

# Hausinspektor untersucht Kautobjekte

Immobilienberater Thomas Ewald hilft beim Erwerb von Eigenheimen und drückt überzogene Preise



Immobilienberater Thomas Ewald hilft beim

Von unserer Mitarbeiterin  
Christina Steinacker

**Ganderkesee.** Der Traum vom schönen neuen Eigenheim – er kann ganz schnell zum Alptraum werden: In der Branche gibt es einige „schwarze Schafe“, die sich oft erst hinterher als äußerst dubiose Anbieter entpuppen. Makler, die angebotene Objekte zu horrenden Preisen verkaufen und sich dann auch noch eine saftige Courtage in die eigene Tasche stecken, können die Käufer einer Immobilie eine Menge überflüssiges Geld kosten.

Wer Angst hat, beim Haus- oder Wohnungskauf übervorteilt zu werden, kann sich in diesen Fällen jetzt an den Immobilien-Einkaufsberater Thomas Ewald (43) wenden. Der gebürtige Hamburger versteht sich als sogenannter Hausinspektor und unterstützt Interessenten bei Verhandlungen mit Anbietern und Maklern. Mit seinem Unternehmen, das im norddeutschen Raum von Ganderkesee aus tätig ist, hat Ewald eine absolute Marktlücke erschlossen. Bislang gab es nur eine handvoll dieser Hausinspektoren – der Berufszweig stammt ursprünglich aus den Vereinigten Staaten.

## Marktlücke erschlossen

Ewald, der 17 Jahre als Einkäufer in der Schwerindustrie tätig war, hatte in seiner Freizeit Freunden, Bekannten und Kollegen, die eine Immobilie kaufen wollten, mehr „hobbymäßig“ geholfen, wie er erzählt. Vor mittlerweile fünf Jahren machte er daraus einen Full-Time-Job. Natürlich erst, nachdem er seine Sachkenntnisse durch eine Ausbildung für Immobilien-Sachbewertung und -recht vervollständigt hatte.

nie für die Verkäufer tätig werden, arbeitet der Immobilienberater fast ausschließlich für die Käuferseite.

Bei Interesse an einem gebrauchten Objekt untersucht Ewald, ob Feuchtigkeit in den Wänden steckt, der Holzbock im Dachstuhl sitzt oder Heizungsanlagen und elektrische Leitungen eventuell brüchig sind. Außerdem erkundigt er sich beim Grundbuchamt, ob noch Belastungen auf das Grundstück eingetragen sind, misst die im Vertrag angegebene Quadratmeterzahl nach und zieht – natürlich ganz diskret – Erkundigungen über die Bauträgergesellschaft oder den Bauunternehmer ein. Er prüft Verträge und begleitet den Kunden schließlich sogar bis zur notariellen Beurkundung.

## Hilfe bis zum Vertragsabschluss

Wichtigster Teil seines Angebotes ist jedoch Ewalds Bemühung, zu hoch angesetzte Preise der Makler zu drücken. Fast immer mit Erfolg: Vor kurzem sparte eine Bremerin mit Ewalds Hilfe gerade 9000 Euro ein. Sie wollte ein Objekt in der Neustadt kaufen und wandte sich vorher an den Hausinspektor, der den Kaufpreis erheblich herunterhandeln konnte.

Anders als Architekten oder Sachverständige, die in der Regel nach festen Gebührensätzen honoriert werden, arbeitet Thomas Ewald fast ausnahmslos erfolgsabhängig. Je nach Wert und Region verlangt er bei einer Gebrauchtimmoblie 15 bis 30, bei einem Neubau 30 bis 40 Prozent Beratungshonorar – „aber immer von der eingesparten Summe“.

■ Wer Interesse an einer Beratung hat kann seine Anfrage an Jens Gause richten, der das Firmenbüro von Ganderkesee aus leitet.