

# MIT DEM PROFI MEHR ERTRAG

**Gerhard Sarau verkauft Häuser, Wohnungen und Grundstücke. Und agiert dabei anders als Maklerkollegen.**

Nur einen Steinwurf liegt der Olchinger See entfernt. Der ist zwar bedeutend kleiner als die Nordsee, aber immerhin: Ganz ohne Wasser muss Gerhard Sarau auch im Brucker Landkreis nicht leben. Schnell hat sich der Hamburger mit seiner Familie nach dem Umzug vor elf Jahren in Bayern eingelebt. „Wir fühlen uns sehr wohl“, sagt der sympathische Mann, „und in Italien sind wir nun auch schneller.“

Bei einer Tasse Kaffee wird man mit Sarau schnell warm. Dabei sagt man, Nordlichter kämen ein wenig kühl daher. Das ist eben nicht der Fall. Doch das „hanseatische Grundverständnis“, erklärt der Diplom-Ingenieur, habe er sich bewahrt. Was heißt: mein Handschlag gilt, mein Wort zählt.

Sarau ist im Landkreis als Immobilienmakler tätig. Nein, versichert er, kein gewöhnlicher Makler. Denn die meisten Kollegen würden sich nur darauf konzentrieren, ein Objekt zu bewerben. Sarau dagegen sieht den Auftrag, ein Haus oder ein Grundstück zu verkaufen, eher als Projektarbeit. „Was kann man mit der Immobilie tun, um sie für den Käuferkreis interessanter zu machen?“ Sarau lässt von Architekten neue Grundrisspläne zeichnen, holt von Handwerkern die Kosten für Umbaumaßnahmen ein, überprüft rechtliche Rahmenbedingungen, erstellt Bau- und Erschließungspläne. „Dann hat der Käufer eine viel bessere Vorstellung.“

Auf diese Weise hat Sarau noch jede Immobilie verkauft. Nicht schwer, angesichts der großen Nachfrage im Raum München – könnte man als Laie meinen. „Eine Penthouse-Wohnung in Schwabing kann man mit Hochglanz-Prospekten gegen das höchste Gebot verkaufen“, sagt er. Aber so geht's eben im Landkreis doch nicht. Sarau erzählt von einer Familie in der Region, die ihr Haus mit 500 m<sup>2</sup> Fläche

auf einem 2000 m<sup>2</sup> Grundstück nicht veräußert bekam – drei Makler hatten sich über anderthalb Jahre vergeblich daran versucht. „Diese Aufgabe reizte mich“, sagt Sarau. Schon nach sechs Monaten war der Wunschpreis erzielt, der Notartermin unter Dach und Fach. Wie er das geschafft hat? „Wir haben das Objekt nicht in Gänze, sondern in vier Teilen einzeln an die jeweils richtige Interessengruppe vermittelt. Drei Wohnungen und ein Baugrundstück.“ Das sei natürlich ein viel höherer Aufwand gewesen, „aber im Ergebnis hat es sich gelohnt.“

Die meisten Eigentümer hätten dafür weder Zeit noch die erforderliche Marktkennntnis. „Viele wissen nicht, wie die Nachfrage ist und welchen Preis man verlangen kann.“ Oft seien Eigentümer beim Verkauf der Immobilie auch aus emotionalen Gründen zu befangen. „Wir helfen dann mit dem Blickwinkel des Kaufinteressenten.“

Zu Beginn des Jahres hat sich Gerhard Sarau durch eine Partnerschaft mit einem Münchner Kollegen noch breiter aufgestellt. „In der Landeshauptstadt tummeln sich viele junge Familien, die sich im Umland ein Häuschen kaufen wollen“, sagt er. Und im Gegenzug gebe es immer mehr ältere Ehepaare, die ihr Haus verkaufen wollen, um sich eine zentrale Wohnung zu suchen. „Da können wir jetzt noch besser vermitteln.“

Welchen Tipp hat Gerhard Sarau für Eigentümer, die ihr Grundstück verkaufen wollen? „Der Verkauf an einen Bauträger bringt nicht den höchsten Erlös“, sagt der Experte. Denn der müsse die Vermarktungskosten und das Risiko im Preis berücksichtigen. „Ein Verkauf an die Hauskäufer selbst, nach einer von uns erstellten Planung, ermöglicht eine individuelle Realisierung für den Käufer. Und das führt für den Verkäufer definitiv zu einem höheren Ertrag.“

