

» RECHT

Während der Fußball-WM in Russland dürfen Mieter ihre Sympathie für ihr Lieblingsteam offen zeigen. Wer Poster einer Nationalmannschaft oder eine Nationalflagge in die Fenster seiner Wohnung hängt, stört niemanden – und auch wenn im Mietvertrag ein Plakat- oder Fahnenverbot ausgesprochen wird, so gilt dies allenfalls für Plakate mit politischem Inhalt, für stark polarisierende oder verhetzende Meinungsäußerungen, erläutert der Deutsche Mieterbund.

Auch auf dem Balkon darf Flagge gezeigt werden. Wer allerdings eine Halterung montieren oder aus anderen Gründen in die Bausubstanz eingreifen will, muss vorab seinen Vermieter um Erlaubnis fragen. Liegt diese vor, muss der Fan dennoch dafür sorgen, dass Fahnen oder Plakate fest montiert sind – also nicht herunterfallen und so Passanten verletzen oder Autos beschädigen können. Sofern dies garantiert ist, darf die Nationalflagge auch aus dem Fenster herauswehen – allerdings nur in einer Größe, in der sie nicht automatisch die Fenster der Nachbarwohnung mit abdeckt. dpa

Ein Ehepaar hat keinen Anspruch auf zwei getrennte Wohnungen in einem Mietshaus. Selbst wenn das Paar jahrelang das „Modell des räumlich getrennten Zusammenlebens“ praktiziert hat, ist es durchaus zumutbar, wenn die Eheleute künftig nur noch eine 200 Quadratmeter große Wohnung bewohnen. Denn das sei für zwei Personen durchaus luxuriös, befand das Amtsgericht Berlin-Charlottenburg (Aktenzeichen 237 C 346/17), wie die Zeitschrift „Das Grundeigentum“ (Nr. 9/2018) des Eigentümerverbandes Haus & Grund berichtet. Die Richter gaben damit der Eigenbedarfskündigung einer Vermieterin statt. dpa

Bauherren sollten ihr Haus auch nach der Fertigstellung immer wieder überprüfen. Der Grund: Manche Mängel sind bei der Abnahme noch gar nicht erkennbar, sondern machen erst später Ärger, erklärt der Verband Privater Bauherren (VPB).

Dazu gehören beispielsweise die schlechte Abdichtung des Kellers gegen Feuchtigkeit, Risse im innen liegenden Mauerwerk, abgeplatzter Putz durch falsch eingeputzte Dampfbremisfolien oder Schmutzfahnen und Feuchtigkeitsschäden an Fensterlaibungen. Auch eine schlechte Energiebilanz erkennen Bewohner erst, wenn der Energieverbrauch der Immobilie über den Erwartungen liegt. Viele dieser Mängel fallen unter die Gewährleistung. Bei Arbeiten an einem Bauwerk beträgt die Frist für sie fünf Jahre ab Abnahme. Die Baufirma, die das mangelhafte Gewerk zu verantworten hat, muss die Mängel beheben. Damit die Bauherren nicht auf den Kosten sitzenbleiben, müssen sie die Mängel rechtzeitig rügen. dpa

Ein Nießbrauchrecht mindert den Wert einer Immobilie. Das hat auch Folgen für Erbfälle: Denn der Pflichtteil fällt bei einem mit einem solchen Recht vererbten Grundstück geringer aus. Das geht aus einem Urteil des Landgerichts Kiel hervor (Aktenzeichen 12 O 82/17), über das die Arbeitsgemeinschaft Erbrecht des Deutschen Anwaltvereins (DAV) berichtet. In dem Fall räumte der Erblasser seiner Lebensgefährtin zu Lebzeiten ein lebenslanges hälftiges Nießbrauchrecht an seinem Grundstück ein. Nach der Hochzeit mit der Frau setzte er sie testamentarisch zu seiner Alleinerbin ein. Nach seinem über ein Jahrzehnt späteren Tod machte sein Sohn aus erster Ehe Pflichtteilsrechte gegenüber der Stiefmutter geltend. Dabei setzte er den Wert des Grundstückes so an, als wäre sie nicht mit einem Nießbrauchrecht belastet. Zu Unrecht, urteilten die Richter: Bei der Berechnung des für den Pflichtteil maßgeblichen Nachlasswerts ist das Nießbrauchrecht wertmindernd zu berücksichtigen, auch wenn die Beklagte als Alleinerbin Nießbrauchberechtigte ist. dpa



Auf dem Immobilienmarkt bewerben sich oft mehr als nur ein Makler um ein Objekt. Foto: amnaj/Adobe Stock

Ein Schloss gefällig?

Marketing. Mit massivem Werbedruck mischt ein Stuttgarter Immobilienunternehmen den Markt in der Landeshauptstadt kräftig auf. Was steckt dahinter – Lokaltermin bei den Königskindern.

Ein Schloss oder ein Ministerium hat nicht jedes Immobilienunternehmen in seinem Portfolio. Leon Djolaj schon. Noch vor vier Jahren kannte den Geschäftsführer von Königskinder Immobilien in Stuttgart niemand. Mittlerweile ist sein Unternehmen weit über die Grenzen der Landeshauptstadt hinaus bekannt. Allein in diesem Jahr wird Leon Djolaj einen siebenstelligen Betrag in Werbung investieren. Neben Zeitung und Internet kommt ab Herbst auch noch TV-Werbung hinzu. Manch ein alteingesessener Stuttgarter Makler schüttelt ob dieses Werbedrucks von einem einzigen Unternehmen nur noch mit dem Kopf.

Lokaltermin im zweiten Stock eines Geschäftshauses in der Königstraße. An den Wänden blicken die Mitarbeiter überlebensgroß von den Wänden. „Das habe ich aus Amerika übernommen. Die Kunden sollen gleich sehen, wer wir sind.“ Für Leon Djolaj

ist Marketing das A und O, wenn Immobilien erfolgreich an den Mann oder die Frau gebracht werden sollen. „Wenn man wachsen will, muss man auch auf den Putz hauen.“ Denn es gebe zu viele Mitbewerber auf dem Markt, die sich alle um die gleichen Objekte bewerben. Deshalb fände es Leon Djolaj nur gerecht, wenn das Bestellerprinzip auch für Kaufimmobilien gelten würde. Beim Bestellerprinzip zahlt nur der den Makler, der ihn auch beauftragt hat. Bislang gilt das nur bei Vermietungen.

Sein forsches Marketing scheint bislang aufzugehen. Während sich die meisten Makler derzeit über ein mangelndes Angebot in der Landeshauptstadt und der Region beklagen, sammelt sein Unternehmen durchschnittlich jeden Monat zwischen 50 und 70 neue Aufträge ein, so der Geschäftsführer. Allein im Jahr 2017 vermittelte er Immobilien im Wert von 220 Millionen Euro. Das entspricht im Durchschnitt 30 Kaufverträgen pro Monat, so die Bilanz des Unternehmens.

Woher die Aufträge kommen, wollen wir wissen? „Das meiste ist Empfehlungsgeschäft.“ Und das Schloss? Oder das Ministerium? Der massive Werbeinsatz habe auch hier seine Früchte getragen, vermutet Leon Djolaj. Aber ganz genau weiß er auch nicht, wie der afghanische Geschäftsmann, dem das Schloss in Baden-Baden gehört, ausgerechnet auf ihn kam. Bleibt noch die Frage, wer denn an einem Schloss für 70 Millionen Euro oder einem ganzen

Ministerium in Leipzig für 130 Millionen Euro Interesse hat. Der Geschäftsführer schmunzelt. „Mit 80-prozentiger Wahrscheinlichkeit wird es ein Russe kaufen“, ist er sich sicher. Diese Angebote findet man auch nicht in den einschlägigen Internetportalen. „Wir sind es unseren Kunden schuldig, die Anonymität zu wahren.“ Deshalb würden diese Objekte auch nur ausgewählten Kunden offeriert. Doch Objekte wie das

Schloss seien eher die Ausnahme. „Wir verkaufen vom 1-Zimmer-Apartment bis zur Industrieanlage alles“, erläutert Leon Djolaj sein Geschäftsmodell. Im Sommer will Leon Djolaj sogar mit einem eigenen Franchisesystem starten. In sieben Jahren soll es bereits 150 Büros als Franchisenehmer geben. Ein Luftschloss? Leon Djolaj glaubt an seine Ideen und die Kraft des Marketings. Bisher hat er recht behalten. Ingo Dalcolmo

Anzeige

Verkaufen oder Vermieten?

Umbau oder Umzug? Kapitalanlage?

Nießbrauch? Haus auf Rentenbasis verkaufen?

Tausche Haus gegen Rente? Wertgutachten?

Barrierefreier Umbau? Schenkung?

Energieausweis? Erbauseinandersetzung?

Schimmelgutachten? Immobilie geerbt?

Verkauf wegen Scheidung?

Verwirrt? Über 300 Experten der GARANT Immobilien helfen weiter. Wir konzentrieren uns seit über 38 Jahren auf das, was wir wirklich können: Beratung rund um das Thema Immobilien. Rufen Sie uns an, mit uns kann man reden. Gut, wenn man die Experten an seiner Seite hat.

GARANT Immobilien 0711 / 23 955-0 www.garant-immo.de

» INFO



Wie kommt man als Makler zu einem Schloss? Antworten im Video unter https://youtu.be/_h5GF8Jajsk von Leon Djolaj. Schneller geht es, wenn der QR-Code mit einem Smartphone gescannt wird.

Eigentümerversammlung gut meistern

Recht. Eigentümerversammlungen sind eine Art Parlament. Die Wohnungsbesitzer debattieren und entscheiden, was in ihrer Anlage passiert. Mindestens einmal im Jahr kommen die Eigentümer zusammen.

Bald beginnt die Saison der Eigentümerversammlungen. Auf den jährlichen Sitzungen bestimmt die Gemeinschaft der Wohnungsbesitzer, was wie in den Erhalt ihrer Immobilie investiert wird. Das Wohnungseigentumsgesetz legt fest, dass die Versammlung sich mindestens einmal im Jahr trifft. Mit einem Drei-Stufen-Plan bringen Eigentümer das Treffen gut über die Runden.

Stufe 1: Planen, lesen, überlegen. Eigentümer erfahren den Termin der Veranstaltung aus der Einladung. Die verschickt der Verwalter. Bei Terminproblemen können

Eigentümer schriftlich einen Vertreter bevollmächtigen. Typische Punkte der Tagesordnung sind der Rechenschaftsbericht des Verwalters, die Genehmigung der Hausgeldabrechnung, der Wirtschaftsplan fürs Folgejahr, Sanierungen und Beiratswahl. Wichtig: Die Versammlung „darf nur über Dinge abstimmen, die auf der Agenda ausgewiesen sind“, sagt der auf WEG-Recht spezialisierte Anwalt Michael Eggert aus Dresden. Ansonsten würden Beschlüsse unwirksam. Vor der Versammlung ist daher Lesen angesagt. Und nachdenken: Wie ent-

scheide ich mich? Für oder gegen höheres Hausgeld, für neue Fahrradständer, gegen Ladestationen für E-Autos? Wohnungsbesitzer können eigene Anliegen auf die Agenda bringen. Diese muss klar formuliert sein, damit Eigentümer sich vorbereiten können, entschied der Bundesgerichtshof (BGH) (Aktenzeichen V ZR 96/10).

Stufe 2: Lage peilen und entscheiden. Auf den Versammlungen menschelt es. Neuen Wohnungsbesitzern empfiehlt Corinna Mercyn vom Bündnis für Wohneigentum, „sich zu verhalten wie im neuen Job: nicht alles sofort umkrempeln, nicht auftrumpfen, sondern beobachten, wie es läuft“. So lasse sich herausfinden, wer auf einer Linie liegt und mit wem Allianzen möglich sind, um eigene Anliegen durchzusetzen und potenzielle Vertreter auszu-

gucken. Hilfreich sei, Kontakte zu anderen Eigentümern schon im Vorfeld zu knüpfen. Alteigentümer besitzen einen Wissensvorsprung. Den gleichen Anfänger aus, indem sie „mindestens von drei vorhergehenden Versammlungen die Protokolle vom Verwalter anfordern“. Zu Beginn der Versammlung stellt der Verwalter die Beschlussfähigkeit fest.

Stufe 3: Prüfen, protestieren, zurücklehnen. Nach der Sitzung fertigt der Verwalter das Protokoll an. Bei Fehlern bitten Eigentümer den Verwalter um Korrektur. Wer Beschlüsse anfechten will, hat einen Monat Zeit. Die Frist läuft von dem Tag der Versammlung an. Ein weiterer Monat bleibt zum Begründen. Ohne Beanstandungen können Eigentümer auf das nächste Meeting warten. Monika Hillemacher, dpa