

# Immobilien Ratgeber

für Vermieter und Verkäufer

Ein Service von  
Pieroth Immobilien & Hausverwaltung e.K. seit 1995

# Immobilien Ratgeber

## INHALTSVERZEICHNIS

### VORWORT

Seite 2

### 1. ENTSCHEIDUNGSHILFE für Vermieter und Verkäufer - 18 WICHTIGE FRAGEN

Seite 3

### 2. WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN MAKLER/IN? - 16 WICHTIGE TIPPS

Seite 8

### 3. LEISTUNGSKATALOG - WAS TUT EIN GUTER IMMOBILIENMAKLER?

Seite 15

### 4. BESTELLERPRINZIP auch beim Immobilienverkauf? - 6 GRÜNDE für Innenprovision

Seite 18

### 5. NEUE BGB-VORSCHRIFTEN zur Maklerprovision beim Immobilienverkauf

Seite 22

### 6. GUTE VORBEREITUNG - Welche Unterlagen werden benötigt? - MERKBLATT

Seite 25

### 7. DIE ERFOLGREICHE BESICHTIGUNG - 17 TIPPS

Seite 27

# Vorwort

## Gründe für den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien gibt es viele:

Scheidung/Trennung  
Krankheits-/ oder Altersgründe  
Todesfall  
Erbschaftstreitigkeiten  
Familienzuwachs  
Auszug der Kinder  
Arbeitsstellenwechsel  
Ärger mit Mietern oder Nachbarn  
Wunsch nach räumlicher Veränderung  
Bauschäden  
Finanzbedarf  
Arbeitslosigkeit,  
Mieterwechsel, etc.

Wenn die Entscheidung zum Verkauf oder Vermietung bereits getroffen wurde und es, aus welchen Gründen auch immer, möglichst schnell gehen soll, heißt es einen kühlen Kopf zu bewahren und den Verkauf / die Vermietung sorgfältig vorzubereiten.

Auch wenn heutzutage in Ballungsgebieten es scheinbar leicht ist eine Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten, so sollte man doch den tatsächlichen Aufwand nicht unterschätzen!

Vor Allem sollte man die Risiken kennen, die sich aus einem Immobilienverkauf oder der Vermietung ergeben können. Vorschriften und Gesetze ändern sich ständig und können bei Nichtbeachtung sowohl für Verkäufer/Vermieter als auch für Käufer/Mieter dramatische finanzielle Folgen haben.

So ist zum Beispiel die korrekte Immobilienbewertung für einen Laien völlig unmöglich. Kostenlose Bewertungstools von Immobilienportalen, die in 5 Minuten einen Preis "ausspucken" sind völlig unbrauchbar. Immobilien sind fast immer Unikate für deren korrekte Wertermittlung zwingend eine Besichtigung durch einen Immobilien-Fachmann erforderlich ist. Bedenken Sie, dass Sie Ihr Haus nur 1 Mal verkaufen können. Nicht selten passiert es, dass Eigentümer 5-stelligen Summen verlieren, weil der Verkaufspreis zu niedrig, oder auch viel zu hoch angesetzt wurde!

Dieser Ratgeber soll Ihnen dabei helfen zu entscheiden, ob Sie einen Immobilien-Profi benötigen, wie Sie diesen finden, welche Provisionsmodelle es gibt, welche Unterlagen Sie benötigen, was bei Besichtigungen zu beachten ist und vieles mehr!

Gerne beantworte ich alle Ihre weiteren Fragen in einem persönlichen Gespräch!

**Ihre Sylvia Pieroth - Maklerin aus Leidenschaft**

# 1.

## **ENTSCHEIDUNGSHILFE für Vermieter und Verkäufer**

### **18 WICHTIGE FRAGEN**

Für Eigentümer, die an den Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie denken und nicht sicher sind, ob sie einen Immobilien-Makler beauftragen sollen.

Glauben Sie, dass Sie neben Ihrem Beruf, Ihrer Familie und Ihren Hobbies das Gleiche wie ein professioneller Immobilienmakler leisten könnten und haben Sie die Zeit und die Nerven dazu?



Haben Sie die nötige Büroausstattung und Elektronik und beherrschen den Umgang damit (Drucker, Scanner, Kopierer, Fax, Smartphone, Internet, Foto-Kamera, 360° Kamera, Messtechnik, Grundriss-Software, etc.)?

Wollen Sie an 7 Tagen in der Woche fast rund um die Uhr angerufen werden?



Haben Sie eine Interessentenkartei mit hunderten von geprüften Käufern und Mietern?

Wissen Sie wie man Besichtigungstourismus vermeidet und sich vor Besichtigungskriminalität schützt?



Haben Sie Erfahrung im Umgang mit Menschen der unterschiedlichsten Nationalitäten und aus allen sozialen Schichten und können sich ggf. fließend in Englisch verständigen?

Haben Sie eine Ausbildung zum Gutachter / Marktwertermittler für Wohnimmobilien und wissen genau wie viel Ihre Immobilie wert ist?



Wissen Sie wie die Wohnfläche korrekt und rechtssicher berechnet wird und haben Sie eine Grundriss-Software?

Können Sie den gesetzlich vorgeschriebenen Energieausweis korrekt und gesetzeskonform erstellen?



Haben Sie schon weit über 800 Wohnungen vermietet oder mehr als 170 Immobilien verkauft?

Ist Ihr E-Mail-Postfach groß genug um alle Anfragen empfangen zu können?



Wissen Sie welche Unterlagen und Dokumente bei Vermietung und Verkauf für Interessenten, Banken und Notare benötigt werden?

Besitzen Sie  
Marketingkenntnisse,  
Vertriebserfahrung,  
Verhandlungsgeschick  
und diplomatische Fähigkeiten?



Kennen Sie sich mit Miet-, Eigentums-, WEG-,  
Bau-, EnEV, Verwaltungs- und Vertragsrecht aus?

Sind Sie risikofreudig und  
abenteuerlustig und haben keine  
Angst vor unbekanntem  
Aufgaben?



Sind Sie dem größten Maklernetzwerk für  
Gemeinschaftsgeschäfte angeschlossen?

Würden Sie bei einem  
Rechtsstreit auch auf die  
professionelle Hilfe  
eines Anwaltes verzichten?



Haben Sie Zugang zu über 100  
Internet-Immobilienportalen und  
kennen Sie die Kosten dafür?

**JA???** Dann brauchen Sie  
wirklich  
**KEINEN Immobilienmakler!**



Falls Sie eine oder mehrere Fragen  
mit **NEIN** beantwortet haben,  
sollten Sie kein Risiko eingehen!

**Bei dem Verkauf Ihrer Immobilie geht es um  
Ihr wahrscheinlich größtes wirtschaftliches Gut.**

**Also gehen Sie lieber auf "Nummer Sicher"  
und nutzen Sie die Fachkompetenz und die  
Erfahrung eines Spezialisten für Wohnimmobilien!**

**... weil Ihre Immobilie es Wert ist!**



## 2.

# WIE FINDE ICH DEN BESTEN/RICHTIGEN MAKLER/IN?

### 16 WICHTIGE TIPPS

Ein bekanntes Sprichwort heißt "Nicht alles was glänzt ist Gold"  
Wir raten Augen und Ohren auf bei der Wahl Ihres Immobilienmaklers!  
Es geht wahrscheinlich um Ihr wertvollstes Hab und Gut und um eine  
der größten finanziellen Transaktionen Ihres Lebens, deshalb sollten  
Sie mit dem Verkauf einen Immobilienprofi beauftragen!

Doch wie erkennt man wer qualifiziert und engagiert ist?  
Wir möchten Ihnen hier eine Hilfestellung bieten, wie  
Sie als Laie erkennen können, ob ein Immobilienbüro  
kompetent, zuverlässig und seriös ist.

## 1. Empfehlungen

- Kennen Sie jemanden, der kürzlich seine Immobilie über ein Maklerunternehmen verkauft hat? Fragen Sie nach, ob
- der Verkäufer und Käufer mit der Leistung des Maklers zufrieden waren.
- Schauen Sie über die Internetsuche nach welches Immobilienbüro Ihrer Region die besten Bewertungen hat und ob
- auf der Website des Maklers auch Empfehlungen von Kunden zu finden sind.
- Achten Sie dabei auch auf Anzahl, Zeitraum und Aussagekraft der Bewertungen. Sehr viele Bewertungen innerhalb kürzester Zeit mit wenig konkretem Inhalt könnten darauf hinweisen, dass es Fake-Bewertungen sind.
- Die Anzahl der Bewertungen sollte in Relation zur Größe des Unternehmens stehen.
- Woher stammen die Bewertungen? Von neutralen Bewertungs-Portalen, wie z.B. "ProvenExpert", "Wer-kennt-den-Besten" und "Google" oder nur von Facebook & Co.?
- Man sollte aber auch wissen, dass nicht jeder zufriedene Kunde eine Bewertung abgibt, unzufriedene Kunden dagegen meistens schon!
- Bewertungen sind subjektiv. Nicht jede negative Bewertung ist auch berechtigt! Gerade abgelehnte Mieter, oder Kaufinteressenten, die nicht zum Zug kamen, neigen dazu dem Makler dafür die Schuld zu geben und deshalb schlecht zu bewerten.
- Gibt es Auszeichnungen wie z. B. FOCUS - TOP 1000 Makler? Hier muss man allerdings wissen, dass nicht die Kunden bewerten, sondern andere Maklerkollegen. Das gleiche gilt für TOP 1000 Ärzte, Anwälte, etc. Aber immerhin kann man davon ausgehen, dass die gewählten Makler ein hohes Ansehen bei Ihren Kollegen genießen!
- Mitgliedschaften in Vereinen (z.B. Haus & Grund) oder in Berufsverbänden (z.B. BFVI oder ivd) können ein Hinweis auf das Engagement oder Seriosität eines Makler sein, sagen aber nicht unbedingt etwas über die Qualifikation des Makler aus. Allerdings ist bei diesen Verbandsmitgliedern in der Regel sichergestellt, dass es sich um nach § 34 c GeWO zugelassene Makler handelt und diese nach den Ethik-Richtlinien des Verbandes handeln. Was aber nicht gleichzeitig bedeutet, dass ein Maklerbüro ohne Verbandszugehörigkeit schlecht oder weniger seriös ist.

## 2. Sitz des Maklerbüros

- Generell ist es sehr viel besser ein Immobilienbüro vor Ort oder aus dem nahen Umkreis zu wählen, denn nur die kennen ihren Markt (Farm genannt) ganz genau und haben die Erfahrung welche Preise dort erzielbar sind und welche Nachfrage-Situation vor Ort besteht. Der Immobilienmarkt ist sehr feingliedrig und nur wenige Kilometer entfernt können völlig unterschiedliche Marktverhältnisse herrschen (z.B. Frankfurt / Obertshausen).
- Außerdem hat der Makler vor Ort in der Regel bereits sehr viele Interessenten in seiner Kartei, die genau dort eine Immobilie suchen.
- Makler die sehr weite oder verkehrsbedingt lange Anfahrtswege zum Objekt haben, könnten auch schnell die Lust verlieren zu Besichtigungen – oft auch umsonst, weil Interessenten nicht erscheinen - zu fahren. Auch kann man sich die Frage stellen, warum das Büro solche Aufträge außerhalb seiner "Farm" überhaupt annehmen muss.

### 3. Büro des Maklers

- Ein schickes Ladenbüro in teurer 1A-Lage sagt rein gar nichts über die Seriosität oder die Qualität des Unternehmens aus. Oft sind sogar Makler mit unscheinbaren Büros, die engagiertesten und qualifiziertesten Fachleute.
- Allerdings sollte schon von außen zu erkennen sein, dass es dort ein Immobilienbüro gibt, z.B. mit Firmenschild oder Aushang von Immobilien-Angeboten und das tatsächlich auch ein richtiges Büro vorhanden ist.
- Die sogenannten "Küchentischmakler" müssen nicht unbedingt schlecht sein, aber man sollte sich vergewissern, dass diese auch eine Zulassung nach § 34 c GewO, entsprechende Erfahrung und Qualifikation besitzen.

### 4. Qualifikation des Maklers

- Je länger ein Immobilienbüro am Markt existiert, desto mehr können Sie davon ausgehen dass entsprechende Erfahrung und Kompetenz vorhanden ist. Schlechte Makler, oder solche die sich einfach so nennen, verschwinden in der Regel wieder sehr schnell vom Markt.
- Veröffentlicht der Makler seine Aus- und Fortbildungsnachweise in seinem Büro und auf seiner Homepage?
- Hat er Zusatzausbildungen, z.B. Wertermittler-/Gutachter-/Energieberater-/Bauschadenbewertungs-Zertifikate?
- Sehen Sie sich die Stellenausschreibungen der Firma an. Suchen die ständig neue Makler (gerne Quereinsteiger) und locken diese mit "schneller Ausbildung" und "tollem Verdienst"? Gerade bei den großen Maklerketten und Franchise-Immobilien-Unternehmen mit den wohlklingenden Namen, 1A-Lage-Büros und Hochglanzprospekten findet man häufig solche Stellenanzeigen. Leider oft mit entsprechenden fatalen Folgen für die Kunden. Man kann in 2 Wochen kein Immobilienprofi werden! Dazu braucht es Jahre und teure, qualifizierte Ausbildungen!
- Leider sind diese Qualifikations-Nachweise für Immobilienmakler noch immer nicht gesetzlich vorgeschrieben, obwohl sich seriöse Makler und deren Berufsverbände seit Jahrzehnten dafür einsetzen!
- Leider finden diese Forderungen nach Zulassungsregulierungen bei der Politik kein Gehör, da bei Verträgen, die durch Immobilienmakler vermittelt werden es nur verschwindend geringe Rechtsstreitigkeiten und Probleme gibt, weshalb die Politik hier keinen Handlungsbedarf sieht.

### 5. Aktuelle Angebote

- Wie viele aktuelle Angebote hat das Immobilienbüro? Nicht die Anzahl insgesamt sagt etwas aus, sondern wie viel Objekte pro Makler.
- Bei 10 Mitarbeitern nur 10 Immobilien ist nicht gerade beeindruckend, aber bei viel mehr als 5 Objekten pro Makler ist die Frage, ob dieser dann genügend Zeit für jede einzelne Immobilie aufbringen kann.

## 6. Referenzobjekte

- Hat das Immobilienbüro Referenz-Objekte (verkaufte oder vermietete Immobilien) auf seiner Homepage?
- Zeigt oder nennt man Ihnen im Gespräch Referenz-Objekte in Ihrer Gegend?
- Sind diese mit Ihrer Immobilie vergleichbar (Größe, Lage, Alter, Preis)?

## 7. Internet-Auftritt des Makler-Büros

- Hat das Immobilienbüro eine eigene professionelle Homepage, oder nur eine Seite bei Immobilienscout24, Immowelt & Co?
- Wie präsentiert sich das Unternehmen auf seiner Firmenseite?
- Finden Sie dort Namen und Fotos Ihrer Ansprechpartner?
- Finden Sie dort aktuelle Immobilienangebote und Referenzobjekte, Empfehlungen und Ausbildungszertifikate?
- Bietet die Homepage viele Informationen zum Thema Immobilien für Verkäufer, Käufer, Vermieter und Mieter?
- Ist ein vollständiges Impressum und Datenschutz-Informationen vorhanden (gesetzlich vorgeschrieben)?

## 8. Persönlicher Kontakt

- Ist das Immobilienbüro telefonisch gut erreichbar?
- Sichert man Ihnen einen festen Ansprechpartner zu? Das ist in den großen Franchise-Immobilienbüros und Banken-Immobilienabteilungen häufig nicht möglich, da dort alle Makler in gegenseitiger Konkurrenz stehen und in der Regel alle Makler alle Objekte anbieten. Das könnte für Sie bedeuten, dass bei jeder Besichtigung ein anderer Makler aus diesem Büro oder einer Filiale auftaucht!
- Ist Ihnen Ihr Ansprechpartner sympathisch? Das ist sehr wichtig, denn der Immobilienverkauf beruht auf einem Vertrauensverhältnis mit intensivem Kontakt über Wochen und Monate hinweg.
- Hört man Ihnen gut zu, stellt man Ihnen viele Fragen, oder schwärmt Ihr Gegenüber nur davon wie toll er/sie ist?

## 9. Arbeitsweise

- Findet ein ausführliches Erstgespräch statt?
- Erläutert Ihnen der Makler seine Vorgehensweise (Ablauf, Zielgruppenauswahl, Marktanalyse, Marketing, Besichtigungen, etc.)?
- Zeigt Ihnen Ihr Ansprechpartner Beispiel-Exposés von bereits verkauften oder aktuellen Immobilien?
- Gibt es eine Firmenbroschüre, die man Ihnen übergibt?
- Wo und wie wird die Immobilie beworben, z.B. Immobilienportale, Homepage, Zeitung, Flyer, Verkaufsschild, Social Media, etc.? Aber nicht immer sind alle Maßnahmen erforderlich oder sinnvoll! Der erfahrene Makler weiß, wann welche Werbemaßnahme effektiv eingesetzt werden kann.
- Wird eine ausführliche Wertermittlung für Ihre Immobilie angeboten?
- Fragen Sie, ob Sie Zwischenmeldungen über Anfragen u. Besichtigungsergebnisse erhalten.

## 10. Wertermittlung / Angebotspreis

- Hat der Makler eine entsprechende Ausbildung zum Wertermittler/Gutachter/Sachverständiger für Immobilienbewertung und macht zunächst eine ausführliche Marktwertberechnung bevor er Ihnen, meistens beim 2. Termin einen möglichen Verkaufspreis nennt?
- Falls der Immobilienmakler Ihnen schon bei der Erstbesichtigung spontan einen „Pi mal Daumen Preis“ ohne Wertermittlung nennt, oder Ihnen sofort verspricht, dass Ihr Wunschpreis ohne Probleme zu erreichen ist, sollten Sie vorsichtig sein! Leider versuchen manche sich so schnell den Auftrag zu sichern, wenn sie solche, meistens nicht haltbare Versprechungen machen.
- Leider neigen viele Eigentümer dazu den Wert ihrer eigenen Immobilie zu überschätzen und glauben, dass der Makler, der den höchsten Verkaufspreis nennt der Richtige ist – mit fatalen Folgen.
- Auch Fälle, dass Eigentümer den Wert Ihrer Immobilie deutlich unterschätzen sind nicht selten. Deshalb ist eine qualifizierte Marktwertermittlung durch einen Profi unerlässlich!
- Angebliche Verkaufspreise aus der Nachbarschaft sind oft nicht wahrheitsgemäß und sogenannte Marktwerte aus Immobilienportalen sind völlig unbrauchbar, weil diese lediglich auf einer statistischen Auswertung der in diesem Portal angebotenen Immobilien beruhen. Da die Angebotspreise häufig 20-30% über dem tatsächlichen Verkaufspreis liegen und individuelle Ausstattungsmerkmale, Objektzustand und bewertungsrelevante Daten weder ermittelt noch wertmäßig berücksichtigt werden, kann man sich das Geld für die meist kostenpflichtige Bewertung getrost sparen!
- Ein qualifiziertes und nach gesetzlichen Bewertungsrichtlinien erstelltes Gutachten kann man nicht in 5 Minuten erstellen. Für eine seriöser Marktwertermittlung braucht man genaue Marktkenntnisse, eine qualifizierte jahrelange Ausbildung, die etliche Tausend Euro kostet und man braucht etliche Stunden Arbeitszeit. Auch eine Objektbesichtigung ist zwingend.
- Statistisch erwiesen ist, dass Immobilienangebote mit deutlich zu hohem Angebotspreis überdurchschnittlich lange auf dem Markt bleiben und im Laufe der Monate mehrmalige Preiskorrekturen nach unten nötig werden. Mit dem Ergebnis, dass Kaufinteressenten einen „Ladenhüter“ vermuten und am Ende das Objekt nur deutlich unter Marktwert verkauft werden kann.
- Auch wenn angeblich „jeden Tag irgendwo ein Dummer aufsteht“, der womöglich bereit wäre eine überteuerte Immobilie zu kaufen, wird dieser spätestens bei seiner Finanzierung scheitern, da auch die finanzierende Bank eine Immobilienbewertung vornimmt und der sogenannte „Beleihungswert“ mit „Risikoabschlag“ sowieso deutlich unter dem Marktwert liegt.

## 11. Dienstleistungs-Umfang

- Bietet das Maklerunternehmen außer der normalen Vermittlungstätigkeit (Fotos, Exposé, Anzeigen und Besichtigungen) weitere Dienstleistungen z.B. Wertermittlung, Beschaffung von Unterlagen, Erstellung von Energieausweisen, Grundrisserstellung, Wohnflächenberechnung, 360°Videorundgänge, Vorbereitung und Begleitung zum Notartermin, Objektübergabe an Käufer, Ablesung der Zählerstände und Ummeldung auf den Käufer und einen „Nach-Verkauf-Service“ an?
- Gibt es eine ausführliche Leistungs-Beschreibung?
- Bietet das Immobilienbüro auch einzelne Leistungen oder Service-Pakete auf Pauschal- oder Honorar-Basis an?

## 12. Vermarktungsdauer

- Fragen Sie nach der durchschnittlichen Vermarktungsdauer für Immobilien, die mit Ihrer vergleichbar sind. Auch wenn zur Zeit in vielen Regionen eine hohe Nachfragesituation besteht, können Vermarktungszeiten sehr unterschiedlich sein.
- Auch bei knappem Angebot und hoher Nachfrage sind Vermarktungszeiten von 3-6 Monaten normal und bei besonderen Immobilien kann es auch sehr viel länger dauern.
- Selbst bei einer Kaufzusage, dauert es in der Regel noch 2-3 Wochen bis eine schriftliche Finanzierungszusage einer Bank vorliegt. Erst dann sollte der Kaufvertrag beim Notar in Auftrag gegeben werden. Für den Vertragsentwurf bis zum Beurkundungstermin kann man nochmals 1-3 Wochen rechnen. Bis der Kaufpreis dann fällig wird gehen weitere 4-6 Wochen ins Land.
- **Achtung!** Kein seriöser Makler wird Ihnen versprechen „in 3 Wochen“ oder „in 2 Monaten“ ist Ihr Haus verkauft! Selbst bei der tollsten Immobilie kann es manchmal unerwartet lange oder bei vermeintlich schwierigen Objekten unerwartet schnell gehen bis ein Kaufinteressent gefunden wird.

## 13. Besichtigungen

- Fragen Sie den Immobilienprofi wie und wann er Besichtigungen durchführt.
- Werden Interessenten vor der Besichtigung qualifiziert, d.h. vollständige Adresse und Kontaktdaten abgefragt und verifiziert und wird vorab geklärt, ob der Kaufinteressent bereits seinen Finanzierungsrahmen mit seiner Bank besprochen hat?
- Privatverkäufer und unerfahrene Makler machen oft den gefährlichen Fehler jeden, der sich als Interessent ausgibt ins Haus zu lassen (Gefahr von Besichtigungstourismus- und Kriminalität stark erhöht)
- Werden individuelle Einzeltermine oder nur Massenbesichtigungen, auch beschönigend „Open House“ genannt, angeboten?
- Bietet das Immobilienbüro auch Termine außerhalb der üblichen Bürozeiten und an Samstagen an?
- Gibt das Maklerbüro Ihnen Empfehlungen für den bestmöglichen Ablauf der Besichtigung, z. B., dass möglichst wenig Bewohner - besser keine, anwesend sein sollten und worauf bei einer Besichtigung zu achten ist?

## 14. Maklerhonorar (Provision/Courtage)

- Fragen Sie Ihren Makler mit welchen Provisionsmodellen er arbeitet. Bisher gibt es in Deutschland beim Immobilienverkauf (noch) keine gesetzliche Regelung.
- Allerdings gibt es seit Jahrzehnten in den einzelnen Bundesländern unterschiedliche marktübliche Provisionsmodelle. Z. B. ist es in Bayern und Baden-Württemberg üblich die Provision zwischen Käufer und Verkäufer zu teilen. Dort sind von beiden Seiten je 3,57 % Makler-Courtage (inkl. MwSt.) üblich. In Hessen hingegen zahlt meist der Käufer alleine, dort allerdings nur 5,95% inkl. MwSt. vom Verkaufspreis. Aber je nach Markt-Situation oder Verkaufs-Strategie sind auch andere Honorar-Modelle (z.B. Verkäufer-Provision) sinnvoll, möglich und zulässig!

## 15. Maklervertrag

- Kein seriöser, erfolgreicher Makler, arbeitet ohne schriftlichen Alleinauftrag. Bei einem Makler, der ohne Alleinauftrag einen Auftrag annimmt, sollten Sie sich fragen, ob das ein guter Vertriebler sein kann, wenn er nicht in der Lage ist, Sie von seiner eigenen Leistung zu überzeugen!
- Das Immobilienbüro geht mit der Annahme eines Verkaufsauftrages ein hohes finanzielles Risiko ein, da die professionelle Vermarktung einer Immobilie mehrere Tausend Euro und viel Arbeitszeit kostet, die der Makler vorlegen muss. Als Gegenleistung darf der Makler die Loyalität des Verkäufers erwarten.
- Es schadet Ihrer Immobilie und damit auch dem Verkaufspreis, wenn diese von mehreren Maklern, womöglich noch mit verschiedenen Preisen und Objektangaben wie Massenware angeboten wird!
- Immobiliensuchende haben heutzutage dank Internet einen guten Überblick über das Immobilienangebot und schrecken vor solchen Objekten mit Recht zurück, da Sie auch das Risiko eingehen doppelt Provisionspflichtig zu werden, wenn Sie bei 2 Maklern das selbe Objekt anfragen.

## 16. Ihre Entscheidung

- Nehmen Sie sich Zeit für die sorgfältige Prüfung und der Auswahl Ihres Maklers des Vertrauens!
- Nach dem Faktencheck hören Sie auf Ihr Bauchgefühl! Eine gute Vertrauensbasis ist die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- Wenn Sie Zweifel haben, sprechen sie lieber noch mit einem 2. oder 3. Makler, dann haben Sie einen Vergleich.
- Entgegen der meist unsachlichen, dafür medienwirksamen Negativ-Berichterstattung über einzelne schwarze Schafe, die es in jeder Branche gibt, findet man in Deutschland zig-tausende gute, top ausgebildete Makler, die mit viel Herzblut und Leidenschaft ihren Beruf ausüben!

**Man, bzw. FRAU möge mir Verzeihen, dass ich in diesem Ratgeber wegen der besseren Lesbarkeit ausschließlich die männliche Form „der Makler“ verwendet habe, obwohl ich selbst Maklerin bin! Tatsache ist, dass in diesem Beruf überdurchschnittlich viele Frauen sehr erfolgreich tätig sind. Vielleicht auch weil diese meist gute Zuhörer sind und über ein hohes an Maß an Empathie verfügen.**

**Ich hoffe, dass ich Ihnen mit diesen Empfehlungen Ihre Entscheidung bei der Suche nach dem oder der richtigen Immobilien-Makler/-in helfen konnte und freue mich auf Ihr Feedback!**

**Gerne stehe ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.**



# 3.

## LEISTUNGSKATALOG IMMOBILIEN-MAKLER

### WAS TUT EIN GUTER IMMOBILIENMAKLER?

Die wenigsten Menschen haben eine Vorstellung davon wie vielfältig die Aufgaben eines engagierten Immobilienmaklers sind. Völlig zu Unrecht werden diese gerne mal als "Türaufschliesser" bezeichnet, da rund 90% der Tätigkeiten nicht für Käufer und Verkäufer sichtbar sind.

Der Verkaufsprozess gliedert sich in 5 Stufen mit unzähligen Einzeltätigkeiten und den damit verbundenen Kosten. Fragen Sie den Makler Ihrer Wahl nach seinem Leistungskatalog. Der Leistungskatalog von Pieroth Immobilien hilft Ihnen beim Vergleich!



# LEISTUNGSKATALOG VERKAUF

Bei Erteilung eines Makleralleinauftrages erhalten Sie bei Pieroth Immobilien & Hausverwaltung die "Rundum sorglos" **Full-Service-Leistung (Pakete 1 bis 5)**. Die Maklerprovision beträgt in Hessen 5,95% inkl. MwSt. vom beurkundeten Verkaufspreis. Ob die Provision vom Käufer getragen wird, oder wir mit Verkäuferprovision (Innenprovision) arbeiten, ist abhängig vom Objekt, bzw. von der Vertragsgestaltung. In vielen Fällen hat es sich bewährt, die Maklerprovision in den Verkaufspreis einzupreisen. Bei Verkaufsaufträgen mit Verkaufspreisen von weniger als 40.000,00 € berechnen wir 2.300,00 € inkl. MwSt. als Mindest-Pauschale. Die Service-Pakete 1 bis 5 oder auch einzelne Dienstleistungen daraus (z.B. Wertermittlung oder Energieausweis) sind auch einzeln buchbar (Preise auf Anfrage).

## Paket 1: Vorbereitung

- Erstbesichtigung
- Objektbewertung / Wertermittlung (Wert ab 448,- €)
- Unterlagenbeschaffung (Bauamt, Amtsgericht, Versorger, Versicherung, Verwalter, etc., inkl. Gebühren)
- Marktanalyse
- Zielgruppenanalyse / Käuferprofil
- Werbestrategie
- Energieausweis (gegen Gebühr)
- Modernisierungs-Empfehlung



## Paket 2 : Marketing

- Objektfotografie
- Objektdaten-Erfassung
- Exposé-Erstellung mit Fotos und Grundriss
- Grundriss-Service (inkl. Gebühr pro WE ca. 12-15€)
- virtueller 360° Video-Rundgang durch die Immobilie nach Ermessen des Maklers (Inkl. Erstellungs-Gebühr)
- Objekt-Schild (falls gewünscht, bei freier Immobilie)
- Flyer (z.B. "Hallo Nachbarn")
- Exposé-Aushang im Schaukasten am Büro



- Mailing an vorgemerkte Interessenten
- Print-Anzeigen (je nach Objekt)
- Anzeigen in Internet-Immobilienbörsen z.B. Immowelt.de, ebay-kleinanzeigen.de, Immonet.de, immo-rheinmain.de, immobilien.de, wunschgrundstuecke.de, kalaydo.de, u.v.a. (inkl. Buchungsgebühren, ca. 250-300 €/Monat)
- Sozial-Media (z.B. Facebook, Twitter, Google, Xing)



### Paket 3: Vertrieb

- Käufer-Gesuche Datenbankabfrage
- Internetsuche nach Kaufinteressenten
- Anrufe entgegen nehmen
- Interessenten anrufen
- E-Mails (Anfragen) bearbeiten
- Interessenten qualifizieren / disqualifizieren (Besichtigungstourismus + Besichtigungskriminalität vermeiden)
- Besichtigungstermine vereinbaren / abstimmen
- Objektbesichtigungen mit Interessenten und deren Architekten/Gutachter/Handwerker
- Preisverhandlungen führen
- Unterlagen für Kaufpreisfinanzierung an Käuferbank senden



### Paket 4: Sicherheit

- Liquiditäts-/Bonitätsprüfung (inkl. Gebühr)
- Finanzierungsbestätigung einholen
- Identitätscheck nach GwG (Geldwäschegesetz)
- Vorbereitung des Kaufvertrages mit allen Informationen und Unterlagen für den Notar
- Begleitung von Käufer und Verkäufer zum Notartermin für die Beurkundung des Kaufvertrages



### Paket 5: Übergabe

- Objektübergabe mit Protokoll / ggf. Fotos
- Zählerstände erfassen
- Zählerstände an Zulieferer /Hausverwaltung, etc. melden
- Wohnungsgeberbescheinigung erstellen



# 4.

## **BESTELLERPRINZIP AUCH BEIM IMMOBILIEN- VERKAUF?**

### **6 GUTE GRÜNDE FÜR DIE INNENPROVISION bei Verkaufsaufträgen**

Wer zahlt wo, welche Maklerprovision (Courtage)  
an das Maklerbüro bei erfolgreichem Immobilienverkauf?

Seit vielen Jahrzehnten wird dies je nach Bundesland  
und Marktsituation ganz unterschiedlich gehandhabt.

Einige Parteien wollen aber auch bei Immobilien-  
Verkäufen ein "Bestellerprinzip" einführen.

Was bedeutet das für Sie als Verkäufer?

# BESTELLERPRINZIP auch beim Immobilien-Verkauf?

**Bestellerprinzip**

**~~Käuferprovision~~**

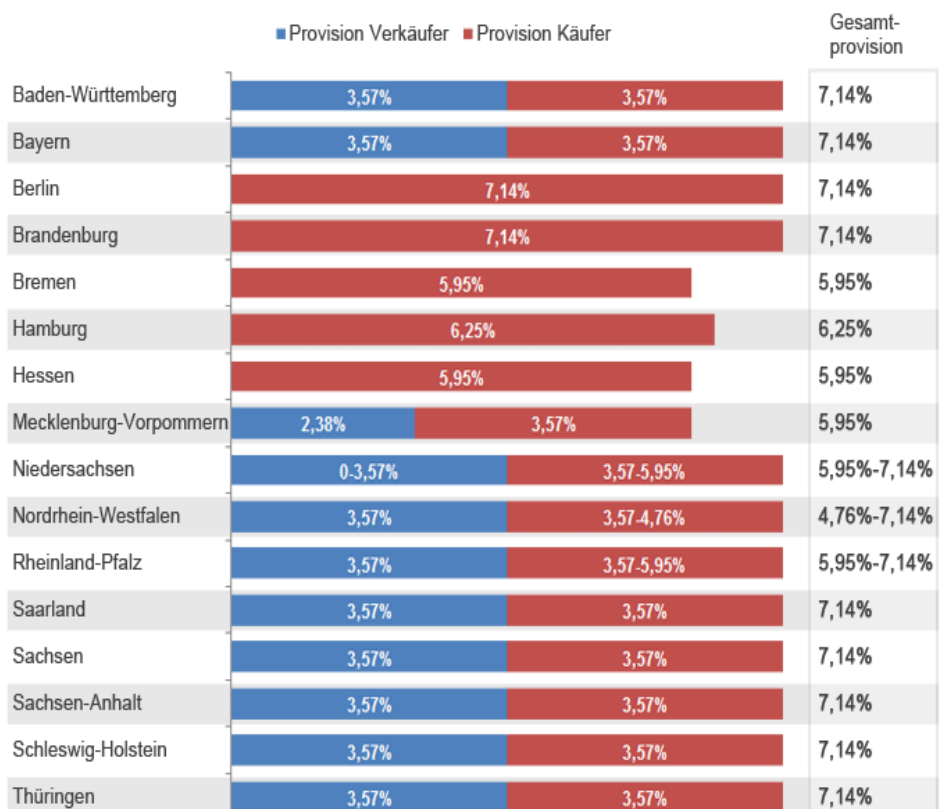
Teile der Bundesregierung (SPD; Die Linke + Grüne) planen auch bei Immobilienverkäufen die Einführung des sogenannten „Bestellerprinzips“, welches bei Wohnungs-Vermietungen bereits seit 01.06.2015 Gesetz ist. Eine erneute Gesetzesänderung würde einen weiteren Eingriff in die Vertragsfreiheit der Bürger und in die Marktwirtschaft bedeuten und ohnehin den Sinn und Zweck verfehlen.

Denn eine Kostenreduzierung bei Mieten oder Immobilienverkäufen kann nur durch die Steigerung des Wohnraum-Angebotes erreicht werden und nicht dadurch, dass Kosten umverteilt werden. Denn genau wie bei den Mietwohnungen und jedem anderen Produkt oder Dienstleistung werden dann die Kosten des Vertriebs und des Marketings auf die Miete oder den Kaufpreis aufgeschlagen.

Seit Jahrzehnten gibt es in Deutschland diverse Provisionsmodelle, die je nach Bundesland und Marktlage sehr unterschiedlich sind. Aber an die sogenannten „Ortsüblichen Provisionen“ ist niemand fest gebunden und diese werden je nach Marktgegebenheiten frei verhandelt.

Z.B. in Bayern + Baden-Württemberg sind Provisionen von 3,57 % jeweils für Käufer und Verkäufer an den Makler zu zahlen, in Hessen

dagegen sind 5,95% (jeweils inkl. 19% MwSt.) reine Käuferprovision üblich. Auch wenn die meisten Immobilienmakler eine weitere Gesetzesänderung und die Beschneidung der Vertragsfreiheit ablehnen, gibt es durchaus viele Vorteile für Verkäufer und Makler bei der Provisionsverteilung umzudenken!



Die Höhe der Kaufprovisionen ist gesetzlich nicht festgelegt und richtet sich nach regionalen Gepflogenheiten, kann also abweichen. Bei Anlageobjekten oder hohem Kaufpreis sind Abschläge üblich. Quelle: IVD

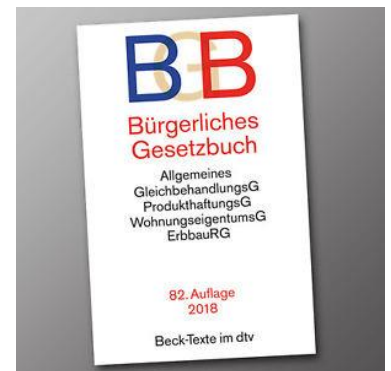


Tatsächlich ist es ja so, dass der Verkäufer der eigentliche "Besteller" des Maklers ist, wenn er diesem einen Verkaufsauftrag für seine Immobilie erteilt, denn der Makler nimmt dem Verkäufer die komplette Arbeit für die Vermarktung ab und trägt alle damit verbundenen Kosten. Auch wenn die Käufer von vielen Dienstleistungen des Maklers profitieren oder partizipieren und viele Zusatz-Services des

Maklers teilweise allein zum Vorteil der Käufer sind (z.B. 360° virtuelle Video-Rundgänge, grafisch aufbereitete Grundrisse, Wohnflächenberechnungen, aussagekräftige Fotos und umfangreiche Exposés, Unterstützung bei der Finanzierung, Beschaffung von Kostenvoranschlägen, etc.) ist nach meiner Meinung der Haupt-Profiteur der Maklerleistung der Auftraggeber, also der Verkäufer der Immobilie. Die Immobilien-Verkäufer sparen Arbeit, Zeit und Kosten und minimieren Risiken.

### **Maklerrecht im Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)**

**§ 652 Entstehung des Lohnanspruchs** (1) Wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder für die Vermittlung eines Vertrags einen Mäklerlohn verspricht, ist zur Entrichtung des Lohnes nur verpflichtet, wenn der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zustande kommt. Wird der Vertrag unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen, so kann der Mäklerlohn erst verlangt werden, wenn die Bedingung eintritt. (2) Aufwendungen sind dem Mäkler nur zu ersetzen, wenn es vereinbart ist. Dies gilt auch dann, wenn ein Vertrag nicht zustande kommt.



**§ 653 Mäklerlohn** (1) Ein Mäklerlohn gilt als stillschweigend vereinbart, wenn die dem Mäkler übertragene Leistung den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist. (2) Ist die Höhe der Vergütung nicht bestimmt, so ist bei dem Bestehen einer Taxe der taxmäßige Lohn, in Ermangelung einer Taxe der übliche Lohn als vereinbart anzusehen.

**FAZIT:** Bisher ist im Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) in den uralten §§ 652 + 653, in denen sogar noch die alte Bezeichnung "Mäkler" verwendet wird geregelt, dass ein "Mäkler" für den Nachweis der Gelegenheit oder für die Vermittlung eines Vertrages zu entlohnen ist. In der Rechtsprechung gilt der Nachweis bereits als erbracht, wenn die Vertragsparteien gegenseitig benannt werden und das Kaufobjekt mit Adresse und Kaufpreis dem Interessenten angeboten wurde und damit die Gelegenheit zum Kaufvertragsabschluss erhalten. Trotzdem bieten seriöse Immobilienmakler ein umfassendes Servicepaket mit stetig wachsenden Dienstleistungen für Käufer und Verkäufer.



Pieroth Immobilien hat sich auf die zu erwartende Gesetzesänderung eingestellt und bietet bereits seit Juni 2015 mit Einführung des „Bestellerprinzips“ bei Mietwohnungen auch fast alle (95%) Verkaufsobjekte mit Innenprovision mit großem Erfolg und vielen Vorteilen für alle Beteiligten (Verkäufer - Makler - Käufer) an. **Natürlich haben Sie als Verkäufer bei Pieroth Immobilien die Wahl für welches Provisionsmodell Sie sich entscheiden!**



## 6 gute Gründe für die Innenprovision bei Verkaufsaufträgen

### 1. Mit der Innenprovision wird der Makler zum alleinigen Interessensvertreter des Verkäufers

Mit reiner Käuferprovision (Außenprovision) hat der Makler eigentlich 2 Auftraggeber mit gegensätzlichen Interessen. Zum einen den Verkäufer, für den er das Objekt zum bestmöglichen Preis verkaufen soll und zum anderen den Käufer, der den Makler bezahlt und zum niedrigsten möglichen Preis kaufen will. Dies ist offensichtlich ein Interessenskonflikt, meistens zu Ungunsten des Verkäufers. Unabhängig davon wer ihn im Erfolgsfall honoriert ist ein Makler grundsätzlich dazu verpflichtet beide Parteien über Mängel und Risiken zu informieren.

### 2. Durch das provisionsfreie Angebot wird der Kaufinteressentenkreis drastisch erweitert

Sowohl Kaufinteressenten, die zu wenig Eigenkapital für die Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer 6%, Notar und Grundbuchkosten 1,5% bis 2% und Maklerhonorar von 5,95% (inkl. 19% MwSt.) besitzen, als auch die Kaufinteressenten die einfach nicht Willens sind ein Maklerhonorar zu bezahlen, werden durch die Anzeigen angesprochen.

### 3. Die Immobilie wird schneller verkauft

Natürlich ist durch eine höhere Anzahl von Kaufinteressenten die Chance gegeben, dass die Immobilien sehr viel schneller verkauft werden können.

### 4. Weniger geplatzte Finanzierungen

Häufig scheitern die Immobilien-Finanzierungen nicht an der Solvenz, sondern am zu geringen Eigenkapital der Kaufinteressenten. Durch die Innen-/Verkäuferprovision wird die Finanzierung erheblich erleichtert, obwohl den Banken selbstverständlich klar ist, dass das Honorar auf den Marktwert der Immobilien aufgeschlagen wurde.

### 5. Provisionsfreie Immobilienangebote von Maklern erzielen generell höhere Verkaufspreise

Auch wenn man die Courtage (Provision) in den Verkaufspreis einrechnet, erzielen die Maklerangebote durchschnittlich generell höhere Verkaufspreise als provisionsfreie Angebote von Privat. Dies hat 4 Gründe:

1. Viele Kaufinteressenten schätzen zwar die Maklerdienste mit hochwertigen Exposés und sorgfältig aufbereiteten Dokumenten und guter fachmännischer Beratung des Immobilienprofis, haben aber oft nicht genügend Eigenkapital diesen zu bezahlen.
2. Psychologische Gründe. Wenn Käufer das Maklerhonorar „sparen“ können, aber trotzdem die volle Makler-Leistung erhalten, sind sie bereit höhere Kaufpreise zu akzeptieren.
3. Makler bereiten alle Objektinformationen und - Unterlagen sorgfältig vor, erstellen hochwertige Fotos, Exposé und 360° Videorundgänge, arbeiten alte Grundrisse auf und wissen wie auch Nachteile einer Immobilie ins rechte Licht gerückt werden können. Erfahrene Immobilienmakler geben Kaufinteressenten Hilfestellungen, wie vermeintliche Nachteile oder Mängel an der Immobilie behoben werden können. Dadurch wirken diese Immobilien insgesamt sehr viel hochwertiger als von unerfahrenen Privateigentümern angebotene Objekte.

### 6. Preisfeilschereien der Kaufinteressenten finden kaum noch statt

- Eine höhere Zahl an Kaufinteressenten erhöht deren Wettbewerbssituation, weshalb weniger gefeilscht wird.
- Meistens können die sonst üblichen Verkaufspreis-Diskussionen alleine mit dem Argument, dass der Käufer das Maklerhonorar "spart", unterbunden werden.

**Gerne erläutere ich Ihnen in einem unverbindlichen Gespräch die verschiedenen Möglichkeiten der Zusammenarbeit! Vereinbaren Sie einfach unter 06104-971056 Ihren persönlichen Beratungstermin mit Sylvia Pieroth ... Immobilien sind meine Leidenschaft!**

# 5.

## **Neue BGB-Vorschriften zur Maklerprovision beim Immobilienverkauf ab 23.12.2020**

Ab dem 23.12.2020 gelten bei vielen Immobilienverkäufen neue Regeln für die Maklerprovision. Dies ergibt sich aus dem „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“, dass der Bundestag und Bundesrat beschlossen haben. Durch das Gesetz werden die Vorschriften im BGB zur Maklerprovision neu gefasst.

Das Gesetz gilt nur für Maklerverträge unter Verbrauchern (Privatleute) die nach dem 23.06.2020 geschlossen werden. Ab dann ist es nicht mehr möglich die Maklercourtage vollständig dem Käufer aufzubürden. Das heißt, dass beide Parteien, also Käufer und Verkäufer zu je 50% die Maklerkosten tragen müssen. Weiterhin möglich sind Vereinbarungen mit alleiniger Verkäufer-Provisions-Zahlungen (sogenannte Innenprovision).

# **Die neuen Regelungen im BGB zur Maklercourtage beim Verkauf von Wohnimmobilien, die ab dem 23.12.2020 gelten, im Überblick:**

## **Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser**

### § 656a BGB Textform

Ein Maklervertrag, der den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus oder die Vermittlung eines solchen Vertrags zum Gegenstand hat, bedarf der Textform.

### § 656b BGB Persönlicher Anwendungsbereich der §§ 656c und 656d

Die §§ 656c und 656d gelten nur, wenn der Käufer ein Verbraucher ist.

### § 656c BGB Lohnanspruch bei Tätigkeit für beide Parteien

(1) Lässt sich der Makler von beiden Parteien des Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus einen Maklerlohn versprechen, so kann dies nur in der Weise erfolgen, dass sich die Parteien in gleicher Höhe verpflichten. Vereinbart der Makler mit einer Partei des Kaufvertrags, dass er für diese unentgeltlich tätig wird, kann er sich auch von der anderen Partei keinen Maklerlohn versprechen lassen. Ein Erlass wirkt auch zugunsten des jeweils anderen Vertragspartners des Maklers. Von Satz 3 kann durch Vertrag nicht abgewichen werden.

(2) Ein Maklervertrag, der von Absatz 1 Satz 1 und 2 abweicht, ist unwirksam. § 654 bleibt unberührt.

### § 656d BGB Vereinbarungen über die Maklerkosten

(1) Hat nur eine Partei des Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus einen Maklervertrag abgeschlossen, ist eine Vereinbarung, die die andere Partei zur Zahlung oder Erstattung von Maklerlohn verpflichtet, nur wirksam, wenn die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat, zur Zahlung des Maklerlohns mindestens in gleicher Höhe verpflichtet bleibt. Der Anspruch gegen die andere Partei wird erst fällig, wenn die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat, ihrer Verpflichtung zur Zahlung des Maklerlohns nachgekommen ist und sie oder der Makler einen Nachweis hierüber erbringt.

(2) § 656c Absatz 1 Satz 3 und 4 gilt entsprechend.



# 5.

## **GUTE VORBEREITUNG** **Welche Unterlagen** **werden benötigt?**

### **MERKBLATT**

Die Vermarktung einer Immobilie ist viel aufwändiger als manch Eigentümer Käufer oder Mieter glaubt.

Für die Vorbereitung, die Vermarktung und für die Abwicklung von Immobilienverkäufen oder Vermietungen werden eine Vielzahl von Unterlagen benötigt. Die meisten davon werden Sie in Ihren damaligen Kaufunterlagen finden. Für die fehlenden Unterlagen können Sie dem Makler eine Vollmacht erteilen, damit dieser - i. d. Regel kostenfrei für Sie - alle fehlenden Dokumente besorgen kann.

## Merkblatt für Vermieter und Verkäufer/Eigentümer

Für den professionellen und erfolgreichen Vertrieb oder Verwaltung Ihrer Immobilie benötigen wir folgende Unterlagen:

	Vermietung	Verkauf ETW	Verkauf Haus	Werter- mittlung	Verwaltung
Fotos (werden von uns erstellt)	X	X	X	X	X
Flurkarte/Liegenschaftskarte (erhältlich beim Katasteramt) (Für Objekte im Kreis OF erledigen wir das für Sie)		X	X	X	X
Grundriss-Pläne (Wohnung / Haus / Gemeinschaftsräume / Keller)	X	X	X	X	X
Querschnittzeichnungen und Pläne der Gebäude-Entwässerung (falls vorhanden)		X	X	X	X
Wohnflächenberechnungen	X	X	X	X	X
Berechnung der Kubatur (umbauter Raum)		X	X		
Energie-Ausweis (Pflichtangaben in Anzeigen + Vorlage bei Besichtigung seit 01.05.2014 laut EnEV 2017)	X	X	X		X
Aktuelles Messprotokoll des Schornsteinfegers	X	X	X		X
Baubeschreibung des Bauträgers (falls vorhanden)	X	X	X	X	X
Aktuelle Wohn-/Hausgeld-Abrechnung und Wirtschaftsplan, bzw. Umlagen-Abrechnung	X	X	X	X	X
Teilungserklärung (bei Kaufunterlagen/Verwaltung oder bei Amtsgericht 20,- bis 40,- €)		X	(X)	X	X
Aktueller Grundbuchauszug (für 10,- bis 20,- € erhältlich beim Amtsgericht - kann von uns mit Vollmacht besorgt werden)		X	X	X	
Grundsteuer-Bescheid + Grundbesitzabgaben-Bescheid (Wasser, Kanal, Müll, etc.)		X	X		X
Wertgutachten (erstellen wir auf Wunsch)		X	X		
Liste mit durchgeführten Modernisierungs-Maßnahmen (z.B. Heizung, Bäder, Dach, Fassade, Fenster, Boden..)		X	X	X	X
Mängel-Liste (alle bekannten Mängel müssen angegeben werden)	X	X	X	X	X
Baugenehmigung			X		X
Brandversicherungs-/Gebäudeversicherungs-Urkunde, ggfs. sonstige Versicherungen z.B. Gebäude-Haftpflicht-Versicherung		X	X		X
Wartungsverträge (Heizung, Rauchmelder, <u>Legionellenprüfung</u> )			X		X
Arbeitsverträge u. Sozialversicherungsnachweise für z.B. Hausmeister, Reinigungskräfte, etc.					X
Dienstleister-Verträge für z.B. Heizkosten-Abrechnungen, Hausmeister, Reinigungskräfte, etc.					X
Kontoauszüge / Bankkarten Hausgeld und Rücklagen-Konten					X
Aktuelle und frühere Anwalts-/Prozess-Unterlagen					X
Eigentümer-Versammlungs-Protokolle (bei Verkauf mindestens die letzten 3) (bei WEG-Verwaltung Beschlussammlung)		X	(X)	X	X
Mietverträge (nur bei vermieteten Immobilien oder Mietshaus- /Sondereigentums-Verwaltung)		(X)	(X)	X	X
Erbpacht-Vertrag (nur bei Erbpachtgrundstücken)		(X)	(X)	X	X
Schlüssel (bei unbewohnten/freien Objekten und bei Verwaltung, ggfs. mit Schlüsselkarte/Code)	X	X	X		X
Vollmacht zur Besorgung fehlender Unterlagen	X	X	X	X	X
Kopie Ihres Reisepasses oder Personalausweises (Pflichtinformation wegen Geldwäschegesetz GWG)	X	X	X		

# 6.

## Die erfolgreiche Besichtigung

### 17 TIPPS

Tür aufschließen und fertig? NEIN!

Um eine Besichtigung für alle Beteiligten wie Eigentümer, Käufer oder Mieter und Makler erfolgreich und so angenehm wie möglich zu gestalten, sollte man einiges beachten. Viele Fehler lassen sich ganz leicht vermeiden, solange man weiß was man bei einer Besichtigung alles falsch machen kann.

Einiges mag Ihnen vielleicht selbstverständlich erscheinen, aber meine Jahrzehnte lange Praxis zeigt immer wieder, dass es für manch andere Menschen nicht ist.

## 17 Tipps für eine erfolgreiche Besichtigung

1. Eigentlich für die meisten Menschen selbstverständlich, aber da solche unangenehmen Situationen doch immer mal wieder vorkommen: Bitte empfangen Sie Ihre Besucher in angemessener Kleidung. Unterhemden oder Badebekleidung sind tabu!
2. Bitte öffnen Sie alle Rollläden vor der Besichtigung und schalten falls nötig Licht an! Helle Räume wirken viel freundlicher und größer.
3. Das Objekt sollte weder zu kalt noch überhitzt sein.
4. Freien Zugang zu allen Räumen und Balkon-/Terrassentüren ermöglichen.
5. Das Objekt sollte möglichst aufgeräumt sein, ein paar herumliegende Spielsachen oder Gebrauchsgegenstände stören keinen Interessenten, aber Berge schmutziger Wäsche oder Geschirr, überfüllte Mülltüten, stinkende Katzenklos oder verschmutzte Bäder schon.
6. Möglichst vor dem Termin gut durchlüften und intensive Essens- oder Tiergerüche (z.B. durch Katzentoylette) vermeiden.
7. Bitte schließen Sie alle Toiletten-Deckel und putzen Sie die Bäder.
8. Sorgen Sie dafür, dass nicht Ihre ganze Familie der Führung durch die einzelnen Räume folgt. Überfüllte Zimmer wirken bedrückend und kleiner.
9. Je weniger Bewohner anwesend sind, desto besser. Interessenten ist es oft unangenehm die Bewohner zu stören. Bei Anwesenheit des Verkäufers sind Interessenten meist gehemmter in ihren Äußerungen und in ihren Fragen zum Objekt.
10. Überlassen Sie uns als Makler das „verkaufen“, wir machen das jeden Tag und wissen wie viel und welche Informationen der Interessent benötigt. Manche Vermieter/Verkäufer machen den Fehler ihr Objekt zu überschwänglich anzupreisen und den Makler und seine Interessenten nicht mehr zu Wort kommen zu lassen. Das ist zwar gut gemeint, aber meistens nicht verkaufsförderlich, da beim Interessent der Eindruck entstehen kann, dass er unter Druck gesetzt wird oder der Anbieter das Objekt dringend loswerden will. Außerdem kann der Interessent den Eindruck gewinnen der Makler hätte keine Ahnung vom Objekt wenn nur der Verkäufer redet und führt.
11. Verkaufen bedeutet nicht automatisch „viel reden“ sondern in 1. Linie „aktiv zuhören“. Als erfahrene Maklerin weiß ich genau, wann welche Informationen angebracht sind, also überlassen Sie die Führung durch die Besichtigung bitte mir.
12. Bei einer Besichtigung geht es vor allem um die visuelle Wahrnehmung der Immobilie. Die Interessenten müssen die Immobilie optisch auf sich wirken lassen können und brauchen dafür etwas „Ruhe“. Alle wichtigen Informationen zum Objekt haben sie bereits vorab im Exposé erhalten und alles Weitere kann nach dem Rundgang besprochen werden.
13. Alle Angaben zu Ihrem Objekt müssen wahrheitsgemäß sein. Bitte vermeiden Sie Aussagen wie z.B. "Die Fenster sind NEU" wenn Sie nicht wirklich erst vor wenigen Wochen oder Monaten eingebaut wurden. 3 Jahre alte Fenster sind nicht "neu".
14. Ihnen bekannte Mängel am Objekt dürfen nicht verschwiegen werden und sollten uns bereits vor den ersten Besichtigungen mitgeteilt worden sein. Ein professioneller Makler klärt frühzeitig über die Probleme einer Immobilie auf und weiß, wie man vermeintliche Nachteile mit den vielen Vorteilen des Objektes ins rechte Licht rückt.
15. Bitte rechnen Sie damit, das Kaufinteressenten, oder auch Mieter Abstellkammern oder Küchenschränke öffnen wollen, oder vielleicht auch die Fenster auf Dichtigkeit überprüfen möchten, dies ist durchaus legitim (sofern die EBK zum Miet- oder Kaufobjekt gehört)
16. Bitte nehmen Sie es Kaufinteressenten nicht übel, wenn diese äußern, dass ihnen dieses und jenes nicht gefällt, oder gar alles an der Immobilie verändern wollen. Auch wenn Sie sehr stolz auf Ihr neues Bad sind oder die Holzdecke mal sehr teuer war, Geschmäcker sind unterschiedlich und beim Kauf einer Immobilie möchte jeder seine Immobilie nach seinen Vorstellungen gestalten. Das haben Sie ja auch getan.
17. Bitte auf keinen Fall beim ersten Gespräch mit Interessenten sofort in Preisverhandlungen einsteigen, überlassen Sie bitte uns diese taktischen Verhandlungen. Natürlich treffen aber Sie die letzte Entscheidung wo Ihr Preislimit ist.

**Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit!**

**Ihre Sylvia Pieroth**