



IMMOBILIENSUCHE

# Vom Wohntraum zur Traumwohnung nach Maß

„Für jeden Topf gibt es den passenden Deckel“, sagt der Volksmund. „Für jede Immobilie gibt es den passenden Käufer“, sagen RE/MAX-Makler. Mit der richtigen Fragetechnik, viel Erfahrung und Zeit für ihre Kunden bringen sie die beiden schnell zusammen.



Sie haben da eine wunderschöne Doppelhaushälfte auf Ihrer Homepage. Die würd' ich mir gern mal anschauen.“ Ein Makler, der nach so einem Anruf sofort in sein Auto springt und zum Besichtigungstermin fährt, tut weder seinem Kunden noch sich selbst einen Gefallen. Dass jemandem eine online-Anzeige gefällt, heißt nämlich noch lange nicht, dass die Immobilie zu ihm passt. „Solche Interessenten machen bei der Besichtigung oft auf dem Absatz kehrt, weil das Objekt ganz anders ist, als sie es sich vorgestellt haben. Oder weil ihnen die Nachbarschaft nicht zusagt“, erklärt Michael Ritzert von RE/MAX Aschaffenburg. Er rät zu einem ersten Treffen im Maklerbüro, nicht im Objekt. „Wenn sich der Interessent dafür Zeit nimmt, ist das für uns ein Signal, dass er es ernst meint“, bekräftigt Ritzerts RE/MAX-Kollege Wolfgang-Alexander Fuhr aus Wiesbaden. „Immobilientouristen, die nur mal schauen wollen, wie der Nachbar so eingerichtet ist, fallen durchs Raster.“ Beim ersten Treffen versucht der Makler herauszufinden, was der Kunde eigentlich braucht. Denn das unterscheidet sich oft erheblich von der Immobilie, wegen der er angerufen hat. „Gerade wenn Leute ganz am Anfang ihrer Suche stehen, schauen sie sich alles an. Von der Drei-Zimmer-Etagenwohnung über die Doppelhaushälfte bis zum sanierungsbedürftigen Einfamilienhaus“, erzählt Fuhr. Ritzert ergänzt: „Wenn

sich der Makler auf dieses Potpourri einlässt, hat er jede Menge Placebo-Termine, aber keinen Verkauf.“ Sinnvoller ist es, mit dem Interessenten vorab drei Fragen zu klären: 1. Wie viel Platz brauchen Sie? 2. Was können Sie sich leisten? 3. Wollen Sie Eigenleistung bringen und können Sie das auch? Weil das Zeit kostet, nehmen RE/MAX-Makler nur solche Objekte auf ihre Liste, die sie exklusiv vermarkten dürfen. „Makler, die nicht mit Alleinaufträgen arbeiten, stehen gewaltig unter Druck. Sie konkurrieren mit mehreren Kollegen um dasselbe Objekt, und jeder versucht, als erster einen Käufer zu präsentieren“, erklärt Dr. Norbert Ritter, Regionaldirektor von RE/MAX Deutschland Nordost. „Dieses Windhundverfahren gleicht einem Roulettespiel. Ob am Ende ein Käufer herauskommt, der das Objekt wirklich kaufen will und kann, ist ungewiss.“

## Die richtige Wohnung für jede Lebenslage

Laut einer repräsentativen Umfrage von ImmoScout24 würden 29 Prozent der Deutschen am liebsten in einem klassischen Einfamilienhaus wohnen. Deutlich abgeschlagen: die Etagenwohnung auf Platz zwei mit 9,9 Prozent. „Wer sich selbst verwirklichen

möchte, findet wahrscheinlich im Haus die besseren Ausgangsmöglichkeiten“, erklärt Wohnpsychologe Uwe Raban Linke (siehe Interview Seite 10). Allerdings ändern sich die Bedürfnisse je nach Lebensphase. „Wenn



### „Die Entscheidung für eine Immobilie ist rein emotional.“

Wolfgang-Alexander Fuhr,  
Lizenzmakler RE/MAX A2 Immobilien, Wiesbaden

ein Paar heiratet und eine Familie gründet, zieht es gern in ein Haus mit Garten im Grünen, wo die Kinder Lärm machen dürfen und Auslauf haben“, sagt Andreas Schreiner, Regionaldirektor von RE/MAX Deutschland Mitte. Später, wenn die Kinder aus dem Haus gehen oder ein Ehepartner stirbt, ist eine kleinere Wohnung in der Stadt oft die bessere Lösung. Denn im Einfamilienhaus müssen sich die Bewohner um alles selbst kümmern – von der Heizölbestellung bis zum Garten gießen. In einem Mehrfamilienhaus übertragen sie solche Aufgaben an die Hausverwaltung. Trotzdem fällt Vielen der Abschied vom Gewohnten schwer. „Wer dreißig Jahre in einem Haus gelebt hat, hängt daran“, sagt Schreiner. In dieser heiklen Phase hilft es, mit einem Makler zu arbeiten, der die Familie seit Jahrzehnten kennt. Bei RE/MAX gehört es deshalb zum Konzept, Kunden über den einmaligen Verkauf hinaus zu begleiten. „Unsere Makler organisieren regelmäßig Events in ihren Büros, zu denen sie ihre ehemaligen Kunden einladen“, erläutert Kurt Friedl, Regionaldirektor von RE/MAX Deutschland Südwest. Das kann eine Party zum runden Büro-Jubiläum sein oder ein Infoabend zu Themen wie Energieausweis oder Mietrecht. „Wichtig ist, sich zu treffen und auszutauschen. Die Kunden wissen das zu schätzen.“

## Kompromisse können glücklich machen

Wenn klar ist, wie viele Zimmer gebraucht werden und ob es den Interessenten eher in ein Haus oder in eine Wohnung zieht, folgen die ersten Besichtigungen. Dabei erlebt nicht

Zuhause ist da, wo die Familie sich wohlfühlt.





## INTERVIEW

## So wird das Haus zum Zuhause

Der Einrichtungsexperte und Psychotherapeut Uwe Raban Linke hilft seinen Kunden, ihre eigenen vier Wände so zu gestalten, dass sie gern darin leben. Worauf es ankommt, beschreibt er in seinem Buch „Die Psychologie des Wohnens: Vom Glück, sich ein authentisches Zuhause zu schaffen“.



Uwe Raban Linke

**RE/MAXjournal:** Herr Linke, wann ist ein Haus ein „authentisches Zuhause“?

Linke: Wenn es formal, ästhetisch und vor allem vom Gefühl zu den Menschen passt, die darin leben.

Für eine ängstliche Persönlichkeit, die nicht gern unter Leute geht, ist zum Beispiel ein Haus mit riesigen Fensterfronten und großzügiger Einrichtung nicht authentisch. Denn große Fenster stehen für Kommunikationsfreude und ein großes Sicherheitsgefühl. Schließlich hat der Bewohner keine Angst, dass jemand von außen zu ihm hereinschaut. Umgekehrt berate ich gerade einen Kunden, der sehr herzlich ist und sich sehr gut in andere einfühlen kann. Seine Einrichtung steht dazu in krassem Gegensatz: puristisch, karg und kein bisschen kuschelig.

**RE/MAXjournal:** Wie kommt es, dass jemand bei seiner Einrichtung so danebenliegt?

Linke: Ich würde nicht sagen, dass er danebenliegt. Oft steckt eher eine Wunschvorstellung dahinter: So würd' ich gern sein. Manche Menschen interessieren sich auch nicht dafür, herauszufinden, was zu ihnen passt. Sie folgen den neuesten Trends oder richten sich einfach nach dem Möbelkatalog ein. Damit übernehmen sie das, was andere als schick empfinden.

**RE/MAXjournal:** Was passiert, wenn man es nicht schafft, seine Wohnung zu einem authentischen Zuhause zu machen?

Linke: Im harmlosesten Fall verspielt man die Chance für einen Rückzugsort, an dem man zur Ruhe kommt und Kraft für das Leben

draußen sammelt. Im schlimmsten Fall wird man unglücklich und krank.

**RE/MAXjournal:** Der erste Schritt zum Wohnen ist die Entscheidung Wohnung oder Haus. Wie findet man heraus, was besser ist?

Linke: Dieser Prozess ist tatsächlich ein schwieriger. Ob Wohnung oder Haus hängt mit dem Lebensentwurf und mit den Zukunftsplänen zusammen und sollte vorher erforscht werden.

Eine Wohnung bietet den Vorteil, dass man sich nicht um alles kümmern muss, allerdings sind die Möglichkeiten auch eingeschränkt. Wer sich selbst verwirklichen möchte, findet wahrscheinlich in einem Haus die besseren Ausgangsbedingungen.

**RE/MAXjournal:** Wie merkt man, ob eine Wohnung passt?

Linke: Mit Hilfe des Grundrisses lassen sich die Vor- und Nachteile schnell erkennen. In einer Art virtuellem Rundgang kann man die eigenen Möbel einzeichnen und dann feststellen, ob die Raumgrößen, die Anordnung der Zimmer und andere markante Punkte den Bedürfnissen entsprechen.

Entscheidend für das Wohlfühlen kann auch sein, mit geschlossenen Augen im Raum zu stehen und bei völliger Ruhe nachzuspüren, wie es einem geht. Die Intuition kann hervorragend abstrahieren und weiß genau, was man braucht, selbst wenn man es noch nicht formulieren kann.

**RE/MAXjournal:** Herzlichen Dank!

nur der Kunde, sondern auch der Makler die ein oder andere Überraschung. „In den Wohnungsanzeigen suchen die Interessenten auf der Sachebene: Wohnfläche, Zahl der Zimmer, Preis. Aber wenn sie zur Besichtigung kommen, ist die Entscheidung plötzlich rein emotional“, sagt Wolfgang-Alexander Fuhr. „Da ist es dann auf einmal egal, dass das Bad kein Fenster hat oder dass man nie in einer Wohnung mit offener Wohnküche leben wollte.“

Manchmal landet der Käufer sogar in vier Wänden, die überhaupt nicht dem entsprechen, was er sich ursprünglich vorgestellt hatte. „Wir haben einmal eine Familie mit Kleinkind betreut, die in einem Appartement unter dem Dach lebte. Als sich zum zweiten Mal Nachwuchs ankündigte, suchten sie eine ebenerdige Wohnung mit Garten. Gekauft haben sie schließlich – eine Dachgeschosswohnung“, erzählt Michael Ritzert. Die Kunden hatten sich von der einmaligen Wohnlage und dem günstigen Preis überzeugen lassen und dafür auf den Garten verzichtet. Dass es sich auch mit solchen Entscheidungen gut leben lässt, beschreibt der Wohnpsychologe Paul Klaus-Dieter Bär in seinem Buch „Architektur – Psychologie“: Je länger jemand in einer Wohnung lebt, umso stärker nimmt er ihre Vorteile wahr und umso unwichtiger werden die Nachteile. Im Lauf der Jahre steigt so die Wohnzufriedenheit.

## Was Kunden wollen

Doch nicht jeder ist bereit, Kompromisse zu machen. Patrick Niedner betreibt ein RE/MAX-Büro im Münchner Villenviertel Harlaching. Ein Haus kostet hier schnell mal zwei Millionen Euro. „In diesem Preissegment wissen die Kunden ganz genau, was sie wollen“, sagt er. Vor allem die Außenansicht der Immobilie muss passen. „Wenn jemand sich eine Wohnung in einem neo-klassizistischen Prachtbau vorstellt, brauche ich ihm keine in einem puristisch-modernen Haus anzubieten.“ Absolute K.O.-Kriterien sind außerdem: das Fehlen eines Aufzugs, Straßenlärm und ein zu kleiner Balkon. „Bevor unsere Kunden hier Abstriche machen, erhöhen sie lieber das

Budget oder weichen auf einen benachbarten Stadtteil aus.“

Kompliziert wird es, wenn zwei Menschen mit unterschiedlichen Vorstellungen eine gemeinsame Wohnung suchen. Wenn Er mit dem modernen Haus liebäugelt und Sie auf das klassische besteht. „Das Argument ‚ich würd's ja kaufen, aber meiner Frau gefällt's nicht' hören wir oft“, berichtet Michael Ritzert. Sachliche Bedenken lassen sich meist ausräumen. „Wenn zum Beispiel das ansonsten perfekte Haus ein Zimmer zu wenig hat, können wir eine zusätzliche Wand einziehen.“ Bei Geschmacksfragen funktioniert das nicht. Patrick Niedner beobachtet, dass es meistens die Frauen sind, die sich durchsetzen. „Der Großteil unserer Kunden lebt das klassische Familienmodell: Er geht arbeiten und Sie bleibt mit den Kindern zu Hause.“ Bei den Besichtigungen führe in der Regel der Mann die Verhandlungen. „Aber wenn die Entscheidung fällt, zählen genau die Argumente, welche die Frau nebenbei eingeflickt hat.“

## Klarheit auf einen Klick

Die schönste Einigkeit nützt jedoch nichts, wenn der Kaufpreis höher ist, als das Budget erlaubt. Vor allem Käufer mit wenig Eigenkapital sollten einen ehrlichen Kassensturz machen. „Wenn der Betrag, den sie monatlich zurückzahlen müssten, deutlich höher ist als die bisherige Miete, muss man sich fragen, wo die Differenz herkommen soll“, sagt Arkadius Krüger von RE/MAX Celle. Er macht die Erfahrung, dass so mancher Kaufwillige die Grundbegriffe der Finanzierung nicht kennt. „Viele denken, nach der festgeschriebenen Laufzeit wären sie schuldenfrei.“ Um solche Missverständnisse zu vermeiden, hat



„Oft ist die monatliche Kreditrate nicht höher als die Miete.“

Kurt Friedl,  
Regionaldirektor RE/MAX Deutschland Südwest

Krüger auf seiner Homepage einen Finanzierungsrechner installiert. Auf einen Klick sehen Kunden, mit welchen Raten sie kalkulieren müssen und wann das Darlehen getilgt ist. Generell gelte: die Laufzeit hängt nicht von der Kredithöhe ab, sondern Zinsniveau und Tilgungsanteil sind entscheidend. „Wenn sie einen Kredit von 170.000 Euro mit einem Prozent Tilgung zurückzahlen, brauchen sie etwa 38 Jahre. Für einen Vierzigjährigen ist das zu lange. Er muss mindestens zwei Prozent Tilgung wählen, dann ist er nach rund 26 Jahren schuldenfrei“, nennt Krüger ein Beispiel. Freilich erhöht sich in diesem Fall die monatliche Rate von gut 800 auf rund 1.000 Euro. Grundlage der Rechnung ist ein günstiger Kreditzins von 4,5 Prozent. „Den bekommt aber nur, wer mindestens zwanzig Prozent der Kaufsumme selbst aufbringen kann“, so Krüger. Er versucht, möglichst jedem Interessenten seinen Traum vom eigenen Heim zu verwirklichen. „Aber



wenn es völlig aussichtslos ist, muss man als Makler auch ehrlich sein und dem Kunden zur Miete raten.“ Für manch einen ist das ohnehin die passendere Lösung. Wer flexibel sein will, sollte die Frage mieten oder kaufen genau abwägen. „Ein Mieter kann sein Leben in drei Monaten völlig umkrempeln“, sagt Krüger. Für einen Eigentümer ist ein kurzfristiger Verkauf meist ein schlechtes Geschäft. Wie schon bei der Entscheidung Haus oder Wohnung kommt es auch hier auf die persönlichen Lebensumstände und Bedürfnisse an. Ein Makler, der sich die Zeit nimmt, diese herauszufinden, hetzt nicht von Besichtigungstermin zu Besichtigungstermin. Er verkauft.

### WOHLFÜHLEN IN DEN EIGENEN VIER WÄNDEN

## Einrichtungstipps, die Entspannung schaffen

- 1 Optische Ruhe entsteht, wenn sich die Höhe der Möbel an den horizontalen Linien im Raum orientiert, also an Fenster- und Türhöhen, Schalterhöhen und Heizkörperlinien.
- 2 Große Bilder sollten nicht höher als Türoberkante hängen. Kleine Bilder ergeben einen ruhigen Eindruck, wenn man gleiche Formate wählt und mehrere nebeneinander gruppiert.
- 3 Der Platz, der am meisten genutzt wird, zum Beispiel das Sofa, sollte Ausblick auf eine ruhige Situation haben. Also lieber auf die Fensterfront als auf die vollgestopfte Schrankwand.
- 4 Je glatter Materialien sind, desto ruhiger ist ihre Wirkung auf den Raum. Eine gewisse Spannung darf allerdings nicht fehlen, sonst wirkt es schnell „geleckt“ und verliert an Ausdruck.
- 5 Eine Ruhe ausstrahlende Beleuchtung arbeitet mit wenig Deckenlicht und setzt auf vereinzelte optische Highlights.

Quelle: Uwe Raban Linke, „Die Psychologie des Wohnens“



# ...Und wie wohnen Sie?

Reihenhaus, Gründerzeitvilla, Altbauwohnung oder Einzimmerappartement: Makler wissen, dass beim Wohnen fast nichts unmöglich ist. Wie wohnt jemand, der so viele Wohnungen gesehen hat? Für RE/MAXjournal haben einige RE/MAX-Immobilienprofis ihre Türen geöffnet.



Im Dresdner Stadtteil Loschwitz schrieb Friedrich Schiller seine „Ode an die Freude“. Broker/Owner Mario Franceschi genießt es, in dem Viertel zu leben, das „eine Mischung aus großartigen Villen und dörflichem Charakter bietet“. Seine 100-Quadratmeter-Wohnung mit eigenem Garten und großer überdachter Terrasse liegt nur 100 Meter von der Elbe entfernt. „Ich schätze besonders mein geräumiges, helles Wohnzimmer. 35 Quadratmeter groß, wird es vom Garten und der Terrasse umschlossen. Wenn ich von hier nach draußen blicke, sehe ich nur grün. Das ist für mich Eigenheimfeeling!“

„Besichtigt haben wir das Haus an Heiligabend um 14 Uhr. Um 14.30 Uhr haben wir uns zum Kauf entschlossen, und am 30. Dezember waren wir beim Notar.“ Wer sich so schnell entscheidet wie der Hildesheimer Büroigentümer Dirk Hartmann und seine Frau Christina, ebenfalls Maklerin, muss sein Traumhaus gefunden haben. Bis das Haus zu der fünfköpfigen Familie passte, war allerdings noch Einiges zu tun: „Wir haben Wände versetzt, Bäder umgebaut, Bäume gefällt und Hunderte von Rosen gepflanzt.“ Das Ergebnis: sieben Zimmer auf 200 Quadratmetern, drei Bäder, überall Parkett, Kork oder Fliesen und im Garten ein Pool mit Sonnenterrasse.



Klaus Peltzer, Broker/Owner aus Bingen, wohnt mit seiner Frau im ersten und zweiten Stock eines denkmalgeschützten Altbaus aus dem Jahr 1900. Im Erdgeschoss ist das RE/MAX-Büro untergebracht.

Ihre Traumwohnung hätten die Peltzers fast nicht entdeckt: „Da das Haus sehr schmal ist, haben wir es nur aus Neugier besichtigt – und uns dann sofort verliebt.“ Zuhause wurde mit einem Architekten am Grundriss gebastelt, bis aus kleinen Durchgangsräumen eine großzügige Wohnung über zwei Ebenen entstand. Besonderes Juwel ist die Küche. „Hier haben wir eine komplette Backsteinwand freigelegt. Uns gefallen alte Materialien und das Leben im Altbau.“





Wo Makler Gerfried Gosselink aus Uelsen lebt, waren schon seine Ur-ahnen zuhause. Das Objekt aus dem Jahr 1860 wurde mehrmals renoviert und 2001 komplett neu errichtet. „Wir schätzen an der Immobilie besonders die Großzügigkeit und Freiheit. Zu den 580 Quadratmetern Wohnfläche im Haus kommen 68.000 Quadratmeter Grund. Trotzdem wohnen wir hier einigermaßen zentral.“



Aus der Villa in die Öko-Siedlung. Bis 2009 lebte Thomas Janzing, RE/MAX-Makler aus Bremen, mit seiner Frau und den fünf Kindern in einer Gründerzeitvilla aus dem Jahr 1895. „Dieses Haus hatten wir

rein aus Liebe zur Optik gekauft.“ Als die drei ältesten Kinder auf einen Schlag auszogen – wegen Studium, Beruf und der Liebe –, waren die 240 Quadratmeter Wohnfläche plötzlich viel zu viel. „Außerdem verschlang die Villa Unmengen an Energie.“

Jetzt lebt die Familie in einem 115-Quadratmeter-Reihenhaus am Stadtrand. „Unser Augenmerk lag besonders auf den Nebenkosten. Durch Regenwasser-Rückgewinnung, die Solaranlage auf dem Dach und nicht zuletzt die Lage als Reihemittelhaus haben wir die Ausgaben um 60 Prozent gesenkt.“ Auch die beiden 10- und 14-jährigen Kinder, die noch zu Hause wohnen, sind mit der Entscheidung mehr als zufrieden. „Vorher lebten wir in einer Gegend mit vielen älteren Nachbarn. Nicht gerade ein Kindertraum. Hier dagegen gibt es viele Familien mit Kindern.“

