



## **Was ist eigentlich ein Immobilien-Honorarberater?**

Ein Honorarberater vertritt die Interessen seiner Klienten und ist beratend tätig bei Kauf oder Verkauf von Immobilien.

**Im Gegensatz zum klassischen Immobilienmakler vermittelt er keine Objekte und versucht nicht Einfluss auf Kaufentscheidungen zu nehmen.**

**Der Honorarberater stellt Sachverhalte fest und informiert über Fakten, Möglichkeiten und Werte.**

Ein Honorarberater ist im Gegensatz zum klassischen Makler in seinen Beratungen frei vom „Verkaufsdruck“, denn er arbeitet ohne Provision oder Courtage. Die Vergütung des Honorarberaters erfolgt nach Zeit und Aufwand zu vorher vereinbarten Festbeträgen.

**Kaufinteressenten von Immobilien** begleitet der Honorarberater zum (zweiten) Besichtigungstermin und achtet dabei auf den Instandhaltungs- bzw. Modernisierungszustand der Immobilie, die Übereinstimmung mit Baugenehmigung und Baubeschreibung und stellt dem Verkäufer und/oder Makler die relevanten Fragen zum Angebot.

Wenn Immobilien zu nicht ordentlich ermittelten Preisen veräußert werden, kann dies zu erheblichen Problemen bei einer späteren Umfinanzierung und bei einem Wiederverkauf der Immobilie führen. Deshalb prüft der Honorarberater die Angemessenheit des Kaufpreises und berät über Möglichkeiten und Gefahren.

Der Honorarberater prüft für seinen Klienten das Grundbuch auf wertbeeinflussende Eintragungen, die Teilungserklärung, Wohnflächenberechnung und andere objektbezogene Unterlagen. Die Abfrage hinsichtlich Baulasten, Altlasten, Umwelt- und Denkmalschutz sowie anderer baurechtlicher Gegebenheiten werden ebenfalls durch den Honorarmakler durchgeführt.

Auch im Rahmen der Baufinanzierung steht der Honorarberater frei von Weisungen und Interessen der Banken und Finanzierungsinstitute prüfend und beratend auf der Seite seines Klienten.

Der Honorarberater berät seinen Klienten in der Rolle des Kaufinteressenten über notwendige Angaben im Hinblick auf den Kaufvertrag und begleitet ihn auf Wunsch zum Beurkundungstermin.



**Für private Verkäufer** von Immobilien ermittelt der Honorarberater den angemessenen und durchsetzbaren Kaufpreis und bewertet die Immobilie in mindestens einem normierten und nachvollziehbaren Wertermittlungsverfahren.

Er bereitet die für den Verkauf und die Baufinanzierung erforderlichen Dokumente auf und achtet dabei gleichzeitig auf die Sicherheit der Daten.

Bei der Beratung zur Angebotspräsentation und den Verkaufsaufwand berücksichtigt der Honorarberater die persönliche Sicherheit eventueller Bewohner und des bewegliche Eigentums sowie die Vorauswahl von Interessenten.

Auch bei der Vorbereitung des Kaufvertrages ist der Honorarberater ein hilfreicher Begleiter, denn er berät über mögliche Risiken durch fehlende und dem Notar nicht bekannte Angaben im Kaufvertrag und mindert die Gefahr der Rückabwicklung.

Der Wert eines kundigen Immobilien-Fachmannes bei der Beurkundung des Kaufvertrages ist ebenfalls nicht zu unterschätzen. Während der Notar für alle juristischen Belange der richtige Ansprechpartner ist, kann der Berater hingegen moderierend objektbezogene Lösungen finden und das Scheitern von Beurkundungsterminen oft verhindern.

**Ob Käufer oder Verkäufer, ob Mieter oder Vermieter, der Honorarmakler berät neutral und ohne Einflussnahme auf die Entscheidung über wichtige Komponenten zum geplanten Immobiliengeschäft.**

**Rechtliche und steuerliche Beratungen durch den Honorarberater sind jedoch ausgeschlossen. Im Bedarfsfall nennt der Honorarberater jedoch gern die Kontaktdaten zu entsprechend ausgebildeten Fachleuten.**

Oberhausen, 28.01.2016

Alfred Stegmann