

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  
ergründen, wie wir jede Immobilie ins beste Licht rücken.

Kapitel 5

**Kuriositäten und Unwägbarkeiten** **63**

Clevere 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 Erbgemeinschaft 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