

# Mäklermakler contra Mehrwertdienstleister

Bestellerprinzip, Widerrufsrecht & Co.: Auf einer Veranstaltung diskutierte die Maklerbranche, wie sie mit den neuen Widrigkeiten umgehen soll.



Reiner Weil von Koschate Immobilien in Hürth hat sich in Sachen Wertermittlung fortgebildet, um sich von den Wettbewerbern abzuheben.

**M**äkeln bestimmt die Grundhaltung der Makler, möchte man derzeit meinen. Die eingeführten und geplanten Veränderungen rütteln die Immobilienbranche ordentlich durch. Maklerhaftung, Mietpreisbremse, Widerrufsrecht und das Schreckgespenst schlechthin, das Bestellerprinzip, sorgen für viele Diskussionen. Die ersten Reaktionen zeigten Wadenbeißermentalität. Man erinnere sich nur an die Warnstreikankündigungen des Bundesverbandes für die Immobilienwirtschaft im November letzten Jahres, den einige Publikationen mit Überschriften wie „Deutschland in Schockstarre, Makler wollen streiken“ persiflierten. Doch die Mitglieder hielten davon nichts. Nur 30 Prozent stimmten dafür.

## „DIE NEUERUNGEN SÄUBERN DEN MARKT“

Nun lässt sich mutmaßen, warum die nötige Zweidrittelmehrheit nicht zustande gekommen ist. Gibt es eine vielleicht schweigende Mehrheit der Zunftgenossen, die sogar Chancen in den Veränderungen sieht? Auf der Innovationstagung „iVolution 2015“ von Sprengnetter Immobilienbewertung, die im Januar in Fulda stattgefunden hat, konnte man unter den 350 Teilnehmern einige Kommentare und Einschätzungen sammeln, die so gar nicht zum Mäklermakler passen wollen.

„Die Neuregelungen ‚säubern‘ den Markt“, war beileibe keine Einzelmeinung. Darauf angesprochen, mahnte allerdings Sven R. Johns, ehemaliger Bundesgeschäftsführer des IVD und Rechtsanwalt in Berlin sowie Tagungsreferent, „die hier versammelten Makler sind wahrscheinlich nicht repräsentativ, da hier möglicherweise in der Mehrzahl ‚Verkaufsmakler‘ und nicht ‚Mietmakler‘ vertreten sind.“ Für diese Einschätzung spricht, dass noch im Mai 2014 das Bestellerprinzip in einer Umfrage der „Immobilien-Zeitung“ von knapp 74 Prozent der befragten Makler kategorisch abgelehnt wurde.

Wie repräsentativ man die Umfrage auch beurteilen mag, eines ist klar: Das Bestellerprinzip spaltet die Branche. Miete gegen Verkauf und umgekehrt. Für Werner Berghaus, Chefredakteur des Immobilienprofi aus Köln, ist diese Trennung wenig nachvollziehbar. „Das Bestellerprinzip ist okay, wenn es für alle gilt. Wir in Deutschland und Österreich sind die Einzigen, die darum so großes Aufheben machen. In den Nachbarländern ist dies immer schon Normalität und hat nachweislich auch nicht zum Untergang des Berufsstands Immobilienmakler geführt.“

Das Bestellerprinzip tritt voraussichtlich erst ab Mitte des Jahres in Kraft. Sven R. Johns ist fest davon überzeugt, dass die derzeitige Praxis „Ich hol mir mal nen Gewerbeschein und bin dann Makler“ in diesem Jahr wenn nicht endet, so doch zumindest zur Diskussion gestellt wird. Die Einführung eines Sachkundenachweises für Makler ist für die Koalition in Berlin eine der Möglichkeiten, die berufliche Qualifikation transparenter zu machen.

## WEITERBILDUNG IST GEBOT DER STUNDE

Sachkunde und Qualifikation sehen auch die alten Hasen der Branche als absolut wichtige Bestandteile, um sich mit Alleinstellungsmerkmalen im Markt zu positionieren. Reiner Weil von Koschate Immobilien in Hürth hat sich in Wertermittlung schulen lassen. Er hält fundiertes Fachwissen zur Wertermittlung für unerlässlich. „Wir haben uns fortgebildet, um uns klar von den Wettbewerbern abzuheben, und ein sehr willkommener Begleiteffekt dieser Kompetenzerweiterung ist die deutlich erhöhte Verkaufsgeschwindigkeit der Objekte.“ Dieser Effekt wird übrigens bestätigt durch eine Expertenbefragung der Kreissparkasse Köln und von FlowFact. Je genauer der Angebotspreis einer Immobilie angesetzt ist, desto schneller findet das Objekt einen Käufer und desto höher ist der Verkaufserlös.

**SUMMARY** » Die gesetzlichen Neuregelungen sind für einige Makler Schreckgespenste. Andere glauben, dass sie den Markt „säubern“ werden. » Die derzeitige Praxis „Ich hol mir mal einen Gewerbeschein und bin dann Makler“ dürfte verschwinden. » Weiterbildung und gutes Marketing sind die Gebote der Stunde, etwa in den Bereichen Wertermittlung oder Energieeinsparverordnung. Makler sollten sich spezialisieren.

Die im Mai des vergangenen Jahres eingeführte Energieeinsparverordnung EnEV 2014 sorgte für verschärfte Anforderungen. Ab Mai dieses Jahres können Verstöße dagegen mit einem Bußgeld von bis zu 15.000 Euro belegt werden. Eine Aus- und Weiterbildung hinsichtlich der Energieeinsparverordnung erscheint angesichts dessen als vernünftige Zusatzempfehlung. Die tägliche Praxis zeigt jedoch ein anderes Bild: Nicht mal ein Drittel der Makler hat sich zu den Neuerungen der EnEV 2014 bislang schulen lassen. Für Manfred W. Dunker, Vertriebsleiter der Postbank Immobilien GmbH in Bochum, tragen fundierte Spezialkenntnisse in diesem Fachbereich durchaus zur Kundenbindung bei. „Ich habe vor vier Jahren ein Seminar besucht, um anschließend den Energieausweis für unsere Kunden über ein Online-System ausstellen zu können. Das hat sich im Laufe der Zeit mehr als bezahlt gemacht. Die berufliche Weiterbildung halte ich für extrem wichtig und besonders bei Spezialthemen wie Wert und Energie merken Kunden sehr schnell, ob man schwafelt oder Ahnung von der Sache hat.“

Stärker auf das Thema Mehrwert setzt auch Dirk Isenburg, Makler aus Solingen: „Wer seinen Kunden echte Mehrwerte bieten kann, der wird auch zukünftig, unabhängig von rechtlichen Änderungen, am Markt erfolgreich sein.“ Mehrwert-Dienstleister zu sein heißt für ihn nicht, dass man Experte für jedes immobilienbezogene Thema sein muss. Fundierte Kenntnisse in der Wertermittlung seien allerdings unerlässlich. „Die Frage nach dem richtigen Preis zieht sich durch die gesamte Wertschöpfungskette eines jeden Maklers und ist für seine Kunden nach wie vor das wichtigste Kriterium beim Eigentümerwechsel“, so Isenburg.

Lars Grosenick, CEO von FlowFact, weiß von einigen Beispielen aus der Welt der Makler zu berichten, die gute Anre-

gungen bieten, sich in Spezialgebiete vorzuwagen. Spannend liest sich etwa die Idee von Elisabeth Rauscher aus Salzburg. Sie gibt eine „Verkaufsgarantie“, was bedeutet, dass garantiert für die Immobilien ein vertraglich vereinbarter Preis erzielt wird. Sollte dieser trotz marktgerechter Bedingungen nicht erreicht werden, hat der Auftraggeber Anspruch auf Zahlung einer vertraglich bestimmten Garantiesumme.

**LEISTUNGSPORTFOLIO ANPASSEN** Makler sollten ihr Leistungsportfolio dem demografischen Wandel anpassen. Dafür plädiert Angelina Rayak von Rayak Immobilien in Düsseldorf. Holger Zimmer, Marketingleiter bei Sprengnetter, gibt Anregungen, wie Makler das Thema Barrierefreiheit in ihr Portfolio integrieren können. „Die Zukunftsfähigkeit von Immobilien wird immer wichtiger, der Bestand an barrierefreiem Wohnraum ist derzeit aber noch sehr begrenzt. Hier können Makler, die sich in Sachen Barrierefreiheit auskennen, nicht nur die Kosten eines Umbaus einschätzen, sondern auch den nachhaltigen Wert einfluss der Maßnahme ermitteln und sogar die Ausstellung von Förderanträgen für ihre Kunden übernehmen.“ Bei der Barrierefreiheit seien „echte Beratungsleistungen für den Kunden möglich“. „Das Thema dient nicht nur zur Kundenakquise“, so Zimmer.

Thomas Brunner von der Immonet GmbH in Hamburg rät, das Marketing zu intensivieren. Gerade die zusehends steigenden Möglichkeiten im Internet laden dazu ein, und die Ausrüstung ist erschwinglich. Es gibt bereits Apps, die mit dem Handy 360-Grad-Aufnahmen machen, mit denen dann später virtuelle Rundgänge (übrigens auch für Mietobjekte) im Netz abzurufen sind. Erfolgreich angewandt wird dies bereits von Dieter und Stefan Sieger in Troisdorf. Interessenten verschaffen sich erst virtuell einen Überblick und bei Gefallen folgt



Fundierte Spezialkenntnisse bei der Energieoptimierung von Gebäuden tragen zur Kundenbindung bei, so Manfred Dunker, Vertriebsleiter der Postbank Immobilien GmbH in Bochum.

die Vor-Ort-Besichtigung. Somit sparen alle Beteiligten Zeit, und die Quote mit Abschlüssen steigt deutlich.

**FLATRATE UND FESTPREISE** Zugegeben, einige der genannten Beispiele sind sicherlich eher für Makler umzusetzen, die sich auf den Verkauf von Immobilien spezialisiert haben. Aber warum soll sich die Energieberatung nicht auch für Makler auszahlen, die in der Vermietung tätig sind? Kreativität setzt sich immer durch. In den Niederlanden beispielsweise haben die Makler Modelle entwickelt, bei denen die Courtage quasi in einer Flatrate von gebündelten Dienstleistungen steckt, was eine Festpreisprovision einschließt. Auch in Deutschland gab es 2010 einen Versuch, mit Festpreisen zu arbeiten. Dieses Modell konnte sich nicht durchsetzen. Da das Maklerrecht auch keine pauschalen Vergütungen kennt, bleibt abzuwarten, ob der erneute Anlauf eines ähnlichen Modells in Deutschland überhaupt möglich ist. «

Rolf Steinebach, Essen