

**H**olger Harms ist zufrieden. Er hat sein Wunschhaus gefunden. Der Standort gefällt ihm, die Qualität ist gut, der Preis stimmt. Maßgeblich beim Kauf geholfen hat ihm ein Mann, auf den er durch eine Zeitungsanzeige gestoßen war: Thomas Ewald aus Neu Wulmstorf bei Hamburg. Ewald überprüfte die Bausubstanz, begutachtete den Vertrag und handelte den Kaufpreis herunter. 10 000 Mark kassierte er für seine Leistung. Doch Harms sparte so gegenüber der ursprünglichen Forderung von 400 000 Mark noch immer 40 000 Mark. „Ganz beachtlich“, lobt Harms. „Wir haben Herrn Ewald schon mehrfach weiterempfohlen.“

Thomas Ewald ist Immobilien-Kaufberater – ein Berufszweig, der aus Amerika kommt, hierzulande aber noch kaum bekannt ist. In den Vereinigten Staaten, so das Fachmagazin „Die Geschäftsidee“, sei der „Home Inspection Service“ seit Jahren eine stark gefragte und praktisch überall erhältliche Dienstleistung. In Deutschland dagegen gibt es bislang nur eine Handvoll Haus-Inspektoren. Ewald arbeitete 17 Jahre lang als Einkäufer in der Schwerindustrie, bevor er „in die Wohnbranche rutschte“. Anfangs habe er gelegentlich „Kollegen und Bekannte, die etwas kaufen wollten, bei Verhandlungen mit Anbietern und Maklern unterstützt“. Daraus sei dann vor zwei Jahren sein Job geworden. Das Rüstzeug dafür holte er sich vor allem durch eine Ausbildung für Immobilien-Sachbewertung und -recht.

Im Gegensatz zu Maklern, die in erster Linie für Verkäufer tätig werden, arbeitet der Immobilienberater „fast ausschließlich für die Käuferseite“. Beim Erwerb eines gebrauchten Objektes untersucht Ewald, ob Feuchtigkeit in den Wänden steckt, der Holzbock im Dachstuhl sitzt oder Heizungsanlagen und elektrische Leitungen in Ordnung sind. Er erkundigt sich beim Grundbuchamt, ob noch Belastungen auf das Grundstück eingetragen sind, und misst nach, ob die angegebene Quadratmeterzahl stimmt. Er checkt Verträge und berät den Kunden bei der notariellen Beurkundung.

Und er bemüht sich, den von Verkäufern und Maklern häufig zu hoch angesetzten Preis und die oft happige Courtage zu drücken. Bis über sechs Prozent der Kaufsumme verlangen Immobilien-Vermittler in Deutschland – was nach Ewalds Ansicht „oft in keinem Verhältnis zur Leistung steht“. So habe er denn auch erst kürzlich einen Makler dazu bewegen

**Thomas Ewald aus Neu Wulmstorf bei Hamburg sucht für Hauskäufer die passende Immobilie und hilft dabei, den Preis runter-zuhandeln**



## DER HAUS-INSPEKTOR

**Endlich Hilfe gegen fiese Makler: Der Immobilienberater prüft für den Käufer die Verträge, sucht Schimmel im Gebäck und drückt horrendere Preise**

können, seine Forderung von 40 000 Mark auf 27 000 Mark zu reduzieren. In einem anderen Fall sei der Vermittler sogar um die Hälfte heruntergegangen.

Bei Neubauten wird die „Einkaufs-Beratung-Ewald“ schon in der Planungsphase aktiv. Diskret zieht der 40-Jährige Erkundigungen über den Bauunternehmer oder die Bauträgergesellschaft ein. Da gebe es „viele schwarze Schafe“. Einem Reihenhaus-Interessenten etwa, berichtet Ewald, habe er nach seinen Recherchen dringend von einem Kauf abgeraten: „Der Anbieter erwies sich als äußerst dubios, schon ein halbes Jahr später war er pleite.“

Vor einer Vertragsunterzeichnung nimmt Ewald penibel die Bauleistungsbeschreibung unter die Lupe: „Die Angebote sind vielfach unpräzise, beim angegebenen Festpreis wird oft nur das billigste Material einkalkuliert.“ Habe der Bauherr dann den Vertrag unterschrieben, werde ihm suggeriert, doch lieber die schönere Fliese oder das feinere Bad zu nehmen. Eine teurere Ausstattung aber könne den Endpreis leicht um 50 000 Mark in die Höhe treiben. Ewald

fordert deshalb vom Unternehmer einen Lieferantennachweis und empfiehlt dem Bauherrn, sich alle „geschmacksabhängigen Bauteile gründlich anzuschauen, um nicht billigste oder überteuerte Ware angedreht zu bekommen“. Oft seien in den Verträgen zudem „versteckte Klauseln“ und „ungenauere Fertigstellungstermine“ enthalten, was ebenfalls die Kosten hoch treiben könne: „Da muss dann mit dem Unternehmer hart verhandelt werden.“

**ANDERS ALS ARCHITEKTEN** oder Sachverständige, die in der Regel nach festen Gebührensätzen honoriert werden, arbeitet Ewald „fast ausnahmslos erfolgsabhängig“. Je nach Wert und Region verlangt er bei einer Gebrauchtimmoblie 15 bis 30, bei einem Neubau 30 bis 40 Prozent Beratungshonorar – „immer von der eingesparten Summe“.

Ewald ist überzeugt, dass ihm noch viel Arbeit bleibt: „Die Leute machen sich oft mehr Gedanken beim Kauf von ein paar Turnschuhen als beim Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung.“



Herbert Uniewski