

Das Haus steht an einer Straße

Komisches und Informatives aus dem Berufsleben eines Immobilienmaklers (nicht nur für Verkäufer und Käufer)

Bearbeitet von
Henrik Bönitz

1. Auflage 2016. Taschenbuch. 168 S. Paperback
ISBN 978 3 7345 1702 0
Format (B x L): 12 x 19 cm
Gewicht: 184 g

[Weitere Fachgebiete > Technik > Bauingenieurwesen > Literatur für Bauherren, Bauratgeber](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Henrik Bönitz

Das Haus steht an einer Straße

Komisches und Informatives aus dem
Berufsleben eines Immobilienmaklers
(nicht nur für Verkäufer und Käufer)



tredition®

www.tredition.de

© 2016 Henrik Bönitz
Lektorat, Korrektorat: Kay Daniela Szantyr

Verlag: tredition GmbH, Hamburg

ISBN

Paperback: 978-3-7345-1702-0

e-Book: 978-3-7345-1703-7

Printed in Germany

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhalt

Geleit	7
Irrtümer über den Hausverkauf	8
Gebrauchte Häuser – nichts für Tangotänzer	13
Schnäppchenhäuser – Sparen kann teuer werden	16
Die Katze im Sack – Erwerb über Zwangsvollstreckung	19
Verblichene Vorbesitzer – gestorben wird überall	26
Doppelhaushälften – geteiltes Leid ...	28
Wassergrundstücke – was so alles Wasser ist	31
Bauernhöfe – Wohnen mit Ochs und Esel	36
Die Fassade – der schöne Schein	40
Mängel – mein Name ist Hase, ich wusste das nicht	44
Gekauft wie gesehen – in Größe, Güte und Beschaffenheit	48
Verkaufsgründe – Scheiden tut weh	51
Erfahrungswerte – Keine Lust auf Mieter	60
Erben – die lieben Kinder	63
Preisfindung – lieb und vor allem teuer	67
Verkaufsprozess – Geduld ist eine Tugend	73
Das Exposé – die Kunst, nicht zu viel zu verraten	80
Die Suchkriterien – wen interessiert, was ich gestern wollte?	86
Besichtigungen – ich sehe was, was du nicht siehst	93
Gutachten – nur manchmal als gut zu erachten	98
Ablehnungsgründe – Bulldoggen, Billardtische und Birkenpollen	105
Käufer und Verkäufer – Leute gibt's!	119
Umfeld – wenn's dem bösen Nachbarn nicht gefällt ...	123
Schicksale – vom Traum- zum Alptraumhaus	130
Vor Ort – aus dem Nähkästchen geplaudert	134
Der Makler – das (un)geliebte Wesen	141
Geschichten aus dem Grundbuch	144
Nachwort – Tipps für den Umgang mit Maklern	159
Vita	165

Geleit

Wenn ich für eine Immobilie einen Käufer gefunden habe und die notarielle Beurkundung bevorsteht, mache ich auf Wunsch eine Kaufvertragsbesprechung, um das Fachchinesisch zu übersetzen. Die Besprechung würze ich mit einigen Beispielen und Begebenheiten, welche ich im Laufe meiner Maklertätigkeit erlebt habe. Dass es sich hierbei nicht nur um ernste Dinge handelt, kann sich sicherlich jeder vorstellen, sodass ich den einen oder anderen Lacher auf meiner Seite habe. Deshalb kam seitens der Käufer immer wieder der Vorschlag, doch mal ein Buch darüber zu schreiben.

Nun kann man solche Storys nicht einfach hintereinander eintippen, denn ein Außenstehender könnte damit wenig anfangen. Also habe ich mich bemüht, die Situationen, welche man als Makler erfährt, in einen Zusammenhang zu bringen mit den Fragen und Problemen, die beim Immobilienkauf fast immer auftreten. Ich hoffe, ich kann dem Leser so auch Wissenswertes über den Immobilienverkauf vermitteln. Und vielleicht werden Käufer wie Verkäufer nach dem Lesen dieses kleinen Buches etwas anders über den Maklerstand denken. Ich hoffe es.

(Übrigens: Der Titel des Buches bezieht sich auf den finalen Ablehnungsgrund eines Kaufinteressenten.)

Irrtümer über den Hausverkauf

Viele Verkäufer sind der Ansicht, dass man nur in der warmen Jahreszeit Häuser verkaufen könne. Dann, wenn alles herrlich blüht und der Garten so schön grün ist. Es wird dabei gerne vergessen, dass man die überwiegende Zeit des Jahres doch im Haus verbringt und nicht im Garten.

Die so genannte „schmutzige Jahreszeit“ ist daher für den Käufer vorteilhafter, denn meist hat er sowieso seine eigenen Vorstellungen von Gartengestaltung, kann aber jetzt wenigstens feststellen, ob die Heizung tatsächlich funktioniert oder ob es durch die Fenster zieht, ob die Wände kalt sind und ob es sich tatsächlich um ein Nichtraucherhaus handelt. Ein weiterer Punkt ist der Wärmebedarf des Vorbesitzers. Ist es auch wirklich gemütlich, oder bewegen sich die Eigentümer im Eskimo-Bereich? Das hat schon so manchen niedrigen Verbrauchsausweis erklärt. Liegt im Gegensatz zu den Nachbarhäusern kein Schnee auf dem Dach und blühen an der Hausaußenkante die Maiglöckchen, sollte man stutzig werden.

Der Vorteil für den Verkäufer ist im Winter das gepflegt aussehende Grundstück. Die weiße Pracht erfreut nicht nur die Gemüter, weil sie zum Winter gehört; der Schnee verdeckt auch wunderbar die Dreckecken des Grundstücks.

Dass der Winter eine schöne Verkaufszeit ist, zeigt sich rings um die Kreisstadt Gransee in Oberhavel. Hier gibt es nämlich einen Fallschirmsprungplatz, an dem natürlich im Winter nicht gesprungen wird. Um aber sommers mit dem Fallschirm in die Tiefe springen zu können, muss man erst einmal in die Höhe gelangen. Dafür sorgt eine kleine zweimotorige Maschine, die die Sprungwilligen bis auf 4.000 Meter fliegt. Das Hochschrauben hört man in einem Umkreis von mindestens 15 Kilometern, und da Luft ja bekanntlich weder Balken noch Schallschutzwände hat, wird man auch in einiger Entfernung das Gefühl nicht los, direkt neben dem Flugzeugpropeller zu stehen. Immerhin – sollte dann doch einmal jemand fragen, wie lange das so weitergeht, kann man sehr präzise antworten: nur das gesamte Wochenende, und nur so lange, bis die Abendsonne den Asphalt küsst.

Einbauküchen und andere Pflänzchen

Die Verkäufer, die an dem irrigen Glauben festhalten, man müsse ab Frühjahr verkaufen, sehen in ihren mitunter wirklich tollen Anpflanzungen eine Aufwertung der gesamten Immobilie. Jede Pflanze, jeder Busch wird aufgezählt und wieviel Mühe man damit hatte. Dass jeder Käufer seine eigenen Vorstellungen hat oder gar allergisch auf einige Pflanzen sein könnte, wird ignoriert. Noch besser ist die Aussage, derjenige komme für das Grundstück dann nun mal nicht in

Frage. Ähnliche Argumente hört man übrigens auch bezüglich der Möbel.

Eine Verkäuferin in Nassenheide war völlig verliebt in ihre „neue“ Einbauküche. Bei der Besichtigung des Hauses wurde großer Wert darauf gelegt, dass man sich selbst davon überzeuge, wie herrlich unempfindlich das hellgrüne Dekor gegen Fingerabdrücke ist. Auf den Hinweis, dass die neuen Besitzer möglicherweise andere Vorstellungen hätten, wurde barsch erwidert, dann dürften die das Haus eben nicht kaufen.

Vor allem ältere Verkäufer sind mitunter auch der Meinung, die Käufer sollten die alten Möbel übernehmen – schließlich ist ja alles passgenau ausgesucht worden. Auf Einbauschränke mag das zutreffen, auf alles Bewegliche eben nicht unbedingt. Unter „beweglichen Möbeln“ fasse ich Tisch, Stuhl und Schrank zusammen; „fest“ sind WC, Badewanne, Waschtisch und eventuell die Einbauküche. Das Beharren auf der wunderbaren Passung der alten Möbel entspringt aber oft nur der Faulheit, seinen Plunder umzuziehen, und die Verkäufer vergessen oft völlig, dass andere Menschen eigene Möbel haben (auch wenn die vielleicht nicht in die Räume passen) und keinen Sperrmüll übernehmen möchten. Oft ist viel Zeit und Redekunst nötig, um die

Verkäufer davon zu überzeugen, nicht mehr als vielleicht ein paar Regale im Haus zu belassen.

Ein weiteres beliebtes Argument von Verkäufern, um überzogene Vorstellungen zu rechtfertigen, ist, dass man aus dem Haus noch so viel machen könne. Ohne darüber nachzudenken, planen und arbeiten sie mit dem Geld der Käufer. Es stellt sich dann allerdings die Frage, warum sie selbst all das nicht realisiert haben? Oft lag es am lieben Geld oder auch am handwerklichen Unvermögen. Auf der anderen Seite stellen auch gerne mal die Käufer ihre geplanten Umbaumaßnahmen den Verkäufern in Rechnung. Dann wird aufgerechnet, dass das neue Bad über 20.000 Euro kostet mit den erforderlichen hochwertigen Armaturen und, nicht zu vergessen, dem Whirlpool, denn in nichts anderem kann man sich waschen. Für diese unverzichtbaren Maßnahmen soll der Verkäufer dann entsprechend den Preis nachlassen. Das aber ist wiederum auch nicht gerechtfertigt.

Der Makler, das unwissende Wesen

Auch als Makler unterliegt man natürlich Irrtümern – zum Beispiel, wenn man glaubt, schon alles über den Kaufinteressenten zu wissen. Hatte ich den einen oder anderen bereits länger in der Kartei und mehrere Besichtigungen durchgeführt, war ich der Meinung, alles über das jeweilige Suchprofil zu wissen. Damit kann man sich als Makler aber herrlich selbst

ins Knie schießen: Denn jeder, der länger auf der Suche nach einem passenden Haus ist, macht irgendwann Abstriche. Dann benötigt er vielleicht doch gar keinen S-Bahnhof in unmittelbarer Nähe, oder das Haus muss nicht mehr unbedingt 200 Quadratmeter groß sein, weil die Schwiegermutter zwischenzeitlich im Heim gelandet ist, die ursprünglich mit einziehen sollte. Ich dachte am Anfang einfach viel zu viel für den Kunden mit. Was wirklich hilft, ist nur: immer wieder nachfragen.

Gebrauchte Häuser – nichts für Tangotänzer

Wer auf der Suche nach Bestandsimmobilien ist, kann einiges erzählen. Vorteil gegenüber Neubauten sind unter anderem der geringere Preis und der geringere Ärger, weil man sich nicht mit Baupfusch und Ähnlichem herumschlagen muss. Wenn mir ein Kunde erzählt, dass er für den Preis des Angebotes ja genauso gut neu bauen könnte, habe ich mehr als nur ein Argument zur Hand, warum dem nicht so ist.

So stehen in der Werbung der zahlreichen Hausbaufirmen in der Regel Lockangebote – zum Beispiel „Haus mit 115 qm, einfache Ausstattung, und Grundstück mit ca. 600 qm für 180.000 Euro“. Klingt erstmal schön. Jetzt kommen Baugenehmigung, Einmessung, Heranführung von Wasser, Strom, gegebenenfalls Erdgas oder Fernwärme ans Haus dazu sowie der Baustrom. Kostenpunkt zusammen rund 26.000 Euro. Nun ist das Haus schlüsselfertig, was bedeutet: Fußboden, Maler- und Fliesenarbeiten können jetzt durchgeführt werden – Einziehen kann man also noch nicht. Aber wenn dann endlich auch die neue Einbauküche geliefert wurde, ist das Haus bezugsfertig.

Der Garten ist inzwischen zerwühlt von der Bautätigkeit, ein Zaun fehlt noch, das Auto steht im Schlamm (war da nicht eine Garage am Haus geplant?), man benötigt Gummistiefel, um zum Haus zu

gelangen, und eine Terrasse baut man erst einmal aus nicht abgeholten Europaletten. Als erstes wird das Grundstück mit Lebensbäumen umpflanzt, der Rest kommt später. Nach A. Riese sind wir jetzt ca. bei 230.000 bis 250.000 Euro und noch immer nicht fertig, denn für die Grasaussaat benötigt man Mutterboden, und der Weg soll befestigt werden.

Ich sage dann zu diesen Besserwissern, dass sie einmal mit Freunden reden sollten, die gebaut haben, und fragen, was diese insgesamt *tatsächlich* ausgegeben haben. Es ist in den allermeisten Fällen deutlich mehr, als vorher einkalkuliert wurde. Und mir muss darüber keiner was erzählen, denn bevor ich mich für die Maklertätigkeit entschieden habe, war ich im Neuhausvertrieb inklusive Finanzierung tätig. Immerhin: Bei unserer Firma saß kein Kunde anschließend schluchzend vor der Baugrube und sah im trüben Bauwasser sein Leben untergehen.

Man kann es rechnen wie man will, ein gebrauchtes älteres Haus ist inklusive der Nebenkosten um ein Viertel, bis zu einem Drittel und bei Glück sogar um die Hälfte günstiger als ein Neubau! Natürlich muss man damit rechnen, dass die Zimmeraufteilungen nicht immer so ideal sind wie bei einem selbst geplanten Neubau, aber mit etwas handwerklichem Geschick und guten Freunden lassen sich Wände durchbrechen, Türen versetzen oder Fenster umbauen.

Außerdem hängt der Grundriss auch davon ab, aus welchem Baujahr das Objekt ist. In den Jahren bis 1970 war zum Beispiel das Badezimmer ein Ort, der keine große Aufmerksamkeit verdiente. Benötigt man heutzutage wahre Badepaläste, war man früher mit dem Einfachsten zufrieden. Eine Wanne für das Samstagbad, ein kleines Waschbecken und die Toilette brauchten nicht viel Platz und waren zumeist in schlauchähnlichen Räumen untergebracht.

Im Durchschnitt verbringt jeder Bundesbürger rund sieben Stunden pro Woche im Bad und ist damit beschäftigt, sich durch den Spiegel mit mehr oder weniger Wohlwollen selbst zu betrachten. Es gibt aber auch Menschen, die in ihren Badezimmern wohnen – die sollten sich von Vornherein Häuser der jüngeren Zeit aussuchen. Am besten ab 1985, denn da wurden die Badezimmer schon größer gestaltet. Die Säle, die sich heute „Badezimmer“ nennen, trifft man in älteren Häusern selten an. Es war damals schlicht nicht erwünscht, im Badezimmer Tango zu tanzen.

Schnäppchenhäuser – Sparen kann teuer werden

Über Handwerksobjekte wird auch gern nachgedacht. Sicherlich für Käufer mit handwerklichem Geschick und vielen Ideen eine interessante Angelegenheit, sind sie aber für Leute, die nur Daumen an den Händen haben, ungeeignet. Diese wären dann auf Handwerksfirmen angewiesen, was den Preis in eine ungeahnte und völlig unplanbare Höhe treibt, sodass sie ihre Wahl lieber gleich auf intaktere Immobilien fallen sollte.

Ausnahmen sind besondere Objekte wie zum Beispiel ein kleines Jagdschloss oder eine alte Mühle. Leider muss man sich hier ausschließlich auf den äußeren Anschein verlassen – es ist vom Eigentümer nunmal nicht zu verlangen, den Fußboden, die Wand, die Decken zu öffnen, um mal zu schauen, was sich dahinter verbirgt. So bleiben einem nach der Übergabe nur die Überraschungen. Das ist dann der bekannte „Ach herrje!“-Effekt.

Nachdem der Vorbesitzer die Möbel ausgeräumt hat, kommen manch unschöne Dinge zum Vorschein wie krumme Wände und schiefe Böden. Es ist nicht gerade aufreizend, wenn das aufgehängte Ölgemälde im unteren Bereich drei Zentimeter von der Wand absteht und den Zimmerspinnen gute Rückzugsmöglichkeiten bietet. Oder wenn man mit der Menge des zu

verwendenden Ansetzbinders für die Gipskartonplatten auch gleich alle Innenwände hätte verputzen können und der Materialaufwand die Kostenkalkulation weit übersteigt, weil eben doch noch vollständig die verwurmt Dielen inklusive Trägerkanthölzern ausgetauscht werden müssen.

Ein besonders schönes Schmuckstück war ein gut hundert Quadratmeter großes Haus in Nassenheide bei Oranienburg. Der Bungalow entsprach der typischen Bauweise der Achtzigerjahre mit drei Zimmern, Küche und Bad. Die beiden älteren Verkäufer hielten es allerdings mit der Sauberkeit nicht so genau, sodass mich mein erster Weg vor einer Besichtigung immer in das Badezimmer führte. Mich interessierte dabei nicht, dass es sich um eine ungeflieste Dunkelkammer handelte. Mein einziger Blick galt dem WC – ob der Deckel geschlossen war. Das war wichtig, denn ein so dreckiges WC hatte ich vorher noch nie gesehen. Zudem rauchten beide Verkäufer Sticks der billigsten Sorte. Den Geruch, der im gesamten Haus herrschte, kann man nicht beschreiben, aber man trug ihn noch lange nach der Besichtigung mit sich herum. Da immer noch die erste Tapete die Wände zierte und in einigen Zimmern hübsche Styroporplatten an den Decken klebten, kann man sich gut vorstellen, wie alles aussah: von Quittegelb nach Kackbraun changierend. Normalerweise schickt man als Makler vor Verkauf

mal kurz einige Handwerker durch, aber das wollten die Verkäufer nicht. Sie fanden alles völlig normal.

Nach etwa fünfzig Besichtigungen hatte ich das Handwerkerpaar gefunden, das sich hier seinen Traum erfüllte und in Nassenheide ein neues Zuhause fand. Aber ich habe bis heute das Bild vor Augen, wie die Käuferin zaghaft im Türrahmen des Badezimmers stand, zu ängstlich, um es zu betreten, und nur hauchte: „Oh Gott ...“

Die Katze im Sack – Erwerb über Zwangsvollstreckung

Für den Kauf eines Objekts aus einer Zwangsvollstreckung interessieren sich viele, denn richtige Schnäppchen sind tatsächlich möglich. Außerdem spart man den Makler und die Notarkosten. Das Problem besteht aber darin, dass ein Interessent nur in Ausnahmefällen die Möglichkeit hat, das Objekt der Begierde vorher zu sehen. Es gibt im Internet die Kataloge der Amtsgerichte, über die die Vollstreckung durchgeführt wird, und es gibt Firmen, welche die Angebotslisten vertreiben.

Für ein paar Euro bekommt man vorab auch das Gutachten zu der zu vollstreckenden Immobilie. In den Gutachten, erstellt von staatlich vereidigten Gutachtern, steht aber leider nicht immer alles. Bei der Übernahme des Objekts erwarten einen manchmal so viele Überraschungen, dass man sich wünscht, einen Kauf vor der Zwangsvollstreckung gewählt zu haben.

Sophienstadt liegt im schönen Barnimer Landkreis. Hier hatte ich 2005 ein großes Anwesen im Angebot. Der Verkäufer hatte das 240 Quadratmeter große Haus bei einer Zwangsvollstreckung für seine Tochter erworben. Die Pläne der Tochter sahen aber ganz anders aus, als er es sich vorgestellt hatte, und da

er selbst ein eigenes Haus besaß, wollte er die Immobilie nun wieder loswerden.

Das großzügig gestaltete Haus bestand im Erdgeschoss aus nur drei riesigen Räumen mit Kaminzimmer, einer sehr großen Küche und einer freizügigen Diele. Das kleinste Zimmer war der Hauswirtschaftsraum mit annähernd zwanzig Quadratmetern. Alle Decken im Erdgeschoss waren abgehängt; darin befanden sich die Kabelverteilungen für insgesamt 160 Spots sowie für Fernsehen, Internet und Telefon. Das Dumme war nur, dass der Vorbesitzer alle Spots demontiert hatte. Soviel Mühe sich der Ersteigerer nun auch gegeben hatte – die mühselig verspachtelten Löcher in den Gipskartonplatten waren trotzdem noch zu sehen. Auf meine Frage hin, warum denn nicht einfach neue Spots montiert worden waren, erzählte er, dass der Vorbesitzer auch noch den größten Teil der Kabel mit herausgerissen hatte. Die Enden der Kabel – es war ein beinahe oberschenkelstarkes Bündel – waren sorgfältig rund 60 Zentimeter vor dem Sicherungskasten abgeschnitten worden.

Der Vorbesitzer hatte sich wohl gedacht: Wenn ich hier nicht mehr wohnen kann, dann soll sich hier auch sonst niemand in meinem Haus wohlfühlen! Nach dieser Maxime hatte er denn auch das großzügige Bad im Erdgeschoss verwüstet: Der Whirlpool war nicht fachgerecht demontiert, sondern herausgerissen worden, ebenso wie Waschtisch und Dusche. Die Fliesen hatte man vorsorglich mit einem Hammer bearbeitet und