

Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)
Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Stand: August 2020

Inhalt

1. Häufig genannte Gründe für Privatverkauf „ohne Makler“?
2. Die drei Gründe auf dem Prüfstand
 - 2.1 Die Angst, an den falschen Makler zu gelangen
 - 2.2 Durch die Provision des Maklers wird ein geringerer Verkaufserlös erzielt
 - 2.3 Die Tätigkeit des Maklers wird als einfach angesehen
3. Wann empfiehlt sich für Ihren Mehrfamilienhausverkauf die Maklerbeauftragung?
4. Vor- und Nachteile von Privatverkauf und Maklerbeauftragung im Überblick

1. Häufig genannte Gründe für Privatverkauf „ohne Makler“

Die drei häufigsten Gründe, warum manche Eigentümer ihr Mehrfamilienhaus „ohne Makler“ verkaufen möchten, sind:

Grund 1

Die Angst, an den falschen Makler zu gelangen.

Grund 2

Durch die Provision des Maklers wird ein geringerer Verkaufserlös erzielt.

Grund 3

Die Tätigkeit eines Maklers wird als einfach angesehen.

Doch was ist nun tatsächlich zutreffend an den häufig vorgebrachten Gründen.

2. Die drei Gründe auf dem Prüfstand

2.1 Die Angst, an den falschen Makler zu gelangen

Makler tun nichts, denken nur ans leicht verdiente Geld und sind schlecht vorbereitet. Nicht ganz ohne Grund kommt es durch das Verhalten mancher Branchenvertreter leider immer wieder zu diesem Image.

Andererseits wissen wir aber auch, dass ein wirklich guter Makler Gold wert ist.

Aber wann ist ein Makler denn für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf gut geeignet?

Hier kommt es nicht nur auf die grundlegenden Eigenschaften wie Seriosität, Zuverlässigkeit etc. an. Wichtig ist auch, dass der Makler im Bereich des Immobilieninvestment versiert ist und hier seinen Tätigkeitsschwerpunkt hat.

Ein Makler, der primär Einfamilienhäuser verkauft oder Wohnungen vermietet, ist hier die falsche Wahl, obwohl er in seinem Bereich sehr gut sein kann.

Da es sich bei Mehrfamilienhäusern um Investmentimmobilien handelt, sind hierauf spezialisiertes Know-how, Kontakte und Erfahrungen unverzichtbar. Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsaspekte stehen hier im Vordergrund. Emotionen spielen weniger eine Rolle.

Ebenso entscheidend ist bei Ihrer Maklerauswahl, ob Ihr Mehrfamilienhaus sich eher für die Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache eignet, da hier jeweils andere Investorentypen angesprochen werden.

Hierzu verweisen wir nochmals auf unseren Artikel „*Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache*“.

Nehmen wir einmal an, Ihr zum Verkauf stehendes Mehrfamilienhaus hat ein Investitionsvolumen von 750.000 EUR, dann ist die Internetvermarktung ein gut geeigneter Weg. Folglich kann hier auf einen Makler zurückgegriffen werden, der neben ein paar bekannten Adressen seine Investoren vor allem über das Internet akquiriert.

Nehmen wir aber einmal an, Ihr zum Verkauf stehendes Mehrfamilienhaus (bzw. Ihre Wohnanlage) hat ein Investitionsvolumen von 5.000.000 EUR, dann ist die direkte Investorenansprache die bessere Wahl. Folglich ist bei der Auswahl eines Maklers darauf zu achten, dass dieser nicht nur eine Handvoll Investoren kennt, sondern eher einen Großteil der überhaupt in Frage kommenden Investoren abdeckt.

Zudem ist bei der Maklerauswahl für Sie wichtig, sich

- Leistungen,
- Referenzen,
- Investorenkontakte,
- Vorgehensweisen,
- Konditionen und
- vertragliche Form der Zusammenarbeit

genau erläutern zu lassen.

2.2 Durch die Provision des Maklers wird ein geringerer Verkaufserlös erzielt.

Grundsätzlich gibt es Fälle, bei denen im Erfolgsfall

- nur eine Käuferprovision,
- nur eine Verkäuferprovision oder
- eine Käufer- und Verkäuferprovision vereinbart wird.

Dies ist weitestgehend (siehe Hinweis unten) frei vereinbar, auch wenn es ortsübliche Vorgehensweisen in den einzelnen Bundesländern gibt.

Bei reiner Betrachtung der Provision lässt sich natürlich die Aussage treffen, dass diese eine zusätzliche Kostenposition ist, die bei einem Privatverkauf „ohne Makler“ nicht anfällt.

Nur Käuferprovision

In der Praxis werden teilweise, auch bei größeren Mehrfamilienhäusern, Käuferprovisionen in Höhe von bis 7,14 % incl. USt des Kaufpreises angesetzt.

Nur Verkäuferprovision

Diese Konstellation ist in der Praxis eher selten, da sie bei Verkäufern aufgrund der Tatsache, dass sie „auf dem Papier“ allein die Provision tragen sollen, tendenziell unbeliebt ist.

Käufer- und Verkäuferprovision

Bei Ansatz einer Käufer- und Verkäuferprovision sind unterschiedliche Konstellationen denkbar. So ist beispielsweise die ortsübliche (nicht verbindliche) Verteilung in Nordrhein-Westfalen 3,57 % incl. USt vom Käufer und 3,57 % incl. USt vom Verkäufer, insgesamt somit auch bis zu 7,14 % incl. USt.

Exkurs: Unsere Meinung zu Provisionen

Wir halten unabhängig von der Verteilung auf Käufer und Verkäufer bei kleineren Mehrfamilienhäusern eine Gesamtprovision von 3,57 % - 4,76 % incl. USt, bei größeren Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen von 2,975 % - 3,57 % incl. USt für angemessen. Von überhöhten Provisionsätzen halten wir nichts, da diese für die Vermarktung insgesamt kontraproduktiv sein können.

An dieser Stelle verweisen wir auch nochmal auf unseren Artikel „Käuferprovision und/oder Verkäuferprovision bei Maklereinbindung?“

Doch wie kalkulieren eigentlich Investoren hinsichtlich der Provision?

Im Gegensatz zum Käufer eines Einfamilienhauses, bei dem Emotionen eine große Rolle spielen, sind Investoren von Investmentimmobilien kühle Rechner. Diese sehen fast immer das Gesamtpaket aus Kaufpreis und Provision. Im Ergebnis bedeutet dies, dass auch bei „Nur Verkäuferprovision“ nach Abzug der Provision annähernd der gleiche Verkaufserlös herauskommen würde wie bei „Nur Käuferprovision“.

Doch ist die reine Provisionsbetrachtung überhaupt sinnvoll?

Das hängt im Wesentlichen von drei Dingen ab.

1. Beim Verkauf „ohne Makler“ unterlaufen Ihnen keine Fehler.

Wenn Sie sicher sind, Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf mit dem gleichen Ergebnis zu realisieren wie ein guter Makler, können Sie diese Annahme selbstverständlich treffen.

An dieser Stelle möchten wir das Beispiel eines falsch ermittelten Marktwertes anführen, was in beide Richtungen zu gravierenden finanziellen Nachteilen führen kann.

Wird der Marktwert zu gering angesetzt, wird durch einen zu niedrigen Kaufpreis direkt Geld verschenkt.

Wird der Marktwert zu hoch angesetzt, erweckt das Mehrfamilienhaus durch eine lange Vermarktungsdauer den Eindruck eines wenig interessanten Ladenhüters. Durch schrittweises Zurückschrauben landet man dann häufig weit unter dem eigentlich erzielbaren Kaufpreis.

Hier verweisen wir auch nochmals auf unsere Zusammenstellung „Häufige Fehler beim Mehrfamilienhaus-Verkauf“ auf unserer Internetseite.

2. Sie bewerten Ihre Arbeit und Zeit beim Verkauf „ohne Makler“ nicht.

Der Verkauf eines Mehrfamilienhauses erfordert sehr viel Arbeit und Zeit, wenn alles professionell vorbereitet und ohne Fehler verlaufen soll.

Letztendlich bleibt es Ihnen überlassen, ob und in welcher Höhe Sie diesen Aspekt bewerten.

Auch stellt sich die Frage, ob Sie überhaupt die zeitlichen Kapazitäten, die Muße und Lust haben, sich um den kompletten Verkauf selbst zu kümmern.

3. Sie berücksichtigen anfallende Vermarktungskosten nicht.

Auch wenn die tatsächlich anfallenden Vermarktungskosten nicht übermäßig ins Gewicht fallen, nimmt der Makler i.d.R. die nachfolgenden Positionen auf seine Kappe und verlangt dafür keinen Aufwendersatz, z.B.:

- Fahrtkosten für Besichtigungen
- Aktuelle Unterlagenbeschaffungen von Ämtern
- Werbekosten für Inserate (für den Fall der Internetvermarktung)
- Büromaterialien

Fazit

Für die Beurteilung, ob die Maklerprovision den Verkaufserlös mindert, reicht die reine Provisionsbetrachtung nicht aus. Insbesondere Vermarktungsfehler können hier schnell mehr finanziellen Schaden anrichten als die Höhe der Maklerprovision.

Nach unseren Erfahrungen ergeben sich mit den von uns als angemessen angesehenen Provisionsätzen auch bei reiner Provisionsbetrachtung keine nennenswerten Auswirkungen auf den Verkaufserlös.

Gerade für professionelle und semiprofessionelle Investoren ist der Kauf per Makler ohnehin eine völlig normale Sache.

2.3 Die Tätigkeit des Maklers wird als einfach angesehen

Ein paar Unterlagen zusammensuchen und die Immobilie mal eben ins Internet stellen. Das hört sich einfach an und ist nicht selten das, was Verkäufer etwas vereinfacht hinter der Arbeit eines Maklers vermuten, um dann zu sagen: Das kann ich doch genauso gut alles selbst.

Natürlich kann man sich den Verkauf auch einfach machen. Doch ob damit ein wirklich gutes Ergebnis ohne Fehler erzielt wird, ist höchst fraglich. Vermutlich möchten Sie zu einem wirklich guten Preis, zügig, sicher und stressfrei verkaufen.

In unserem Artikel „Welche Leistungen müssen für einen erfolgreichen Verkauf erbracht werden?“ haben wir die Themen etwas detaillierter beschrieben.

Nachfolgend hier nochmal die Leistungen kurz zusammengefasst:

Phase 1: Vorbereitung

- Fragestellungen vor Verkaufsbeginn
- Unterlagenzusammenstellung und -Aufbereitung
- Möglichkeiten der Wertsteigerung nutzen
- Marktwertermittlung
- Investorenzielgruppe festlegen
- Verkaufsstrategie erarbeiten
- Vorbereitung von Grafikmaterialien
- Erstellung eines Verkaufsexposés

- Inserate in Immobilienportalen (entfällt bei direkter Investorenansprache)
- Ergänzende Werbemaßnahmen (entfällt bei direkter Investorenansprache)
- Planung und Organisation des Verkaufsablaufs

Phase 2: Investorensuche und -auswahl

- Selektion und Kontaktaufnahme zu potenziellen Investoren (nur bei direkter Investorenansprache)
- Unseriöse Anfragen erkennen
- Besichtigungen optimal nutzen
- Besichtigungstouristen erkennen (nur bei Internetvermarktung)
- Selektion kaufinteressierter Investoren
- (Kaufpreis-)Verhandlungen
- Entscheidung für einen Investor
- LOI / Due Diligence / Exklusivität / Reservierung

Phase 3: Abwicklung

- Notariatsauswahl
- Erstellung des Kaufvertragsentwurfs
- Kaufvertragsbesprechung und -verhandlung
- Beurkundung des Kaufvertrags
- Beurkundung erfolgt - Wie geht es nun weiter?
- Besitzübergabe und Kaufpreiszahlung
- Eigentumsumschreibung

Bitte berücksichtigen Sie, dass ein guter Makler Ihnen fast alles abnimmt, aber zu einigen Punkten dennoch Ihre Mitwirkung benötigt. In Phase 3 ist natürlich zum großen Teil der Notar gefragt.

3. Wann empfiehlt sich für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf die Maklerbeauftragung?

Nachfolgend haben wir Ihnen einige Punkte aufgeführt, die Sie bei Ihrer Entscheidung berücksichtigen können:

- Sie fühlen sich als Laie im Bereich Immobilieninvestment, Marketing, Verkauf und dem Umgang mit Investoren.
- Sie fühlen sich als Laie im Umgang mit PC-Office-Anwendungen und kennen auch niemanden, der Ihnen diese Dinge abnehmen könnte.
- Sie haben keine Zeit, Muße und Lust, sich um den gesamten Verkauf selbst zu kümmern.
- Sie haben keinen Zugang zu potenziellen Investoren für den Fall, dass sich Ihr Mehrfamilienhaus insbesondere für die direkte Investorenansprache eignet (hier verweisen wir nochmals auf unseren Artikel „Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache“)

4. Vor- und Nachteile von Privatverkauf und Maklerbeauftragung im Überblick

Privatverkauf „ohne Makler“	
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie können den gesamten Verkaufsprozess eigenverantwortlich steuern. ▪ Sie müssen sich im Vorfeld nicht um die Auswahl eines geeigneten Maklers kümmern. ▪ Es sind keine laufenden Abstimmungen mit einem Makler erforderlich. ▪ Es fallen weder für Käufer noch für Verkäufer Provisionszahlungen an.

Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie tragen die gesamte Verantwortung für den Verkauf und das Risiko, dass Ihnen Fehler mit negativen finanziellen und sonstigen Auswirkungen unterlaufen. ▪ Sie müssen viel Zeit und Mühe in den Verkauf investieren und alle erforderlichen Leistungen selbst erbringen, was auch zu Stresssituationen führen kann. ▪ Sie müssen auch die Kosten selbst tragen, die ansonsten ein Makler übernehmen würde. ▪ Wenn sich Ihr Mehrfamilienhaus insbesondere für die direkte Investorenansprache eignet, fehlt Ihnen möglicherweise der Zugang zu den geeigneten Investoren.
------------------	--

Maklerbeauftragung	
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ein geeigneter Makler nimmt Ihnen die Verantwortung für den Verkauf ab und erzielt mit seinem Know-how und seinen Erfahrungen für Sie das bestmögliche Verkaufsergebnis. ▪ Der Makler nimmt Ihnen alle erforderlichen Leistungen, soweit möglich ab, sodass Sie viel Zeit und Mühe sparen sowie Stresssituationen vermeiden. ▪ Der Makler übernimmt i.d.R. anfallende Vermarktungskosten und verlangt dafür keinen Aufwendersatz. ▪ Ein geeigneter Makler verfügt über sehr viele direkte Investorenkontakte, was wichtig für den Fall ist, dass sich Ihr Mehrfamilienhaus für die direkte Investorenansprache eignet.
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie müssen sich im Vorfeld um die Auswahl eines geeigneten Maklers kümmern. ▪ Es sind laufende Abstimmungen mit dem Makler erforderlich. ▪ Es fallen Provisionszahlungen an, allerdings nur im Erfolgsfall.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesem Artikel interessante Aspekte für Ihre Entscheidung „Privatverkauf oder Maklerbeauftragung?“ an die Hand geben konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)



