

## **Immobilienverkauf entmystifiziert**

Ein Makler teilt seine Insider-Tipps  
für erfolgreiche Verkäufe

*Sascha Oertel*

### **So erreichen Sie uns:**

Website: [www.oertelimmobilien.de](http://www.oertelimmobilien.de)

E-Mail: [info@oertelimmobilien.de](mailto:info@oertelimmobilien.de)

Telefon: +49 (0)202 946 949 00

Linkedin: [www.linkedin.com/in/sascha-oertel-417030a1](http://www.linkedin.com/in/sascha-oertel-417030a1)

Instagram: [www.instagram.com/oertelimmobilien](http://www.instagram.com/oertelimmobilien)

**Sascha Oertel** war ursprünglich Elektrotechniker, dann lange auf See.  
Heute ist er Ihr Wohlfühlmakler für Senioren – und seit 2018 erfolgreich  
in Wuppertal tätig. Oertel ist geschieden und hat zwei Kinder.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig.

Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen,  
Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung  
in elektronischen Systemen.

© 2024 Sascha Oertel · oertelimmobilien.de

Projektkoordination, Redaktionelle Unterstützung, Satz: branding-buch.de  
Umschlaggestaltung: GuterPunkt, München

trdition GmbH, Halenreihe 40–44, 22359 Hamburg  
1. Auflage (Juli 2024)

Softcover 978-3-384-20683-1  
E-Book 978-3-384-20684-8





**OERTEL**IMMOBILIEN

AUF GUTEM GRUND

Vorwort

**von Rechtsanwältin Christiane Karthaus** 9

Kapitel 1

**Einführende Worte** 11

Kapitel 2

***Wer tut was* beim Immobilienverkauf?** 17

Schlüsselakteure und deren Rollen und Herausforderungen.  
Packende Geschichten über Erbschaften und emotionale  
Verhandlungen deuten die Komplexität des Marktes an.

Kapitel 3

**»Sollte ich es einfach selbst machen?«** 41

Warum der Verkauf ohne Makler riskant sein kann.  
Wir zeigen die unterschätzten Herausforderungen und den  
Wert professioneller Hilfe und weshalb Sie viel Geld sparen.

Kapitel 4

**Exposés, die verkaufen** 51

Das Exposé ist das Herzstück der Maklerarbeit. Wir  
ergünden, wie wir jede Immobilie ins beste Licht rücken.

## Kapitel 5

### **Kuriositäten und Unwägbarkeiten**

**63**

Cleveren Strategien, mit denen böse Überraschungen vermieden werden und wie Notartermine in Erfolgsfeiern ausarten. Dramatische Rettungsaktionen und emotionale Familientreffen: Die mitunter abstrusen Wendungen sind nicht umsonst ein Kapitel für sich ...

## Kapitel 6

### **Hinter den Kulissen**

**81**

Von der Preisfindung bis zur perfekten Präsentation – welche Zutaten hinter einem reibungslosen Verkauf stehen.

## Kapitel 7

### **Die Auswahl des richtigen Immobilienmaklers**

**101**

Woran Sie den für sich perfekten Makler erkennen – inklusive Checkliste.

## Kapitel 8

### **Stolperfallen und Tipps**

**113**

Was Sie beachten müssen, um in keine der gängigen Sackgassen hineinzulaufen und einen für Sie nachteiligen Handel anzustoßen.

## Kapitel 9

### **Fazit und Ausblick**

**123**





## **Vorwort von Christiane Karthaus**

Liebe Leserinnen und Leser,

Makler, Immobilienmakler haben nicht immer den besten Ruf.

Bedingt durch meinen Beruf habe ich in der einen oder anderen Bearbeitung eines Mandats Immobilienmakler kennenlernen dürfen. Vielfach bestätigten sich meine Zweifel.

Umso mehr war es mir eine Freude, Herrn Sascha Oertel von der Firma Oertel Immobilien kennenlernen zu dürfen. Die Firma Oertel hat beispielhaft für eine Erbengemeinschaft das Hausgrundstück sehr gut verkaufen können. Die Mandanten waren äußerst zufrieden.

Dies lag sicherlich auch daran, dass sie jederzeit bei den Aktivitäten der Vermarktung mitgenommen wurden. Für die Mandanten war das Vermarkten ihrer Immobilie jederzeit transparent und nachvollziehbar.

Insofern kann ich bisher nur auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit zurückblicken.

Sollten Sie eine Immobilie erwerben oder veräußern wollen, wird Ihnen dieses Buch sicherlich schon einmal eine große Stütze dabei sein, wie Sie sich richtig zu verhalten haben und worauf Sie achten sollten.

Ich wünsche Ihnen jedenfalls viele gute Anregungen!

Christiane Karthaus  
Rechtsanwältin



# Einführung

Donnerwetter.

Die Tür fiel ins Schloss und ich musste erstmal durchatmen. So etwas hatte ich noch nicht erlebt. Wie um alles in der Welt konnten meine Vorurteile nicht nur bestätigt, sondern noch überboten werden?

Was habe ich primär gefühlt? Eine Mischung aus Enttäuschung, Misstrauen und Wut. Verzweiflung, weil ich dasselbe nicht erneut mit anderen Maklern durchleben wollte. Auf jeden Fall empfand ich Frust.

Wir waren beide Mitte 30, als wir uns räumlich verändern wollten. Eine neue Bleibe sollte her, größer, mehr Platz, anders geschnitten. Mir fiel das nicht leicht, weil ich viel Herzblut in unsere damalige Wohnung gesteckt hatte. Als Elektrotechniker gingen mir die Arbeiten leicht von der Hand und wir hatten uns alle sehr wohl gefühlt. Mit der Zeit aber ändern sich Präferenzen und Ansprüche und ich neige dazu, Abenteuer und Herausforderungen magisch anzuziehen.

Also gingen wir auf die Suche nach einem neuen Zuhause und wollten einen Immobilienmakler zu Rate ziehen.

Einem Handwerksmeister wie mir kann man nichts vormachen. Obendrein war ich mehrere Jahre mit der Bundeswehr auf See und habe gelernt, mit den verschiedensten Persönlichkeiten auf engstem Raum klarzukommen. Dennoch hatte ich ein unwohles Gefühl, als ich verschiedene Maklerbüros anwählte. Konnte ich denen vertrauen? Würden die mich über den Tisch ziehen, die Wohnung unter Wert verkaufen? Viele Stunden werkelte ich an den verschiedensten Einrichtungsgegenständen ... verscherbeln wollte ich keines davon.

Es kam, wie es kommen musste. Der Makler betrat unsere Stätte und zückte, ohne sich richtig vorzustellen, seine Polaroidkamera und schoss lieblos vier bis fünf Fotos. Dass er sich mit uns, einer Familie, als seinen Kunden befasste – Fehlanzeige. Wir schienen ein ›Fall‹ zu sein, keine Menschen, die ihre lang bewohnte und stets gepflegte Heimat verlassen wollten.

Ich weiß noch, wie ich mir gedacht habe: Das läuft genauso ab, wie ich es mir vorgestellt habe. Ein windiger Typ, der mit wenig Arbeit schnelles Geld verdienen will. Der Kunde wird hinten angestellt, der Makler sieht nur sich selbst und kassiert für Arbeitsschritte, die ich gar nicht richtig nachvollziehen kann.

Bei dieser Rückschau grinse ich, denn dieser Besuch hat dafür gesorgt, dass ich heute mit über zweihundert echten und zufriedenen Google-Rezensionen einer der

gefragtesten Immobilienmakler in Wuppertal und Umgebung bin. Die damals erlebte Situation hat mir einen solchen Schrecken eingejagt, dass ich mir schwor, meine Kunden niemals so zu behandeln, wenn ich jemals als direkter 1:1-Dienstleister arbeiten würde. Das war zu dem Zeitpunkt lange nicht absehbar, aber ich habe dieses Erlebnis und meine Empfindungen dabei bis heute nicht vergessen.

Für meine Firma sind unsere Kunden vor allem Menschen, die ein persönliches Ziel haben und ›betreut‹ gehören, Senioren zuvorderst. Hinter jeder Immobilie, die sie kaufen oder verkaufen wollen, steht eine Geschichte, die ich ansatzweise verstehen möchte. Unsere Dienstleistung soll nicht ›hingekleckert‹ werden, sondern wir möchten dienen und einen echten Mehrwert bereitstellen – vor und nach dem Kauf und währenddessen.

Ich habe selbst erlebt, was da draußen los ist, und weiß, warum viele seufzen, wenn der Makler klingelt. So soll sich niemals wieder jemand fühlen müssen. Ich will zeigen, dass ein Makler einen Wert schafft für beide Seiten, den Käufer und den Verkäufer. Meine Vision ist, Menschen zu zeigen, dass und weshalb sie einen Makler brauchen: Weil wir richtig ›geilen Schei\*‹ machen.

Bis wir unser Ziel erreicht haben, ist viel Arbeit zu verrichten. Wir beginnen mit einer Beratung, der Kunde bringt seine Vorstellungen mit. Wir müssen das Objekt und die dahinterstehenden Menschen verstehen. Am Schluss verkaufen wir zwar eine Wohnung, ein Haus oder ein Grundstück, aber darin haben Menschen gewohnt, Fami-

lien, teils über Jahrzehnte. Sie vertrauen uns ein Stück ihres Lebens an. Die Lebensumstände gleichen einem bunten Strauß: Manchmal ist der Partner oder der Vater gestorben, das Grundstück ist zu groß oder zu klein, die Parteien wollen umziehen, Kinder sind raus oder wieder da – Faktoren, die auf die verkaufende Person einströmen. Und jetzt kommt ein Makler, der einfach nur die Türe aufschließen will? Das passt nicht. Der Immobilienverkauf soll eine schöne und auf allen Ebenen *lohnenswerte* Angelegenheit sein – das muss jemand machen, der sein Handwerk versteht, Erfahrung hat und das notwendige Herzblut in die Sache steckt.

Immobilienverkauf entmystifiziert ist keine Werbebrochüre für mein Maklerbüro. Vielmehr möchte ich Sie mit dem vorliegenden Werk auf unterhaltsame Weise informieren und einen Einblick in unseren Berufsalltag gewähren. Wenn Sie Ihr Haus verkaufen möchten oder mit dem Gedanken spielen, dies in ein paar Jahren zu tun, wird die Lektüre wertvoll für Sie sein, denn ich mache auf Stolpersteine aufmerksam und zeige Taktiken, mit denen diese umgangen werden können. Ich entmystifiziere den Verkaufsprozess und ermögliche Ihnen eine klare Sicht auf alles, worauf es beim Immobilienkauf wirklich ankommt. Anhand des ein oder anderen Fallbeispiels führe ich Sie auf lockere Weise durch die einzelnen Abschnitte des Hausverkaufs und gewähre zudem einen Blick ›hinter die Kulissen‹. Alles garniert mit unterhaltsamen Anekdoten aus dem echten Leben.

Hier nur mal ein paar Fragestellungen, die sich ergeben können: Vielleicht verfügen Sie über einen Schwarzbau?

*Wahrscheinlich* ist das nicht, aber *möglich* wäre es. Sind alle Genehmigungen vorhanden? Welche Unterlagen benötigen Sie und wie wird der Preis Ihrer Immobilie ermittelt? Möglicherweise sind Sie überrascht, wie heftig ein Streit werden kann, wenn Sie über eine geerbte Immobilie diskutieren müssen.

In diesem Sinne fungiere ich nicht mehr nur als Immobilienmakler, sondern als Seelenklempner, Mediator, Rechtsgehilfe und Vermögensberater. Denn wenn Sie ein Grundstück erben, eine Scheidung hinter sich haben oder sich, um zu den schönen Seiten des Lebens zu kommen, mit Ihrer Familie vergrößern oder vor einem anderen Hintergrund Ihre bisher genutzte Immobilie veräußern möchten, sollten Sie sich in kompetente Hände begeben, die Sie beraten, Ihnen die Arbeit abnehmen und Sie über jeden Schritt transparent aufklären.

Lesen Sie dieses Buch, um zu erfahren, wie Sie einen guten von einem exzellenten Makler unterscheiden und wenn Sie wissen möchten, wie Sie den für sich passenden Fisch aus dem Angebotsmeer herausfischen können.

*Viel drin* also.

Beginnen wir mit den Grundlagen: Wer ist beteiligt, wenn ein Kauf über die Bühne gebracht werden soll?

Alles Gute für die Lektüre und für Ihre Immobilie –

Ihr Sascha Oertel





# Wer tut was beim Immobilienkauf?

Bevor wir ans Eingemachte gehen, müssen wir wissen, mit wem wir es in welchen Rollen zu tun haben. Wie beim Bau eines Hauses blicken wir auf das Fundament, die Grundfesten, ehe wir uns an die Verästelungen begeben. Die Immobilienbranche ist von einer Vielzahl von Personen und Institutionen geprägt und nicht immer treten alle Akteure gleich stark in Erscheinung.

## Grundsätzliche Akteure

Der **Verkäufer**, auch **Eigentümer** genannt, ist die zentrale Figur, ohne ihn wird niemand anderes tätig. Er hat das Recht zu entscheiden, *ob* und *zu welchen Konditionen* er seine Immobilie verkaufen möchte. Es liegt in *seiner* Verantwortung, die Immobilie in einem verkaufsfähigen Zustand zu halten, relevante Unterlagen bereitzustellen und die Vermarktung zu unterstützen. Der Verkäufer kann eine Privatperson, eine Familie, eine Erbengemeinschaft oder ein Unternehmen sein, also eine juristische Person.

Die **Interessenten**, die später zu **Käufern** werden, bilden die zweite wichtige Gruppe. Ohne Käufer kein Verkauf. Ein Interessent kann eine Einzelperson sein, ein Pärchen, Familien oder Investoren. Auch hier ist mit einer Firma wieder eine juristische Person denkbar. Ein Interessent holt sich Informationen ein, besichtigt die Immobilie und prüft den Wert anhand des Preises und der gegebenen Bedingungen. Der Makler identifiziert den Interessenten, versteht seine Anforderungen und hilft bei der Entscheidungsfindung.

Der **Makler** spielt eine wichtige Rolle und ist die erste Anlaufstelle für den Eigentümer. Er vermittelt zwischen Verkäufer und Interessenten und begleitet den Kaufprozess. Mit fundierten Marktkennntnissen bewertet er die Immobilie, erstellt ein Exposé, organisiert Besichtigungen und führt die Verhandlungen – all das, was wir im weiteren Verlauf dieses Buchs genauer beleuchten werden. Er bleibt während des gesamten Prozesses der Hauptansprechpartner für den Eigentümer. Er fungiert als Bindeglied zwischen Eigentümer und Interessenten, wobei er je nach Vereinbarung sowohl die Interessen des Verkäufers als auch des Käufers vertritt. In Fällen, in denen eine *Innenprovision* vereinbart wurde, arbeitet der Makler ausschließlich im Interesse des Verkäufers.

Diese drei Akteure bilden das Grundgerüst. Und dann gibt es noch weitere Akteure, die beteiligt werden müssen, weil es entweder der Gesetzgeber vorsieht – oder der Kauf ohne sie nicht über die Bühne gebracht werden könnte.

## Nebenakteure

Der **Notar** ist eine unabhängige und neutrale Person, die den rechtlichen Rahmen des Immobilienverkaufs sicherstellt. Er erstellt den Kaufvertrag gemäß den gesetzlichen Anforderungen. Außerdem verifiziert er die Identität der beteiligten Parteien, überprüft die Eigentumsverhältnisse und kümmert sich um die rechtmäßige Übertragung des Eigentums. Der Notar dient sowohl dem Verkäufer als auch dem Käufer als Ansprechpartner und gewährleistet eine rechtskonforme und sichere Abwicklung.

Die **finanzierende Bank** ermöglicht dem Käufer die Immobilienfinanzierung. Sie prüft seine Bonität, bewertet das Objekt als Sicherheit und stellt die erforderlichen Mittel zur Verfügung. Außerdem spielt sie eine wichtige Rolle bei der Bereitstellung des Kreditrahmens, der Zinsvereinbarung und der Kreditabwicklung. Die Bank arbeitet mit dem Käufer, dem Makler und dem Notar zusammen.

## Besondere Anforderungen und Konfliktpotenzial

Nicht immer sind alle Akteure gleichermaßen beteiligt. Beim **Katasteramt** zum Beispiel werden Unterlagen wie Vermessungen oder Informationen zu Altlasten besorgt. Das Amt prüft, ob es Altlasten gibt oder das zu verkaufende Grundstück von Erschließungskosten betroffen ist. Manchmal tritt auch der Fall ein, in dem eine handelnde Person nicht mehr handlungsfähig ist. In solchen Fällen wird ein gesetzlicher Vertreter bestellt, mit dem die Schritte erneut durchgegangen werden müssen.

Ein weiteres Beispiel sind **Erbpachtgeber** und **Erbpachtnehmer**, die in einigen Regionen, wie zum Beispiel Dortmund oder Lübeck, eine relevante Rolle spielen können. Sogar die Kirche kann als Erbpachtgeber auftreten.

Wenn es um Erbschaften geht, liegen oft Spannungen in der Luft. Die verstorbene Großmutter hinterlässt ihr Haus – aber wem zu welchen Teilen? Manchmal wollen die Erben das Haus veräußern, was zu Interessenskonflikten führt. In solchen Fällen können ein **Amtsgericht**, das **Nachlassgericht**, **Rechtsanwälte** oder ein **Mediator** hinzukommen. Manchmal benötigen die Erben kommunikative Unterstützung und Hilfe bei der Zusammenarbeit, und auch Behörden wie das **Bauamt** oder das **Grundbuchamt** spielen eine Rolle.

Apropos Erbschaft. In einem weiteren Erlebnis erinnere ich mich an eine Rechtsanwältin, die mir eine Immobilie auf dem Silbertablett servierte, ein ›Leckerbissen‹, der von einer Erbengemeinschaft bereitgestellt wurde. Mit Vorfreude und Routine nahm ich den Fall an, schließlich saß ich als Immobilienmakler oft genug an solchen Verhandlungstischen.

Mit ein paar Mitgliedern der Erbengemeinschaft um den Tisch versammelt, erklärte ich ihnen meinen Arbeitsansatz und zeigte ihnen auf, wie wir gemeinsam dieses Immobilienrätsel lösen würden. Wie es das Schicksal will, waren die Erben weit und breit verstreut, einige sogar außerhalb unserer lokalen Grenzen. Dank einer bemerkenswert eloquenten Dame, die als ›Sprachrohr‹ fungierte, konnten wir die Distanzen überbrücken.