Zentralbanken der USA und Europa die Zinsen erhöhen in schnellen, fast schon wöchentlichen Schritten und rasanten Steigerungen, um die sprunghaft steigende Inflation einzudämmen. Es war zwar vorauszu- sehen, dass die Minus-/Null-/Niedrigzinsphase irgendwann zu Ende gehen musste (ich erwähnte dies bereits vor drei Jahren im Vorwort zur zweiten Auflage), doch niemand erwartete es in dieser starken, schnellen und deutlichen Ausprägung.

Das Resultat: breite und tiefe Bremsspuren insbesondere in der Immobilienwirtschaft. Wer jetzt nicht Vorsorge betrieben hatte, musste leiden. Die Insolvenzen in Milliarden-

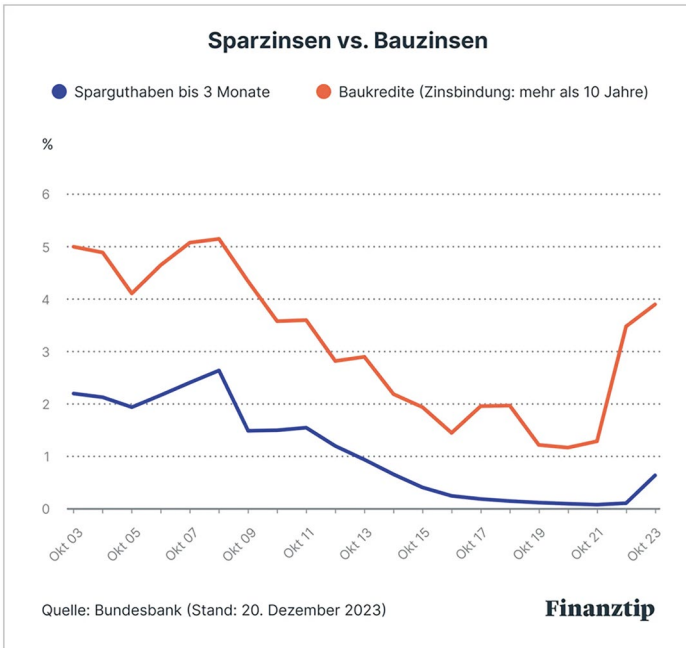
höhe der Benkos dieser Welt und ihrer verschachtelten Unternehmen, der Abenteurer und Glücksritter, die mit Niedrigzinsen spekulierten und fast ausschließlich kreditgetriebene Investitionen durchführten, sprechen Bände. Oder die Vorstände großer Unternehmen, oft auch Immobilien-Aktiengesellschaften, waren zu kurzfristig – dachten eher an Dividenden und Wertsteigerungen der Aktien, um die Anteilseigner zu befriedigen, als an die Nachhaltigkeit der Werte. Tausende Arbeitsplätze im Bau, im Immobilienmanagement und im Handel stehen auf dem Spiel oder fielen ganz weg, einhergehend mit einer mehrere Milliarden schweren Kapitalvernichtung durch die Abwertung der Immobilien, die Banken vornahmen. Da das alles täglich, fast schon stündlich den Medien zu entnehmen ist, muss ich hier keine weitere Aufzählung betreiben.

Jetzt wurde die Immobilienwirtschaft von der schnellsten Entwicklung heimgesucht, die es je in den letzten 50 Jahren gab. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien brach abrupt ein – bei Neubauten noch mehr als bei Gebrauchtsimmobilien, bei Gewerbeimmobilien noch drastischer. Die Halden wuchsen. Bauträger stellten Baustellen ein, Bauunternehmen und Handwerker mussten Stornierungen von Aufträgen registrieren, Käufer von Neubau-Häusern und Neubau-Eigentumswohnungen bangen um ihre eingezahlten Gelder.

Innerhalb weniger Monate erhöhte sich die Zahl der Angebote an Häusern und Wohnungen um 50 %, im Gewerbe um 75 % – auch von unbebauten Grundstücken, die sonst weggingen wie warme Semmeln. Die Umsätze verminderten sich je nach Region und Bundesland und Art der Immobilien um teilweise bis zu 50 %. Mit einer positiven Nebenwirkung: die spekulativen Verkäufe sind verschwunden.

## VIII Vorwort zur dritten Auflage

Durchschnittlich reduzierten sich die Stückzahlen der Transaktionen im Jahr 2022 um 16 %, von 1.025.000 auf 866.000, genauso verminderte sich der Geldumsatz von € 356,7 Mrd. auf € 301,1 Mrd. (Quelle: Immobilienmarktbericht Deutschland 2023 der Gutachterausschüsse in Deutschland). Resultat: Wertminderungen auf breiter Front. Das hat sich im Jahr 2023 fortgesetzt und ist im Jahr 2024-ff noch nicht zu Ende. Dies ergibt sich aus eigenem Erleben, da ich nach wie vor aktiv Immobilien vermittele und bewerte, als auch durch Nachfragen bei Wettbewerbern.

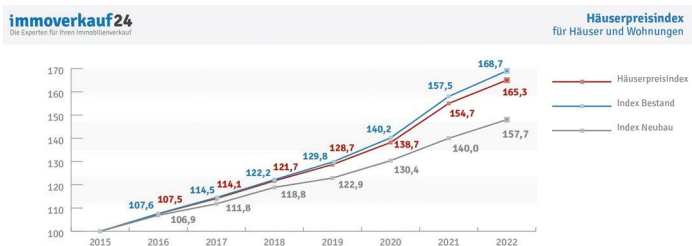


Infolgedessen reduzierten die Kreditinstitute die Beleihungslinien, was wiederum dazu führte, dass Wohnungsunternehmen durch die Minderbewertungen von mehreren Milliarden EURO in Schieflage gerieten, große Bestands-



halter wie z. B. die Vonovia. Die Spirale nach unten begann und hört noch nicht auf.

Aber: waren es tatsächlich echte „Wertminderungen“? War es nicht eine Anpassung an normale Verhältnisse wie vor der Niedrigzins-/Minuszins-Politik? In meinem ersten Kapitel beschreibe ich die Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte und erwähnte besonders die staatliche Interventionspolitik Anfang der 1990er-Jahre mit steuerlichen Regelungen der erhöhten Abschreibungen. Diese führten zu einer echten „Blase“ der Preise, die Mitte der 90er-Jahre platzte und zu Wertanpassungen führte bis zum Jahr 2010. Danach gab es eine Stagnation, die zur Belebung führte ab ca. 2015 mit erst zögerlichen, dann starken Zuwächsen.



Durch die Zinspolitik der EZB und der Fed gab es seitdem rasante Wertsteigerungen – es waren also „quasi-staatliche“ Eingriffe, eine weitreichende Folge der Finanzkrise der Jahre 2008/2009. Gleiche Ursache – gleiche Wirkung. Alarmrufe insbesondere der Deutschen Bundesbank, die vor Überbewertungen von Immobilien warnte, wurden geflissentlich überhört. Es kam, was kommen musste: eine unvermeidbare Marktberreinigung.

## Um es in Zahlen einfach zu verdeutlichen:

Für eine Immobilie, die im Jahr 2021 € 300.000,00 kostete, haben Käufer einen Zins von 1 % + 3 % Tilgung be-

## X Vorwort zur dritten Auflage

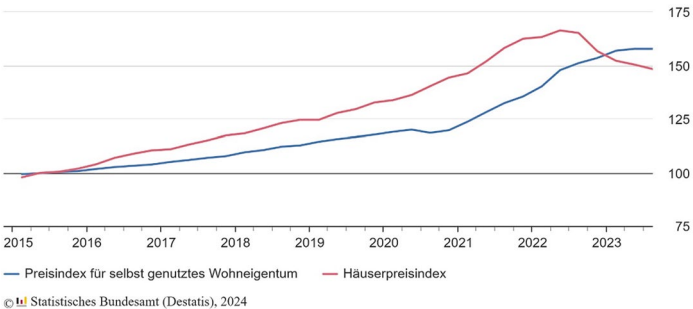
zahlt. Das sind 4 % Annuität = € 12.000,00 pro Jahr oder € 1000,00 pro Monat. Diesen Betrag konnten sich viele Leute leisten – es wurde gekauft wie verrückt.

Heute (Herbst 2024) zahlen Käufer einen Zins von etwa 3,5 % + 2 % Tilgung = 5,5 % = € 16.500,00 pro Jahr, oder monatlich € 1375,00. Ob der Zins in dieser Höhe auf längere Sicht bleibt, ist abzuwarten.

Der Preis der Immobilie bei diesem Rechenbeispiel müsste also um € 41.250,00 sinken, damit die gleichen Leute kaufen können, wie vorher – also um 13,75 %. Das ist die Tatsache, die durch tägliche Beispiele bestätigt wird. In meinen Bewertungen versus Preisvorstellungen der Verkäufer kommt dieses zutage – die erzielten Preise sind der Beweis: minus 15 %. Umgekehrt steigen die Brutto-Renditen, weil bei gleichbleibenden Mieten die Preise sinken – also zurück auf Normalmaß.

Um einen alten Witz zu strapazieren: Pessimisten sagen, es kann nur noch schlimmer werden, Optimisten sagen: ich bin optimistisch, dass es so kommt ...

Preisindex für selbst genutztes Wohneigentum und Häuserpreisindex  
2015 = 100



Die Lohnrunden der Jahre 2023 und 2024 in überwiegend 2-stelligen Prozentsätzen können diese höheren Annuitäten nicht aufholen, zumal sich die Preise aller Waren und Dienstleistungen auch erhöhten und weiter er-

höhen werden – und (wen wundert's?): die Betriebskosten der Immobilien. Ergo: die Sparzyklen verlängern sich – die Erhöhung der Einkommen werden sich erst zwei bis drei Jahre später auswirken, bis sie wieder auf die Immobilienpreise treffen, die erschwänglich sind. So wie in den Jahren 2010–2011 wird es in etwa im Jahr 2028 passieren – das ist eine Prognose, die ich mit den meisten Experten teile.

Das war der monetäre Zahlen-Daten-Fakten-Teil der Grobanalyse. Jetzt kommt der psychologische Teil, oder um eine Generalklausel in der Mediation zur strapazieren: „Gefühle haben immer recht“.

Die im Jahr 2023 stressige und aggressiv geführte Diskussion über das Gebäude-Energiegesetz und andere Unsicherheiten, wie drohende EU-Verordnungen zur Energieeffizienz (zwangsweise Dämmungen und Heizungsumbauten wurden vom EU-Parlament abgelehnt) und andere Vorhaben der Bundesregierung führten allgemein zu starken Verunsicherungen.

Und sie wirken sich aus auf Kaufentscheidungen, Zurückhaltung macht sich breit, Preisreduzierungen werden abgewartet. Banken erhöhen Eigenkapitalanforderungen, 100 %-, gar 110 %-Finanzierungen gibt es nur noch ganz selten. Banken berücksichtigen plötzlich Energieausweise und die Höhe der Betriebskosten, insbesondere bei Eigentumswohnungen – und machten damit Finanzierungen unmöglich wegen der hohen Liquiditätsbelastung der Haushalte.

Dies führt zu weiteren Reduzierungen von Kaufmöglichkeiten. Und so geht die Spirale weiter. Wer kaufen könnte, wohnt ja schon gut und kann warten, die Fluktuation der Bevölkerung insgesamt hat nachgelassen. Einwanderer und Flüchtlinge belasten die Menge an Wohnraum – sie sind keine Käufer, sondern Mieter. Das lässt die Mieten steigen und einhergehend mit Preisreduzierungen die Renditen bei Wohnimmobilien.

Der Rhythmus ist vollkommen normal. Ich erlebe das jetzt zum dritten Mal in meinen jetzt 47 Jahren Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft – und bleibe ganz gelassen. Das Schema ist immer gleich: Käufer bestimmen den Preis – Verkäufer bestimmen die Hoffnung.

In dieser dritten Auflage habe ich das **Gebäude-Energiegesetz** schematisch dargestellt, weil sich dieses Gesetz sehr stark auf die Preisbildung auswirkt. Der Energieausweis wird in einem nie zuvor gekannten Ausmaß beachtet und spielt bei Preisdiskussionen eine wichtige Rolle.

Positiv für Käufer, die sanieren und modernisieren wollen – oder müssen – dass der Staat und die KfW stattliche Zuschüsse und gering verzinsliche Darlehen für diese Zwecke zur Verfügung stellen – sowohl für Selbstbezieher als auch für Kapitalanleger. Dies ist für Verkäufer insofern tröstlich, weil sich Kaufpreisverhandlungen eher mäßigend auswirken könnten.

Weiter habe ich eine Innovation im Immobilienmarkt erwähnt, die ebenfalls zu Diskussionen führte aufgrund einer BAFIN-Darstellung, der **Teilverkauf** einer Immobilie.

In diesem Sinne empfehle ich Ihnen: bleiben Sie gelassen, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Bleiben Sie aber auch zuversichtlich. Prüfen Sie die Beurteilungen über „den Immobilienmarkt“, Stammtischparolen, Empfehlungen und Maklersprüche auf Gehalt. Hören Sie sich mehrere Meinungen an und stellen Sie diese auf den Prüfstand der Tatsachen – „Wahrheiten“ gibt es viele aus dem jeweiligen Blickwinkel. Lesen Sie Fachartikel – aber glauben Sie nicht alles in der allgemeinen Abstraktheit, sondern stellen Sie eine Beziehung her zu Ihrer persönlichen Situation. Vielleicht passt es – vielleicht nicht ...

Um mit Heinz Erhardt zu sprechen: „Glauben Sie nicht alles, was Sie denken“.

Der persönliche Rat einer erfahrenen Fachfrau und eines erfahrenen Fachmannes nach einer sachlichen und fachlich korrekten Analyse unter Einbeziehung Ihrer persönlichen Situation ist zwingend notwendig. Google und KI kann hier nicht helfen. Ebenso wenig die sog. „Bewertungstools“ der Internet-Portale, die in Bandbreiten von 6-stelligen Summen irgendwelche Zahlen abgeben, die mit Ihrer Immobilie nichts zu tun haben – außer der Adresse, die Sie eingeben. Diese Internet-Techniken kennen Ihre Immobilie nicht, haben kein Gefühl, können Ihre Gefühle nicht deuten, nicht berücksichtigen und daher keine Empfehlung abgeben. Ganz schnell vergessen!

Und lesen Sie dieses Buch.

Denn: Techniken haben sich geändert – die Geschäftsprinzipien sind gleichgeblieben.

Alles Gute und viel Erfolg bei Ihrem Vorhaben.

Ihr Raimund Wurzel.

P.S.: gerne können Sie sich auch an mich persönlich wenden unter [www.radix-training.com](http://www.radix-training.com)

Seligenstadt, Deutschland

Raimund Wurzel

## Vorwort zur zweiten Auflage

Drei Jahre sind nun 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 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 h 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 Ordnungsgeldern 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 Kap. 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 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 % bei Suchauftrag, Verkäufer zahlt nichts; Verkäufer zahlt 100 % bei Verkaufsauftrag, Käufer zahlt nichts). Die Einzelheiten, die mit klaren Bedingungen einhergehen, finden Sie in Kap. 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 dummliche 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 % 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 klassische 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, ins-

besondere 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 Mio. €. Außerdem gab es eine Bewertung einer Bekannten aus dem Golfclub in Höhe von etwa 2,2 Mio. €. 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 Mio. €, 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 Mio. €, etwa 20 km 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 % der Käufer ihr neues Haus in der Region. Aber es kommt auf die anderen 20 % an, die Sie ohne Internet nicht finden werden. Dann haben Sie 100 % 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 Mio. € verkauft. Die Maklerin hat es abgewickelt“. Alle diese Interessenten kamen von weit her und konnten das Zeitungsinsert 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 umfanglich 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 ver-

ursachen 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 enormes 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 Downloadbereich auf meiner Homepage [www.radix-training.com](http://www.radix-training.com) 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 ImmobilienberaterVerband, 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 Fachleuten 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 zusammengefasst.

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

<b>1</b>	<b>Sechs Richtige – so gewinnen Sie immer!</b>	<b>1</b>
1.1	Die erste Richtige: Planung	2
1.2	Die zweite Richtige: realistische Darstellung	5
1.3	Die dritte Richtige: vernünftige Preisvorstellung	10
1.4	Die vierte Richtige: vollständige Dokumente	21
1.4.1	Wichtigstes Dokument: Grundbuchauszug	22
1.4.2	Nächstes Dokument: Auszug aus dem Baulastenverzeichnis	25
1.4.3	Lageplan oder Flurkarte	27
1.4.4	Baugenehmigung und Baubeschreibung	27
1.4.4.1	Baubeschreibung	29
1.4.4.2	Bauzeichnungen	29
1.4.5	Berechnungen der Wohnfläche, des umbauten Raumes und der Brutto-Grundfläche	30

1.4.5.1	Besonderheiten bei Wohnungseigentum oder (gewerblichem) Teileigentum . . . . .	37
1.4.6	Versicherungsnachweis . . . . .	39
1.4.7	Grundsteuerbescheid der Gemeinde . . . . .	41
1.4.8	Energieausweis . . . . .	42
1.4.9	Reparaturen, Renovierungen, Sanierungen und Modernisierungen . . . . .	43
1.4.10	Besonderheiten beim Verkauf eines unbebauten Grundstücks . . . . .	45
1.4.11	Altlasten, Baumkataster, Bodendenkmal, Bombenfunde, alte Munition . . . . .	47
1.4.12	Besonderheit für bebaute, aber „übergroße“ Grundstücke . . . . .	50
1.4.13	Besonderheiten bei vermieteten Gebäuden oder Wohnungen . . . . .	51
1.4.14	Steuerliche Hinweise . . . . .	52
1.4.15	Erschließungskosten . . . . .	53
1.5	Die fünfte Richtige: Erreichbarkeit . . . . .	55
1.6	Die sechste Richtige: gutes Zeitmanagement . . . . .	57
	Literatur . . . . .	60
<b>2</b>	<b>Machen Sie es wie die Profis!</b> . . . . .	<b>61</b>
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. . . . .	86
2.2.5	Haus zu groß – Pflegefall – Was ist zu tun? . . . . .	91
2.3	Sie brauchen dringend Geld und wollen im Haus wohnen bleiben? . . . . .	104
2.3.1	Sie wollen einen Teil Ihrer „stillen Reserven“ lebendig machen? . . . . .	104
2.4	Freiwillige Selbstverpflichtung . . . . .	109
2.4.1	Standards zur höheren Transparenz von Immobilien-Teilverkauf-Verträgen . . .	109
2.4.1.1	Präambel . . . . .	109
	Literatur . . . . .	114
<b>3</b>	<b>Finden Sie den richtigen Preis. . . . .</b>	<b>115</b>
3.1	Prägnante Beispiele von Persönlichkeitsstrukturen. . . . .	116
3.2	Sonderbares und Exotisches – der „merkantile Minderwert“ . . . . .	155
3.3	Das Gebäude-Energie-Gesetz – Schreckgespenst? Panikmache? Hysterie? . . . . .	162
3.3.1	Fluch oder Segen – oder „verfluchter Segen“? . . . . .	162
3.4	§ 1 Zweck und Ziel . . . . .	164
3.4.1	Nun zu den Förderungen . . . . .	167
	Literatur . . . . .	177
<b>4</b>	<b>Bieten Sie Ihre Immobilie wirkungsvoll an . . .</b>	<b>179</b>
4.1	Vorbereitung . . . . .	179
4.2	Legen Sie die Zielgruppe fest . . . . .	189
4.3	Sog statt Druck . . . . .	191
4.4	Es muss nicht immer Homestaging sein – zeigen Sie Ihre Immobilie von der Schokoladenseite . . . . .	208

4.5	Zielgruppenansprache . . . . .	214
	Literatur . . . . .	215
<b>5</b>	<b>Exposé und Präsentation: Schnittpunkt auf dem Weg zum Käufer . . . . .</b>	<b>217</b>
<b>6</b>	<b>Marketing – Ihre Immobilie wird öffentlich . . . . .</b>	<b>257</b>
6.1	Marketing – was ist das und warum ist das wichtig? . . . . .	259
6.1.1	Nachbarschaftsbriefe . . . . .	262
6.1.2	Flyer . . . . .	263
6.1.3	Verkaufsschilder . . . . .	264
6.1.4	Inserate . . . . .	267
6.1.5	Internet . . . . .	268
6.1.6	Öffentliche Besichtigungen . . . . .	270
6.2	Erster Kontakt: Blind Date mit Vorspiel am Telefon . . . . .	273
<b>7</b>	<b>Let's begin with the show! – die Immobilienpräsentation . . . . .</b>	<b>283</b>
7.1	Grundgedanken . . . . .	283
7.2	Drehbuch und Regieanweisung . . . . .	293
7.2.1	Der erste Eindruck ist nicht wiederholbar . . . . .	294
7.2.2	Seien Sie anwesend! . . . . .	297
7.2.3	Der Umgang mit Interessenten . . . . .	297
7.2.4	Was verbleibt im Haus? – das Zubehör . . . . .	303
7.2.5	Jetzt wird es ernst: Preisverhandlungen . . . . .	303
7.2.6	Wenn Interessenten zum Problem werden . . . . .	310
7.2.7	Einigung und weiterer Ablauf . . . . .	311
<b>8</b>	<b>Krönung all Ihrer Bemühungen – der Kaufvertrag . . . . .</b>	<b>315</b>