

Unparteiischen Experten fragen

Rat von Angehörigen für Kaufwillige nicht immer von Vorteil

Will ein Hausbesitzer seine Immobilie verkaufen und schaltet dafür einen Makler ein, erwartet er, dass dieser schnell einen Käufer für ihn findet, der den geforderten (hohen) Preis auch zahlt. Trifft der Hausbesitzer bei der Objektbesichtigung mit dem potenziellen Käufer zusammen, so erscheint der nicht selten mit einem Familienangehörigen oder Bekannten, der für ihn als „Sachverständiger“ fungieren soll. „Beinahe jeder hat doch heute einen Anwalt oder Architekten in der Familie“. Makler **Andreas Habath**, stellvertretender Vorsitzender im Wertermittlungsausschuss beim Immobilienverband Deutschland (IVD), spricht aus Erfahrung. In dieser Situation komme dem qualifizierten Makler die Aufgabe zu, die Interessen beider Seiten unter einen Hut zu bringen, auf dass sich die Parteien - nach Möglichkeit einigten, sagt er. „Die selbst ernannten Fachleute können nicht selten nur mit Halbwissen dienen. Trotzdem fühlen sie sich berufen, nach Möglichkeit das berühmte Haar in der Suppe zu finden“, sagt **Habath**. Und sei es nur, um den Kaufpreis noch zu drücken. „Immobilieninteressenten tun sich damit aber keinen Gefallen“, gibt, **Habath** zu bedenken. Er erlebe es immer wieder, dass die Sachverständigen der Familie letztlich den interessierten Kaufwilligen eine gute Immobilie ausgeredet hätten. Die habe er einige Tage eben anderweitig verkauft. Der Makler rät, besser einen unabhängigen Bausachverständigen bei der Objektbesichtigung zu Rate zu ziehen. Der habe den entscheidenden Vorteil, dass er vom Fach und wirklich unparteiisch sei. „Damit kann er auch vom Verkäufer akzeptiert werden.“ Hinweise zu tatsächlich vorhandenen Mängeln an der Immobilie würden dann eher ernst genommen. Dies gestalte die Kaufverhandlungen weitaus einfacher - und beide Seiten hätten ihren Nutzen davon. Denn die Hausbesitzer seien schließlich in den meisten Fällen daran interessiert, die Immobilie schnell und problemlos zu verkaufen. Und woran können Hausbesitzer wie Kaufinteressenten den seriösen, engagierten Makler erkennen? „Zum einen an ihrem Auftritt im Internet“, sagt **Andreas Habath**. Stellt sich der Makler mit seiner Qualifikation vor - etwa als Betriebswirt, Immobilienwirt oder Sachverständiger - dann könne der Kunde davon ausgehen, dass dieser über das nötige Fachwissen verfügt. Auch die Tatsache, dass die Objekte genau beschrieben, der Kunde mit vielen Informationen ausgestattet werde, sei ein Indiz für Seriosität. Die schwarzen Schafe der Branche wissen kaum etwas über die konkrete Immobilie, entsprechend dürftig seien die Informationen darüber. Stichwort Qualifikation: Makler, die einem Immobilienverband angehören, müssen zwei Jahre Tätigkeit in der Branche vorweisen, bevor sie Vollmitglied werden können. Die Mitglieder müssen eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abschließen - was für die Kunden wichtig ist - und sich regelmäßig weiterbilden. Erfolgreiche Makler können eine Referenzliste vorlegen, an der sich ablesen lässt, was sie verkauft haben.