



Immobilien Tipps zum Kauf und Verkauf

(Mynewsdesk) Ein Gespräch über Immobilien und deren Zukunft und worauf man achten muss, wenn man eine Immobilie kauft oder verkauft. Frank-Michael Preuss interviewt Tobias Rehse, Immobilienexperte aus Hannover.

Warum arbeiten Sie gerne mit Immobilien?

Häuser und deren Architektur haben mich schon recht früh interessiert. Schon in der Schule hatte ich ein Praktikum bei einer Hausverwaltung absolviert und den Leiter der bautechnischen Abteilung begleitet. In meiner Tischlerlehre konnte ich praktische Erfahrungen sammeln. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Lehre entschloss ich mich zusätzlich für die Ausbildung zum Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft. Anschließend habe ich u.a. die bautechnische Abteilung in einer Hausverwaltung geleitet und konnte durch die Zusammenarbeit mit Architekten und Bauingenieuren meine bautechnischen Kenntnisse weiter vertiefen.

Tobias Rehse - Immobilien Hannover und Region

Das Schöne an diesem Beruf ist, dass man täglich mit Menschen zu tun hat. Kein Tag ist wie der andere. Diese Abwechslung finde ich gut. Einen monotonen Arbeitstag kann ich mir für mich nicht mehr vorstellen. Die Abwechslung zwischen Schreibtischarbeit und Außenterminen lässt keine Monotonie aufkommen. Es macht mir Spaß sowohl den Verkäufer/Vermieter, als auch den Käufer/Mieter einer Immobilie bei seinem Vorhaben gewissenhaft zu begleiten bzw. zu unterstützen.

Welche Beratungsphilosophie vertreten Sie?

Ich sehe meine Aufgabe darin, alle Parteien bestmöglich und gewissenhaft zu beraten. Ehrlichkeit, Menschlichkeit und Zuverlässigkeit gehören für mich selbstverständlich dazu. Viele Menschen kaufen schließlich eine Immobilie nur einmal im Leben.

Was macht einen guten Makler aus?

Ein Makler sollte m.E. auf jeden Fall eine Ausbildung als Immobilienkaufmann/Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft haben. Kenntnisse über WEG-Recht und Miethausverwaltung, sowie bautechnisches Wissen sind ebenfalls sehr vorteilhaft. Er sollte gut mit Menschen umgehen können und sich um deren Bedürfnisse, sei es bei der Vermietung oder beim Verkauf, kümmern. Beim Verkauf einer Immobilie ist es natürlich auch wichtig, sich mit dem Objekt intensiv zu beschäftigen und sämtliche Informationen/Daten, die für den Verkauf relevant sind, einholen. Ähnlich ist es bei der Vermietung. Selbstverständlich sollte der Makler in seinem Tätigkeitsgebiet auch den Immobilienmarkt sehr gut kennen.

Über Immobilienmakler gibt es viele Vorurteile, u.a. über hohe Provisionen. Wie gehen Sie damit um, bzw. was sagen Sie dazu?

Man muss verstehen, dass ein selbstständiger Immobilienmakler kein Festgehalt bekommt. Er verkauft/vermietet auch nicht jeden Tag eine Immobilie. Ein Immobilienmakler arbeitet in der Akquisephase i.d.R. für den Kunden kostenfrei. Es gibt nicht mehr viele Personen, die kostenfrei arbeiten. Selbst Handwerker lassen sich mittlerweile die Angebotserstellung bezahlen. Das kann ich auch nachvollziehen, da sich der Meister Zeit nehmen muss, um ein Angebot zu erstellen. Da die Provision eine erfolgsabhängige Bezahlung ist, gibt es solange kein Geld, bis der Auftrag erfüllt wurde. Der Makler geht hier finanziell in Vorleistung (Kosten für z.B. einen aktuellen Grundbuchauszug, Inserationskosten etc.) Es gibt auch mal Aufträge, in deren Laufzeit es nicht zum Vertragsabschluss kommt. Dann bekommt der Makler keinen Cent für seine monatelange Arbeit. Angestellte würden auf die Barrikaden gehen, wenn sie wochenlang ohne Bezahlung arbeiten müssten. Wer arbeitet denn schon noch ohne Bezahlung!? Der Makler!

Viele Menschen sehen immer nur die hohen Provisionsrechnungen und denken, der Makler schreibt bestimmt jede Woche eine solche Rechnung. Zugegeben, es gibt gute Aufträge, mit denen man recht schnell Geld verdienen kann. Dies ist aber nicht die Regel. Es gab schon Objekte, die man ein Jahr oder länger versucht hat zu veräußern. Dies ist mit viel Arbeit und Zeit verbunden. Verkauft man die Immobilie dann schlussendlich, stellt man anschließend fest, dass die Provisionsrechnung nicht wirklich sämtliche Kosten deckt. Es gibt also auch Geschäfte, mit denen man viel Arbeit hat und die am Ende noch nicht mal die Kosten decken, die man hatte. Dies ist aber zum Glück auch nicht die Regel.

Die Diskussionen, wer nun den Makler beim Verkauf schlussendlich bezahlen soll, hört man ja immer wieder. Bei der Vermietung von Wohnraum gibt es ja schon das Bestellerprinzip. Diese Einführung war m.E. jedoch nicht positiv für Mieter, die eine Wohnung suchten. Einzelbesichtigungstermine gibt es kaum noch. Vormieter und Nachmieter geben sich inzwischen oft die Klinke in die Hand, weil z.B. der aktuelle Mieter kurzfristig einen neuen Job in einer anderen Stadt antreten muss und die dreimonatige Kündigungsfrist für ihn meist eine Doppelbelastung bedeutet. Sein Interesse liegt nun darin, seinem Vermieter schnell einen Nachmieter zu präsentieren. Oft ist es ein befreundetes Pärchen oder ein Kumpel, die sich dann bei dem Vermieter bewerben. Meistens bekommt einer dieser Bewerber dann die Wohnung. Der Vorteil für den Vermieter ist somit, er braucht keinen Makler einzuschalten und spart sich auch die Kosten, die Wohnung selbst zu inserieren. Diese Wohnungen tauchen somit nicht in den öffentlichen Portalen auf.

Für suchende Mieter, die z.B. nicht aus Hannover kommen und auch keine Kontakte zu Personen haben, die hier leben bzw. wegziehen wollen, ist das recht negativ, weil weniger Wohnungen in den öffentlichen Portalen angeboten werden. Die Regierung und deren Zuständige brüsteten sich seinerzeit bei der Einführung des Bestellerprinzips bei Wohnraumvermietung damit, dass sie ja nun allen Mietern die einmalige Maklergebühr erspart hat. Hintenrum wurde jedoch die Grundsteuer dauerhaft erhöht, die jedes Jahr über die Betriebskosten mit den Mietern abgerechnet wird. Das haben jedoch die wenigsten mitbekommen. Also spart man sich inzwischen einfach die einmalige Maklergebühr, zahlt aber dafür jedes Jahr eine höhere Grundsteuer. Das Geld hat nun nicht mehr der Makler, sondern unser Staat in der Tasche.

Was letztlich die Diskussionen über die Provisionszahlung bzw. die Maklerbezahlung bei Zustandekommen eines Kaufvertrages ergeben, bleibt abzuwarten. Ich war schon immer dafür, die Provision 50/50 aufzuteilen, sei es bei Vermietung von Wohnraum, als auch beim Verkauf einer Immobilie.

Wohin geht Ihrer Meinung nach die Reise auf dem Immobilienmarkt? Was sind aktuelle Trends am Markt?

Der stetige Anstieg der Immobilienpreise könnte mir, da die Provisionszahlung prozentual an den beurkundeten Kaufpreis gekoppelt ist, natürlich gefallen. Allerdings macht es mir eher Sorgen, weil man sich fragt, wie lange das noch so geht und wo es hinführen wird. Die Niedrigzinspolitik begünstigt diese Lage dazu noch. Das macht den Markt recht unruhig. Auch die Akquise wird schwerer, da die Eigentümer von Bestandsimmobilien in den Medien lesen, dass die Immobilienpreise stetig weiter steigen. Oft auch die Argumentation, was diese damals an Zinsen für die Finanzierung der Immobilie zahlen mussten und was die jungen Leute heute bei der Niedrigzinspolitik zahlen müssen. Einige warnen ja schon vor einer anstehenden Immobilienblase. Ob diese kommt, werden wir irgendwann mitbekommen. Das wäre natürlich für viele Branchen unerfreulich bei denen es um Immobilien geht. Da wäre ich lieber auf einem sichereren Markt unterwegs, wo man eben den einen oder anderen Euro weniger verdient. Der Arbeitsplatz wäre aber sicherer.

Als Trend am Markt sehe ich, dass die Immobilienpreise auch im "Speckgürtel" von Großstädten stetig ansteigen werden - es ist ja schon soweit. Viele Menschen werden sich kaum noch eine Immobilie in der Stadt oder der Region kaufen können. Da die Schere zwischen arm und reich ebenfalls immer größer wird, werden sich bald nur noch die besserverdienenden Personen eine Immobilie in diesen Gebieten leisten können.

Für Kapitalanleger wird das Investieren in Wohnraum-Immobilien aufgrund von Maßnahmen des Staates wie z.B. die Mietpreisbremse immer unattraktiver. Diese orientieren sich inzwischen lieber an der Investition in gewerbliche Objekte. Die Regierung verschreckt systematisch private Anleger durch Ihre nicht durchdachte Gesetzespolitik. Letztens gab es erst die Meldung, dass sich Investoren aus Berlin nach Brandenburg zurückziehen, weil die Regierung mal wieder Mieten deckeln möchte. Wir brauchen auf dem Markt jedoch diese Anleger/Investoren. Der Staat hat es leider jahrelang versäumt sozialen Wohnungsbau zu betreiben. Dieses Versäumnis müssen nun alle anderen ausbaden und die Regierung versucht verzweifelt zu regulieren. Das aber der Bau von sozialem Wohnraum nun angekurbelt wird, sehe ich nicht. Was unsere Politiker sich in der letzten Zeit so alles einfallen lassen, was nicht von A-Z durchdacht wurde, ist m.E. nach unglaublich. Ich habe auch das Gefühl, dass diese sich nicht mit Fachleuten an einen Tisch setzten, um eine für alle Beteiligten gütliche Lösung zu finden. Die Mietpreisbremse ist das beste Beispiel. Immer wieder muss daran "rumgedoktert" werden. Warum denn nicht gleich richtig? In der Schule hieß das "stets bemüht" eine Lösung zu finden.

Ich denke, über die "Maßnahmen" der Regierung den Immobilienmarkt zu regulieren, könnte man noch lange diskutieren. Dies würde den Rahmen hier jedoch sprengen.

Was ist der beste Rat, den Sie Ihren Kunden geben können?

Verkäufern einer Immobilie rate ich, immer offen und ehrlich alle Daten/Informationen über Ihre Immobilie einem potenziellen Käufer mitzuteilen. Auch, wenn der ein oder andere Mangel besteht. Arglistig verschwiegene Mängel (der Verkäufer hat Kenntnis von einem Mangel, verschweigt diesen jedoch vorsätzlich gegenüber dem potenziellen Käufer) können zur Rückabwicklung des Kaufvertrages führen.

Käufern einer Immobilie kann ich nur raten, sich ein bestmögliches Bild der Immobilie zu verschaffen. Hier hilft i.d.R. der ehrliche Eigentümer/Makler weiter. Je transparenter die Immobilie für die Beteiligten ist, desto besser. In der Stadt, bzw. in dicht bebauten Regionen, ist es ebenfalls empfehlenswert einen Blick in das Bau- und Altlastenverzeichnis zu werfen. Nicht das es am Ende nach einem Kauf zu unvorteilhaften Überraschungen kommt. Von Vorteil ist ebenfalls, sich vor der Suche des neuen Eigenheims bei seiner Bank zu erkundigen, in welchem finanziellen Rahmen man eine Immobilie suchen kann, wenn man finanzieren muss.

Was würden Sie jemandem raten, der eine Immobilie verkaufen will? Was sind typische Fehler, die sich vermeiden lassen?

In der Anfangsphase steht immer als erstes die Preiseinschätzung der Immobilie. Hierbei hilft Ihnen der Immobilienmakler, der die Besichtigung und anschließende Preiseinschätzung i.d.R. kostenfrei und unverbindlich für den Kunden durchführt. Meist holen sich Verkäufer 2-3 Makler ins Haus, die einen Preis einschätzen sollen. Häufiger Fehler ist, dass der Makler, der den höchsten Preis für die Immobilie eingeschätzt hat, den Vermarktungsauftrag erhält. Dies muss nicht immer die beste Wahl sein.

Stichwort: Energieausweispflicht bei Verkauf und Vermietung

Ein weiterer Tipp für den privaten Verkäufer wäre, bei der Insertion die erforderlichen Energieausweisdaten bzw. -angaben zu machen. Diese sind inzwischen gesetzlich vorgeschrieben und es handelt sich um eine Ordnungswidrigkeit, wenn man diese Angaben nicht macht. Oft sehe ich Immobilienanzeigen, in denen diese Angaben fehlen. Sie haben noch keinen Energieausweis? Sprechen Sie am besten Ihren Schornsteinfeger darauf an. Ohne Energieausweis sollte nicht inseriert werden und auch die Notare dürfen keine Kaufverträge mehr beurkunden, wenn der gültige Energieausweis nicht vorliegt.

Stichwort: Löschungsbewilligung der Bank

Haben Sie seinerzeit Ihre Immobilie über einen Kredit bei einer Bank finanziert? Dann sollten Sie, wenn der Kredit vollständig abbezahlt ist, die Löschungsbewilligung für die in Abt. III in Ihrem Grundbuch eingetragene Grundschuld der Bank bei dieser anfordern. Wenn der Kredit abbezahlt ist, erteilt Ihnen die Bank die Löschungsbewilligung für die im Grundbuch unter Abt. III eingetragene Grundschuld. Denn spätestens beim Verkauf der Immobilie muss das Grundbuch sauber, also frei von Belastungen/Grundschuldeintragen in Abt. III an den Käufer übergeben werden. Die Löschungsbewilligung sollten Sie also gut in Ihrer Hausakte aufbewahren. Geht es anschließend zum Notar, kann dieser mit der Löschungsbewilligung im Zuge der Kaufvertragsabwicklung die Grundschuld der Bank aus dem Grundbuch löschen lassen.

Haben Sie die Löschungsbewilligung nicht nach kompletter Bezahlung des Kredits von der Bank angefordert, ist das i.d.R. auch nicht schlimm. Der Notar schreibt im Zuge der Kaufvertragsabwicklung die Bank an und fragt, ob noch Zahlungen offen sind und falls ja, wie hoch der Betrag noch ist. Sollte der Kredit komplett abbezahlt sein, erteilt die Bank die Löschungsbewilligung. Allerdings kann dies, wenn der Kredit abbezahlt und dies schon Jahrzehnte der Fall ist, zu Verzögerungen bei der Kaufvertragsabwicklung führen. Die Bank muss den Vorgang raussuchen, prüfen und bearbeiten, um anschließend die Löschungsbewilligung zu erteilen. Das kann manchmal dauern und die Kaufvertragsabwicklung verzögern. Also besser gleich die Löschungsbewilligung von der Bank einholen, wenn der Kredit abbezahlt wurde und gut aufbewahren.

Kontakt:

Tobias Rehse Immobilien

Roßkampstraße 5

30519 Hannover

Telefon: +49 511 300 70 102

Mobil: +49 172 - 429 32 79

Email: info (at) rehse-immobilien-hannover.de

<https://www.rehse-immobilien-hannover.de>

Mit über 15-jähriger Branchenerfahrung steht Ihnen mit Tobias Rehse Immobilien ein kompetenter und zuverlässiger Partner rund um den Verkauf und die Vermietung von Immobilien in Hannover und Umland zur Verfügung. Ob es sich um die Vermietung oder den Verkauf von Wohnraum oder gewerblichen Flächen handelt, gerne berät Tobias Rehse seine Kunden bezüglich aller offenen Fragen und unterstützt tatkräftig bei der Vermittlung von Immobilien. Das Unternehmen bietet individuelle Leistungen an und wickelt alles rund um Kauf- und Mietangebote ab - verstärkt durch aussagekräftige Exposés!

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [Frank-Michael Preuss - Redaktionsbüro für Bild und Text](#)

Pressekontakt

Frank-Michael Preuss - Redaktionsbüro für Bild und Text

Frank-Michael Preuss
Mendelssohnstrasse 7
30173 Hannover

info@fmpreuss.de

Firmenkontakt

Frank-Michael Preuss - Redaktionsbüro für Bild und Text

Frank-Michael Preuss
Mendelssohnstrasse 7
30173 Hannover

shortpr.com/4x5ocj
info@fmpreuss.de

-

Anlage: Bild

