

# IMMOBILIEN-KOLUMNE 27/2013

Immobilienangestellte Christine Ziegler  
aus Berchtesgaden

## **Verdient der Makler sein Geld im Schlaf?**

Immer wieder eine Frage, die ich als Angestellte der Nowak Immobilien AG zu hören bekomme! Sei es im Bekanntenkreis - oder auch von Kunden.

Bevor ich in dieser Branche tätig war, herrschte auch bei mir der Glaube dass der Makler sein Geld „im Schlaf“ verdient, ein teures Auto fährt und in der Luxusvilla wohnt. Dieser Irrglaube hat sich rasch geändert. Denn nun weiß ich, welchen Rundumservice der Kunde für seine Provision bei der Nowak Immobilien AG bekommt:

Wir führen ein Vorgespräch mit dem Eigentümer, der seine Immobilie verkaufen möchte. Meist direkt vor Ort, um sich ein Bild über das Objekt zu verschaffen. In der Regel hat der Kunde eine klare Preisvorstellung. Viele Eigentümer, speziell von Eigentumswohnungen haben diese vor 30, 40 Jahren in der aufstrebenden Wirtschaft zu hohen Preisen erworben und meist noch einiges investiert. Nun liegt es an unserem Geschick einen Preis zu finden, der dem aktuellen Marktwert und selbstverständlich auch dem Verkäufer entspricht. Mit überteuerten Objekten in den Markt zu gehen, entspricht nicht dem seriösen Stil der Firma Nowak. Nach positiver Preisfindung unterschreibt der Kunde einen Makleralleinauftrag, indem er sich verpflichtet alleine die Provision zu tragen. Der Verkäufer ist „unser“ Kunde und wird bis zum Notar von uns begleitet.

Nun ist es unsere Aufgabe das Objekt verkaufsfähig aufzubereiten. Die erfordert etliche Stunden Arbeit: Entsprechende Fotos werden gemacht, Einzelheiten erfragt. Bei Eigentumswohnungen werden die nötigen Unterlagen von der Verwaltung angefordert. Oft sind wir selbst Verwalter der Eigentümergemeinschaften. Mit dem unterschriebenen Maklerauftrag sind wir berechtigt, beim Grundbuchamt den Grundbuchauszug anzufordern. Das Objekt wird dann in den Computer eingegeben und nach sorgfältiger Prüfung ins Internet gestellt. Es kommen zahlreiche Anfragen, die schriftlich, fernmündlich und persönlich von uns bearbeitet werden. Oft stellt es sich als anspruchsvolle Aufgabe, da in die Interessenten aus allen Ländern der Welt stammen. z. B. haben wir Kunden aus Russland, Benin oder aus Südafrika. Bei uns werden auch anderssprachige Interessenten gut betreut.

Aus den Anfragen wiederum ergeben sich die Besichtigungen. Unser kleines Team, zusammengesetzt aus Herrn Immobilienexperte Armin Nowak, Frau Ursula Hölzl und mir, Frau Christine Ziegler führt diese durch. Unsere fixe Assistentin, Frau Katrin Seidinger entwirft hierfür das benötigte Bild- und Anschauungsmaterial, genannt Exposé.

Folge aus zahlreichen Besichtigungen ist ein bekenndendes Interesse zum Kauf. Hier ist es heutzutage, wie bereits auch in anderen Branchen üblich, zu handeln. Ein

äußerst gutes Fingerspitzengefühl ist von unserem Team gefordert. Beide Seiten, der Verkäufer unser Kunde und der Käufer müssen preislich zufriedengestellt werden, um sie anschließend zusammen zu führen. In der Regel lernen sich beide Parteien erst beim Notar kennen. Wir fertigen nach Prüfung des Käufers, in Bezug Bonität und Geldwäschegesetz, einen Kaufvertragsentwurf. Dieser Entwurf geht meist an unseren ortsansässigen Notar. 1 bis 2 Tage später erhalten wir den vorbereiteten Kaufvertrag in schriftlicher Form zurück. Alle Daten wurden geprüft und bestätigt. Der Verkäufer und der Käufer erhalten je eine Abschrift in schriftlicher Form, um diese in Ruhe zu studieren. Im Normalfalle treffen wir uns ca. zwei Wochen später in der Kanzlei des Notars zur Unterschrift. Die einfachste Abwicklung ist möglich, wenn beide Parteien persönlich anwesend sind. Selbstverständlich ist bei ausländischen Kunden ein Dolmetscher anwesend. Der Kaufvertrag wird von beiden Parteien unterzeichnet und ist somit rechtskräftig. Nun folgt der gesetzliche Ablauf. Nach einer Auflassungsvormerkung (feste Reservierung) und dem kompletten Zahlungseingang, den uns „unser Kunde“ der Verkäufer bestätigt, erfolgt die Übergabe der Immobilie. Oft im Beisein des Verkäufers.

Ich bin seit meiner Beschäftigung bei der Nowak Immobilien AG eines Besseren belehrt und werden mich hüten zu denken, dass das Geld im Schlaf verdient wird! Auch besitzt keiner von unserem Team eine Luxusvilla!!!