

## Nicht autorisierte Neuübersetzung

# IMMOBILIENSPRACHE AUF NEUDEUTSCH

Fachjargon hat es in sich. Oft meinen wir einen Ausdruck zu verstehen, nur um im nächsten Augenblick eines Besseren belehrt zu werden. Auch Sie treffen in Anzeigen, Internetangeboten und Broschüren auf Ausdrücke, mit denen ganz legitim versucht wird, die angepriesenen Immobilien besser darzustellen als sie es eigentlich sind. Viele Ausdrücke lassen jedoch nicht nur eine Interpretation zu. Aus diesem Grunde haben wir versucht, den auch in unserer Branche verbreiteten Slang ansatzweise ins Neudeutsche zu übersetzen. Schmunzeln Sie mit.

---

### Angebautes EFH

Halbseitig angebaute EFH (Semi in England). Etwas vornehmer wie ein Sandwichhaus, aber immer noch stark treppenlastig. Zudem haben Sie nur noch eine benachbarte Familie.

---

### Architektenhaus

Wer hat dann die anderen Häuser entworfen?

---

### Ausbaubarer Estrich

Ihren Träumen sind keine Grenzen gesetzt – Ihr Budget holt Sie dann aber bald auf den Boden der Wirklichkeit.

---

### «Bei uns müssen Sie sich nicht binden»

Das tun wir ja auch nicht, wir arbeiten für alle, jeden und jede. Der Auftrag, der uns sehr schnell am meisten bringt, ist für uns interessant. Mit dem Rest dekorieren wir unser Schaufenster und Anzeigetafeln.

---

### Bergsicht

Aussicht auf grössere oder kleinere Hügel (Was Basel zu bieten hat: Nadelberg, Gernsbach, Münsterhügel, Tüllinger Hügel, Gempstollen).

---

### Charmante Umgebung

Soll den hohen Verkaufspreis unterstreichen, stark subjektiv gefärbt.

---

### Cheminée

Private Kehrlichtverbrennungsanlage – nicht in allen Gemeinden erwünscht.

---

### Einbauküche

Da es sich nicht lohnt, die in das Gebäude eingemauerten Apparate und Geräte heraus zu reißen, überlassen wir Ihnen diesen Schrott zu einem Spezialpreis.

---

### **Einfamilienhaus**

Im Normalfall ein Reihen- oder Sandwichhaus, eingeklemmt zwischen vielen anderen, mit einer Hausbreite ab etwa 5m. Auch Minihochhaus genannt, wegen der Verteilung der Wohnfläche auf drei bis vier Etagen (notabene ohne Lift). Nehmen Sie es doch positiv: So bleiben Sie fit, Lärm und Wärme gelangen – ohne fremde Hilfe – bis in das oberste Geschoss und von den Nachbarn hören Sie mehr als in einer Eigentumswohnung, so fühlen Sie sich nie allein.

---

### **Englischer Rasen**

Was immer in den Prospekten versprochen wird, unser kontinentales Klima unterscheidet sich erheblich vom Englischen. Englischer Rasen gedeiht bei uns nicht einfach, sondern nur sehr kompliziert. Nur wenn der Untergrund vollständig umgewandelt wird (analog den Golfplätzen), so dass der Rasen permanent bewässert werden und das so verstreute Wasser unterirdisch sofort wieder abfließen kann, besteht eine Chance auf eine Art von englischem Rasen bei uns.

Gegensatz: Naturnah

---

### **Estrich**

Ungebraucht seit der Erstellung des Hauses, aber bei einem Verkauf wird dieser Raum plötzlich zur Ausbaumöglichkeit. Die Kaufenden sollen somit das machen, was die Verkaufenden – wohl aus wirtschaftlichen Gründen – sich bisher standhaft weigerten auszuführen.

Verkaufsargumente: Gästezimmer, Fernsehraum, Spielfläche, Elternschlafzimmer, Heimbüro, Fitnessraum. Hauptsache diese Fläche kann auch noch als verkaufbare Fläche aufgeführt werden.

---

### **Fast wie neu**

Auch fast und neu sind dehnbare Begriffe.

---

### **Finanzierungshilfe vom Verkäufer**

Ermöglicht es mittellosen Käufern eine Wohnung zu einem um 20% höheren Preis zu erwerben gegenüber reicheren Käufern.

---

### **Fixpreis**

Nichts ist fix im Leben einer Immobilienagentur, aber auch hier gilt: Die Hoffnung stirbt zuletzt.

---

### **Garten**

Vielseitig verwendbarer Ausdruck, umfasst alles von einer Hektare Umschwung bis zu zwei m<sup>2</sup> Kieselsteine.

---

### **6. Geschoss mit Lift erschlossen**

Auf dieser Höhe ist ein Lift kein Luxus. Verkaufende meinen damit den hohen Preis zu erklären.

---

### **Gratis**

Im Gegensatz zum Privatleben gilt in jedem Geschäft: «Es gibt nichts umsonst». Wenn ein Vermittler behauptet, es koste nichts, dann fragen Sie doch mal, wovon er oder sie eigentlich leben.

---

### **Gute Kapitalanlage**

Wenn Ihnen ein Verkäufer sagt, dass dies (für Sie notabene) eine gute Kapitalanlage darstellt, dann müsste zumindest die Gegenfrage zufriedenstellend beantwortet werden, weshalb der Verkäufer denn so blöd ist und eine selten gute Anlage verkauft.

---

## **Gute Verkehrserschliessung**

Lärmige Lage.

---

## **Immobilien, ein sehr altes Gewerbe**

Bis vor kurzem zählte die Reputation der Immobilienfirmen zu den ganz schlechten. Ohne direkt von Adam und Eva abzustammen wurden wir als das zweitälteste Gewerbe bezeichnet. Wohl in der Meinung, wir hätten ein so schlechtes Ansehen, dass nur noch die käufliche Liebe schlechter dasteht wie unsere Branche. Seit der Kreditkrise können wir aufatmen, derzeit sind wir schon auf den drittschlechtesten Rang aufgestiegen, denn Investmentbankers haben uns überholt. Die Aussichten sind gut, denn bald könnte es noch besser für uns kommen. Autobauer sind auch nicht mehr das was sie einmal waren. Welche Branche möchte uns noch überholen?

---

## **Inflation**

Monetäres Phänomen das immer dann auftritt, wenn andere verkaufen, und nie, wenn man selber verkauft.

---

## **Keine Angabe von Nutzflächen**

Die Wohnung wirkt doch viel grösser, als die sachliche und exakte Fläche je angeben kann.

---

## **Keine Knebelverträge**

Anstatt zu sagen wie man selber arbeitet, lästern wir lieber über die Konkurrenz, ganz nach dem Motto: «Wir möchten uns auch nicht binden, sonst müssten wir für Sie auch noch Aufwand betreiben.»

---

## **Musterwohnung**

In England werden diese oft möbiliert gezeigt, wobei die Möbel manchmal nur etwa 90 – 95% der Normalgrösse aufweisen. So wirken die Wohnungen grösser, als sie in Wirklichkeit sind. Interessant ist vor allem, dass die Stühle dort nie über seitliche Lehnen verfügen, daran würde man die Verkleinerung erkennen.

---

## **Nähe Tram**

Wussten Sie, dass Trams in Kurven quietschen können – und das nicht nur leise.

---

## **Neu renoviert**

Kennen Sie alt renoviert?

---

## **Preis**

Die Preisannäherung geschieht durch das Abwägen, was ein Verkäufer erzielen möchte mit dem, was ein Käufer bezahlen kann. Verkaufende müssen an die Kosten der Agentur, die Handänderungssteuer, die Gewinnsteuer, die Notariats- und Grundbuchkosten denken, Kaufende nur an ihr Budget.

---

## **Preis auf Anfrage**

Nichts für arme Schweine.

---

## **Rasen**

Kapriziöses Grünzeug. Weigert sich standhaft im Schatten, unter Bäumen und bei zu wenig oder zu viel Wasser zu gedeihen. Alternativen dazu: Acker, Steingarten, Pool, Betonplatten oder gleich vollständiges Asphaltieren.

---

### **Reception – Empfangsbereich**

Raum für Freunde, Verwandte und Bekannte, die die anderen Räume nicht betreten dürfen.

---

### **Renovationsbedürftig**

Niemand hält Sie ab davon zu träumen.

---

### **Restaurantinventar inbegriffen**

Keiner will diese veralteten und geschlissenen Einrichtungen, Geräte, Tische und Stühle. Die Entsorgung würde mehr als CHF 10'000 kosten, aber einem – in diesem Falle hochwillkommenen – Einwanderer aus dem nahen oder fernen Osten verkaufen wir den Schrott für CHF 50'000 und sagen ihm, er könne sich damit eine Existenz aufbauen. Nach einem Jahr kann sich dann das Konkursamt mit der Räumung herumschlagen.

---

### **Schimmel**

Weigert sich standhaft an der Sonne, im Luftzug und bei zu viel Trockenheit zu gedeihen.

---

### **Schlossähnlich**

Haus mit mehr als sechs Zimmern und 50 Jahren auf dem Buckel, siehe «Subjektiv».

---

### **Schöne Aussicht 1**

Stellen Sie sicher, dass der Tisch stabil ist, wenn Sie auf ihn stehen müssen, um die Aussicht zu erhaschen.

---

### **Schöne Aussicht 2**

Selten wird ausgedrückt worauf. Hoffentlich nicht auf eine schöne Wand.

---

### **Selten, seltene Gelegenheit**

In früheren Zeiten waren gute Häuser selten, heute sind es gute Käufer.

---

### **Sonne**

Die war da, bevor Sie zum Haus kamen. Sie kommt wieder wenn Sie gegangen sind. «Schade, dass Sie nicht bei schönerem Wetter gekommen sind.» Jedes Argument ist gut genug, um den Eindruck von Tristesse zu überwinden.

---

### **Subjektiv**

Die Ansichten der beiden Seiten (Verkaufende, Kaufinteressierte) und des Agenten dazwischen können objektiv kaum gemessen werden. Daraus ergeben sich anregende Verkaufsgespräche, die – beim entsprechenden Zeitbudget – eigentlich in einem schönen Essen münden sollten. Daran könnten Sie eigentlich die Qualität eines Agenten ermesen.

---

### **Südausrichtung**

Auch hier eine eher subjektive Ansicht. Zur Besichtigung empfiehlt es sich einen Kompass mitzunehmen.

---

### **(Swimming-) Pool**

Reservoir gefüllt mit verdünntem Chlor zur ausschliesslichen Benützung durch eine Gemeinschaft oder durch eine Familie.

---

### **Wohnfläche**

Elastisches Flächenmass, das Treppen, Estrich, Einbau- und Wandschränke, Rücksprünge bei Fenstern, Wintergärten, gedeckte und ungedeckte Balkone und manchmal sogar Garagen, Untergeschosse, Keller und Estriche mit einschliesst. Je nach Auffassung der Verkäufer wird damit alles beschrieben, worauf Sie Ihre Füsse stellen können. Genaue Definitionen finden Sie in der SIA Dokumentation d 0165 «Kennzahlen im Immobilienmanagement»

---

### **Vielzahl von Liegenschaftsfirmen**

Allein im Schweizer Teil der Regio tummeln sich nicht weniger als 400 Immobilienfirmen. Muss das ein Riesengeschäft sein. Und weniger als die Hälfte ist im Verband (SVIT beider Basel) organisiert, d.h. ausbildungsmässig gut qualifiziert. Die anderen müssen es auch nicht sein, denn jede Person (die z.B. einmal Autos, Herrensocken oder Modeschmuck verkauft hat) kann eine Immobilienvermittlungsfirma eröffnen. Schliesslich haben wir ja Handels- und Gewerbefreiheit. Das bedeutet, dass Sie selber darauf achten müssen, mit wem Sie sich auf ein Geschäft einlassen.

---

### **Villa**

Haus mit mehr als vier Zimmern, meistens – aber nicht immer – frei stehend und oft mit etwas Garten ums Haus herum.

---

### **Wandkästen/Einbaukästen**

Wenn der einzige Vorzug eines alten Hauser die Wandkästen sind, so wäre das etwa gleichbedeutend, als würde man von einer in der persönlichen Ausstrahlung herausgeforderten Person sagen, sie habe schöne Augen.

---

### **Wir arbeiten nicht exklusiv**

Ja, so «nicht exklusiv» sieht dann auch die Leistung aus.

---

### **Wir verkaufen Ihr Haus sehr schnell**

Ja logisch, wenn der Agent auf jedes Gegenangebot eingeht. Verschenken könnten Sie es eigentlich selber.

---

### **Zusammengestellt von**

**Hecht IMMO Consult AG**, 4055 Basel

nach einer Idee von Philippe Bouvard in L'Information Immobilière Nr. 98