"Käufer profitieren vom Makler", Veröffentlicht: Samstag, 2. Juli 2022, 10.24 Uhr

Käufer profitieren vom Makler

Promotion

(Anzeige). Ein Haus oder eine Wohnung erfolgreich zu verkaufen – das bedarf Zeit, Verhandlungsgeschick sowie Fach- und Ortskenntnisse. Ein Immobilienmakler ist hier der richtige Ansprechpartner. Er unterstützt den Verkäufer einer Immobilie mit seiner Fachkenntnis und seinen Leistungen. Doch er ist auch unentbehrlich für Käufer, die bei dem komplexen Prozess eines Immobilienerwerbs Unterstützung

benötigen. In diesem Beitrag wird erklärt, warum besonders die Käufer von der Expertise und den Full-Service-Leistungen der Makler profitieren.

Eine Sonderveröffentlichung mit freundlicher Unterstützung durch:

Am Anfang eines Kaufvorhabens stehen drei W's: Was soll gekauft werden, wo soll gekauft werden und wie viel darf es kosten. Wenn der grobe Rahmen durch Eigeninitiative gesteckt ist, beginnt die konkrete Immobiliensuche. Dabei taucht eine Fülle von Problemen und Fragen auf, die nicht oder nur mangelhaft geklärt werden können. Ohne professionelle Hilfe droht die Gefahr, dass Risiken mitgekauft werden. Ein Makler ist dagegen mit seinem Immobilienangebot auf die Fragen von Interessenten vorbereitet und ebnet so den Weg für die passende Kaufentscheidung.

Beratungsleistungen vor dem Kauf

In der Regel läuft ein Kaufprozess in mehreren Phasen ab. Dabei reagiert der Kaufinteressent entweder auf ein konkretes Immobilienangebot des Maklers, oder er lässt sich als Suchinteressent registrieren. In beiden Fällen sucht der Makler das persönliche Gespräch, um zu klären, was der Kunde sucht, was nicht infrage kommt und wie hoch sein Finanzierungsbudget ist. Individuelle Wünsche vom

tatsächlichen Bedarf zu trennen, ist eine Kernkompetenz des Maklers und erleichtert die Kaufentscheidung.

Der Makler bietet dem Kaufinteressenten zum ersten Kennenlernen einer passenden Immobilie einen virtuellen Rundgang an, bei dem er die Immobilie online von außen und innen besichtigen kann. Besonders bei auswärtigen Interessenten ist der Service sehr gefragt, denn dieser vermeidet unnötigen Aufwand und Massenbesichtigungen. Ist keine passende Immobilie dabei, sucht der Makler auf der Grundlage des vereinbarten Suchprofils.

Beratungs- und Serviceleistungen im Kaufstadium

In dieser Phase wird der Grundstein für eine Kaufentscheidung gelegt. Die Immobilie wird meistens mehrfach besichtigt. Der Makler präsentiert sie mit allen bekannten Stärken und Schwächen. Dazu gehören Lagevorteile, Einschränkungen und Merkmale wie der bauliche und energetische Standard und der Unterhaltungszustand. Gegebenenfalls hat er auch Angebote oder Kostenschätzungen für Instandhaltungs- oder Umbaumaßnahmen eingeholt. Erkannte Bauschäden oder sonstige Mängel müssen dem Käufer zwingend mitgeteilt werden.

Für jede Immobilie hat der Makler Objektunterlagen beschafft und eine Immobilienbewertung nach den Vorschriften der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) vorgenommen. Darauf beruht der Angebotspreis. Beleihungsunterlagen wie beispielsweise einen aktuellen Grundbuchauszug stellt der Makler zur Verfügung, denn vor einem Kaufvertrag muss die Finanzierung gesichert sein. Zudem begleitet er den Kunden zu Verhandlungen mit dem Eigentümer, bei denen er sich als Intermediär unparteiisch, fair und lösungsorientiert verhält

Besonderheiten bei Mietverhältnissen und Eigentumswohnungen

Hier sind Fachkenntnisse im Mietrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und der Betriebskostenverordnung (BetrKV) erforderlich. Wird eine vermietete Wohnung oder ein vermietetes Haus gekauft, tritt der Käufer in alle Rechte und Pflichten des Mietvertrags ein. Daher gilt es vorher zu klären, ob die Vermietung fortgesetzt, die Miete gegebenenfalls überprüft werden müsste, oder Eigenbedarf angemeldet werden soll. Bei leerstehenden Wohnungen bietet der Makler dem Käufer den kompletten Vermietungsservice an. Im Falle von Eigentumswohnungen beschafft der Makler unter anderem die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen, die letzten Hausgeldabrechnungen und den Wirtschaftsplan sowie Teilungserklärungen.

Sinn und Zweck ist es, den Kaufinteressenten über wichtige Beschlüsse der Eigentümer, Bestimmungen

der Teilungserklärung oder sonstige Vereinbarungen sowie das monatliche Hausgeld zu informieren und zu prüfen, ob Belastungen auf den Käufer zukommen könnten.

Kaufabschluss und Besitzübergabe

Sind sich Verkäufer und Käufer einig geworden, organisiert der Makler den Notartermin, an dem er selbst teilnimmt. Zuvor wird er sorgfältig prüfen, ob eine reibungslose Abwicklung des Kaufvertrags gewährleistet ist, also ob die Käuferfinanzierung ebenso gesichert ist wie die Löschung von Altlasten im Grundbuch, wenn der Kaufpreis zur Ablösung von Altverbindlichkeiten nicht ausreicht. Weiter gehören dazu die Rechte Dritter wie Wohn- oder Vorkaufsrechte.

Mit der Beurkundung des Kaufvertrags ist die Kaufphase beendet. Während sich der Notar um die Vertragsabwicklung kümmert, bietet der Makler seine Leistungen zur Wohnungsübergabe an, zu denen Protokolle über Schlüsselübergaben, Zählerstandablesungen und deren Übermittlung an Versorgungsunternehmen gehören.