

## Maklersprache – einfach übersetzt!

### **Klassischer Altbau (mit hohen Decken):**

Diese Wohnung mit ihren „klassischen Decken“ wird im Winter richtig teuer, denn durch die Raumhöhe werden Unsummen von Heizkosten fällig.

### **Penthouse mit malerischer Aussicht:**

Dahinter versteckt sich ein zugiges Appartement auf dem Dach mit 4 Außenwänden – hier ist jedes Jahr ein Kleinkredit für die Heizkosten fällig.

### **Eckhaus in zentraler Lage:**

Eine solche Wohnung bedeutet, dass Sie von mindestens 2 Seiten heftigen Verkehrslärm ertragen müssen, dass der Schmutz von 2 Seiten in die Wohnung eindringt und Sie – wenn Sie richtig Pech haben - im Winter auch noch die Räum- und Streupflicht für 2 Straßen bewältigen müssen.

### **Wenige Autominuten von der City entfernt:**

Hier bekommen Sie eine Wohnung angeboten, die mit Bus und Bahn unerreichbar ist – Sie brauchen wirklich ein Auto, wenn Sie nicht im neuen Zuhause versauern wollen

### **Gute Verkehrsanbindung:**

Bei dieser Wohnung steigen Sie (mit Hunderten anderen Fahrgästen) direkt vor der Tür ein. Das heißt: Von frühmorgens bis spätabends haben Sie Verkehrslärm vor der Tür und die Abgase direkt im Schlafzimmer.

### **Unverbaute Südlage:**

Unverbaut ist etwas anderes als unverbaubar. Wenn etwas unverbaut ist, kann es auch noch zugebaut werden. Dann ist die Südlage vielleicht eine Schattenlage und Ihr Blick geht viele Monate auf eine Großbaustelle.

### **In aufstrebendem Viertel:**

Solche Wohnungen sind meist sehr teuer, weil sehr begehrt – aber nicht nur das: Aufstrebens heißt auch, dass Sie über Jahre mit Baulärm und LKW-Verkehr malträtiert werden.

### **Individuell geschnitten:**

Solche Immobilien sind meist planerisch total verkorkst, der Grundriss schränkt die Nutzung stark ein, die Wohnfläche ist nicht voll nutzbar. Meist sind teure Umbauten erforderlich!

### **Für Schnellentschlossene:**

Solche Objekte sind seit Monaten, manchmal sogar seit Jahren auf dem Markt und nicht an den Mieter oder Käufer zu bringen.

### **Denkmalgeschützt:**

Bei solchen Immobilien sind bauliche Änderungen oft unmöglich.

### **Liebhaberobjekt:**

Stark renovierungsbedürftige Wohnung mit hohen Folgekosten.

### **Seriöses Umfeld:**

Immobilie in einem Geschäftsumfeld (Bankenviertel) ohne Infrastruktur außerhalb der Bürozeiten.

### **Einkaufsmöglichkeiten direkt vor der Tür:**

Hier wird eine Wohnung beschrieben, vor deren Tür sich meist ein Supermarkt oder eine Einkaufsstraße in unmittelbarer Nähe befindet – in aller Regel auch noch ein Glascontainer, sodass an Ruhe nicht zu denken ist.

### **Aufwändig und luxuriös saniert:**

Das ist nichts anderes als ein plumper Rechtfertigungsversuch für einen überhöhten Preis oder eine überzogene Miete.

### **Umgebung mit hohem Freizeitwert:**

Am Wochenende fallen Scharen von Touristen und Ausflüglern in Ihre Wohngegend ein, sorgen für Lärm und zugeparkte Straßen.

### **Lage in unberührter Natur:**

Keine Arbeitsplätze in der Nähe, keine Infrastruktur, kein Supermarkt, keine Schulen, Kindergärten – einfach nichts.

### **Wohnanlage mit Zukunft:**

Hier wird ein Neubaugebiet beschrieben, bei dem jahrelange Bauarbeiten mit Lärm und Dreck zu befürchten sind.

## **So gehen Sie richtig mit Maklern um!**

### **Tipp 1: Seriosität prüfen:**

Fragen Sie den Makler ruhig einmal nach seinen Schwerpunkten und Erfahrungen. Wer hier abwiegelt (Zitat bei meinem Test: „Das geht Sie nichts an!“), hat Ihr Vertrauen nicht verdient.

Ebenfalls schlecht: Makler ohne Büro nur mit Handyanschluss – hier verhökert oft jemand Berufsfremdes nebenbei die Wohnungen von Bekannten und teilt sich das Geld mit dem Eigentümer. Am sinnvollsten ist es, auf Erfahrungen aus dem Bekanntenkreis zu hören.

### **Tipp 2: Keine Massentermine vereinbaren:**

Wenn Sie einen Makler in Anspruch nehmen müssen, bestehen Sie darauf, nicht in einem Massentermin abgefertigt zu werden. Für die Courtage von 2 Monatsmieten als Mieter bzw. bis zu 7 % als Käufer können Sie erwarten, einen Einzeltermin zu bekommen.

Wenn der Makler das ablehnt, vergessen Sie die Wohnung oder Immobilie. Es ist ohnehin reines Glücksspiel, ob Sie sich gegen Dutzende Mitbewerber durchsetzen.

### **Tipp 3: Klare Absprachen treffen:**

Welche Leistungen erbringt der Makler, was muss er tun, um sich sein Geld zu verdienen?

Viele Makler sehen ihre Leistung darin, einfach eine Wohnung anzubieten. Kann man damit mehrere 1.000 Euro verdienen?

Eigentlich nicht, denn Aufgabe ist es, die angebotene Immobilie zu vermarkeln, Ihnen Informationen zu besorgen, Sie mit Unterlagen auszustatten, Sie auf Probleme hinzuweisen, den Ver-/Kaufsvorgang vorzubereiten und zu begleiten.

Bestimmen Sie den Umfang des Maklervertrages, machen Sie klar, dass Sie für Ihr Geld Leistung verlangen.

## **Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen!**

### **Tipp 4: Niemals Barzahlung vereinbaren:**

Ein seriöser Makler wird niemals verlangen, dass Sie auch nur 1 Euro in bar bei Übergabe der Wohnung zahlen müssen – unseriöse hingegen schon.

Lassen Sie sich auf so etwas nicht ein, verlangen Sie eine ordnungsgemäße Rechnung, die Sie dann überweisen.

Ihr Makler hat in aller Regel einen Anspruch auf Ihre Zahlung – Bargeschäfte vor Ort bei Schlüsselübergabe sind also unnötig!

### **Tipp 5: Nur 1 Makler beauftragen:**

Wenn Sie eine Wohnung angeboten bekommen, die Sie bereits von einem anderen Makler (oder für Sie noch besser) vom Vermieter, Verkäufer oder Eigentümer kennen, teilen Sie das dem Makler sofort mit.

Ansonsten können Sie Pech haben und müssen später zahlen, obwohl der Makler die Wohnung gar nicht vermittelt hat.

**Ganz wichtig:** Das gilt auch bei einer Wohnung, die von 2 Maklern angeboten wird. Teilen Sie die Dopplung nicht mit, müssen Sie eventuell an beide Makler die volle Provision zahlen!

### **Tipp 6: Verhandeln, verhandeln, verhandeln!**

Klar dürfte sein, dass eine begehrte Altbauwohnung in Top-Lage wohl kaum Spielraum beim Verhandeln über die Courtage zulässt – weder für Käufer noch für potenzielle Mieter.

Aber nun werden den Maklern nicht alle Immobilien heiß aus der Hand gerissen – ganz im Gegenteil. Wenn Sie den Immobilienmarkt aufmerksam verfolgen, werden Sie feststellen, wie viele Häuser und Wohnungen wie Blei im Regal liegen. Und bei diesen Immobilien sind spielend Nachlässe von bis zu 50 % möglich.

Denn die Makler nehmen nicht nur lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach, sondern sind ja auch unter Druck, weil die Eigentümer und Verkäufer die Immobilie losschlagen wollen und genau dafür den Makler beauftragt haben.

### **Tipp 7: Keine krummen Dinger:**

Versuchen Sie nicht, Makler auszutricksen. Ich habe schon von den abenteuerlichsten Ideen gehört, wenn A sich als Kunde ausgibt, die Wohnung besichtigt und B dann direkt an den Eigentümer herantritt mit dem Vorwand, er habe von Nachbarn erfahren, die Wohnung sei zu verkaufen oder zu vermieten.

Zum einen ist das unfair gegenüber den Maklern, die wirklich ihren Job gewissenhaft erledigen – und die gibt es natürlich!

Und zum anderen wissen Makler sich natürlich zu helfen und werden versuchen, an ihr Geld zu kommen. Und dann haben eventuell A und B mächtig Ärger am Hals.