

Hilfe beim Hauskauf

Ratgeber Bauen 4/2002 S38 ff.

Vertrauen ist gut - Beratung ist besser

Liebe, Glaube, Hoffnung - diese Faktoren spielen beim privaten Immobilienerwerb oft eine entscheidende Rolle. "Natürlich soll das Traumhaus bei den Kaufinteressenten auch Emotionen wecken", meint Einkaufsberater Thomas Ewald, "doch wenn sie deshalb Mängel übersehen, ist das gefährlich und teuer." Ratgeber bauen stellt seine junge Dienstleistung vor.

Hauskauf ist Vertrauenssache, doch wem soll man vertrauen? Dem Verkäufer beziehungsweise seinem Makler? Die haben beide das nachvollziehbare Interesse, die Immobilie zum höchstmöglichen Preis abzugeben. Oder etwa dem eigenen Verstand? Wohl schon eher, wenn man sich doch nur nicht zu sehr von seinen Gefühlen leiten ließe und vor allem genügend Sachkenntnis besäße. Nachdem die meisten Menschen allerdings höchstens ein Mal im Leben ein Haus kaufen, ist es zugleich das erste Mal, und damit können beim besten Willen nicht die Erfahrungen eines Profis vorausgesetzt werden. Genau hier setzt die Arbeit des Immobilien-Kaufberaters Thomas Ewald aus Hamburg an. "Der Kauf eines Eigenheims ist eine viel zu kostspielige Angelegenheit, als dass man es sich leisten könnte, Entscheidungen dem Zufall oder dem Verhandlungsgeschick der Verkäuferseite zu überlassen", warnt Ewald, "dort sitzen einem mit dem Makler oder der Bauträgersgesellschaft immer parteiische Profis gegenüber." Der Käufer bräuchte deshalb selbst dringend einen Anwalt. In dieser Hinsicht unterstützt Ewald ihn. Anwälte sind teuer, das weiß man, und auch Thomas Ewald, der selbst allerdings keine direkte Rechtsberatung anbietet, arbeitet nicht kostenlos. Doch es überzeugt, dass er neben einem marginalen Grundhonorar nur auf Erfolgsbasis arbeitet. Bei jedem erfolgreichen Hauskauf behält er nach vorheriger Vereinbarung lediglich zwischen 15 und 30 Prozent vom heruntergehandelten Kaufpreisanteil ein.

Als "Kostendrücker" ist Ewald bei Maklern verständlicherweise nicht allzu beliebt, aber das wertet er eher als gutes Zeichen. Doch der argumentationsstarke Einkaufsberater feilscht nicht grundlos. "Natürlich kann man sich hinstellen und einfach sagen, man zahlt nur 90 Prozent und damit basta", sagt Ewald, "und manchmal hat man damit auch Glück. Doch solche Pauschalforderungen haben mit Verhandeln nicht viel zu tun. Wenn ich der Verkäuferseite allerdings stichhaltig vorrechnen kann, weshalb ein Preisabschlag von 15 Prozent auf ein Haus sachlich gerechtfertigt ist, dann sieht er das viel eher ein." Am Liebsten verhandelt Ewald deshalb ohne seine Kunden im Rücken. "Wenn die Kaufinteressentin beim Ortstermin schon mit dem Maßband die Fenster für die Gardinen ausmisst, weiß ein Makler sofort, dass sie "angebissen" hat. Dann kann ich nur noch halbsovielausrichten", erklärt Ewald, "wenn ich ihm allerdings in einem Einzelgespräch beispielsweise die ortsüblichen Preise auf meinem Laptop zeigen kann und davon die Kosten für bald erforderliche Instandsetzungsarbeiten herunterrechne, "zieht" das viel mehr. Genau so, wenn ich nachweise, dass ein bestimmtes Objekt schon seit zwei Jahren erfolglos angeboten wird. Das kommt öfter vor, als man glaubt, und ich besitze stets aktuelle Listen darüber."

Ewald, der nach einigen Jahren als Einkäufer der Großindustrie viel mit Vertragsgestaltung zu tun hatte, und der sich nach der erfolgreichen Kaufberatung für mehrere Kollegen auf seinen neuen Beruf spezialisierte, ist allerdings erstaunt, wie oft selbst Maklerprofis "aus dem Bauch heraus" Immobilienpreise festlegen. Er eignete sich seine profunden Kenntnisse in zahlreichen Fachseminaren, unter anderem beim Verband Deutscher Makler (VDM) an. Darauf aufbauend absolvierte Ewald eine Guterachterausbildung für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke beim Wertermittlungsforum in Sinzig. Mit teilweise sehr einfachen Mitteln legt er nun "Blender" aufs Kreuz. In Ewalds Untersuchungskoffer befindet sich zum Beispiel immer ein kleines Säckchen mit Kugellagerkugeln. Mit ihnen weist er unter anderem fehlende oder falsche Bodengefälle sowie Estrich-Hohlstellen unter Fliesen und Kacheln nach. Doch auch ein elektronischer Wandfeuchtemesser für mehrere tausend Euro zählt zu seinem Equipment. "Ganz wichtig ist eine gute Taschenlampe, denn oft ist in den besichtigten Häusern der Strom abgestellt", weiß Ewald, "da bliebe sonst einiges im Dunkeln, was Maklern oft nur recht wäre." Mit seinen technischen Hilfsmitteln kann er die meisten typischen Baumängel lokalisieren und bewerten. Für eine tiefgreifende Bausubstanzuntersuchung zieht er

allerdings vereidigte Sachverständige hinzu. Nun könnte man sich als Hausinteressent natürlich gleich an einen solchen Gutachter wenden. Die entscheidenden Unterschiede sind allerdings dessen erfolgsunabhängiges Festhonorar und die Beschränkung auf Bauuntersuchungen.

Ewald berät seine Kunden dafür bis zum Kaufabschluss und kommt, wenn gewünscht, auch zum Notartermin mit. Dabei unterstützt er sowohl Altbaukäufer als auch Neubauwillige, die meist das verklausulierte Kleingedruckte in den Bauträger-Verträgen nicht richtig interpretieren können. Einen Einblick in seine Arbeit gibt Ewald in Seminaren an einer Fachhochschule sowie in Volkshochschulen und auf Sonderveranstaltungen bei Großunternehmen. Direkte Nachahmer seines interessanten Berufs sind ihm bislang nicht bekannt geworden. "So auf die Schnelle geht das eben nicht. Man braucht Jahre lange Erfahrung und eine Menge Herzblut für die Sache", ist seine Erklärung. Obwohl sein Schwerpunkt in Norddeutschland liegt, ist Ewald grundsätzlich bundesweit tätig.

Ein Tipp von Thomas Ewald zum Schluss: "Kommen Sie gleich auf mich zu, wenn Sie ein Lieblingsobjekt entdeckt haben und nicht erst, wenn Ihre persönlichen Verhandlungsversuche bereits stecken geblieben sind. Das erhöht die Spielräume erheblich."