

Presseinformation 0501 für „BiB“ • Juni 2005

„Makler und ihr makelhafter Ruf“

Freiburg, Juni 2005 • „Makler sind unehrlich und fahren dicke Autos“, „Makler schließen mal eben eine Wohnung auf, schicken 20 Interessenten durch und kassieren das große Geld“, „Makler können sonst nichts anderes und wollen vor allem eines: „Das schnelle Geld“. Diese und viele andere makelhafte Aussagen und Meinungen werden mit dem Beruf eines Maklers verbunden. „Wir Makler werden täglich mit solchen Vorurteilen konfrontiert“, bestätigt auch Oliver Thoms, Immobilienmakler in Freiburg. „Und gelegentlich treffen diese wohl zu, denn natürlich gibt es in unserer Branche – übrigens, wie in jeder anderen auch – schwarze Schafe“, so Thoms weiter, „aber zum Makler sein gehört viel mehr, als nur das Objekt aufzuschließen, Fragebögen zu verteilen und hinter dem Interessenten die Tür abzusperrern“ weiß der „Immobilienprofi aus Leidenschaft“.

Ein Makler muss über große fachliche Kompetenz verfügen, um künftig am Markt bestehen zu können:

Er muss einerseits die Immobilie vor Ort in Augenschein nehmen, den realistischen Marktwert einschätzen und deren momentane Vermarktbarkeit beurteilen können, mitunter mit dem Ergebnis, den Auftrag abzulehnen, weil die Preisvorstellung des Verkäufers/Vermieters sich nicht mit der Einwertung des Maklers deckt. Andererseits muss er auch in der Lage sein, die sehr umfangreichen Fragen der Interessenten detailliert und fachgerecht zu beantworten. Das Knowhow der Interessenten nimmt durch die Aufklärung und Bewusstseinschärfung der Medien stetig zu. Darüber hinaus haben die Interessenten zunehmend Ihre jeweiligen Fachleute dabei, denen der Makler Rede und Antwort stehen können muss.

Grundlage dafür ist zum einen die genaue Kenntnis aktueller Marktdaten, der Immobilienbewertungsverfahren und des Miet-, Kauf-, Immobilien und Baurechts und zum anderen die Fähigkeit der Zustandsbeurteilung der Immobilie selbst.

Ferner sollte der Makler über Finanzierungsgrundkenntnisse verfügen, um beurteilen zu können, ob ein Interessent überhaupt bzw. bis zu welchem Preis er kaufen kann.

Zudem muss der Makler die Objektdaten mit dem Anforderungsprofil der Kauf-/Mietinteressenten abgleichen, Besichtigungs-, Verhandlungs- und Notartermine koordinieren. Und auch ein Makler kommt heute nicht mehr ohne grundlegende Computer- und Internetkenntnisse aus.

Presseinformation 0501 für „BiB“ • Juni 2005

[„Makler sein ist (k)eine Kunst“]

Die fachlichen Qualifikationen alleine nutzen jedoch wenig. Entscheidend ist, diese auch an die Frau/den Mann zu bringen: Verkaufstalent, Ehrlichkeit, Kommunikations- und Argumentationsstärke sind gefragt. Das Aufbauen und Pflegen von Beziehungen ist wesentlich, um so die Möglichkeit zu schaffen, für möglichst gute Objekte überhaupt den Auftrag des Eigentümers zu erhalten, denn vieles ist eben auch Vertrauenssache. Gleiches gilt für den Aufbau und Pflegen einer Interessentenkartei. Auch hier gilt wie so oft: Nur ein zufriedener Kunde kommt wieder oder empfiehlt den guten Makler weiter.

[Wichtige Eigenschaften: Leidenschaft und langer Atem]

„Bei alledem muss man ein wirklich dickes Fell haben“, schmunzelt Thoms: Denn die Telefone klingeln, zeitgleich sammeln sich Faxe und Emails, der Anzeigenschluss naht, die Exposés müssen raus, ein neues Angebot muss auf die Website und die Internetportale geladen werden, die Kundenkartei aktualisiert, zehn Anrufer zurückgerufen werden und ein Vermieter wünscht einen Termin für die Wohnungsübergabe, ein Kaufinteressent benötigt eine Immobilienberatung, vereinbarte Termine mit den dazugehörigen Folgeterminen verschieben sich, so dass die gesamte Planung von vorne beginnt. Und immer wieder neue Termine im Stundentakt, mit Miet- und Kaufinteressenten, mit Käufern und Verkäufern, mit Notaren, Kreditgebern, Bauträgern, mit befreundeten Maklern, mit Handwerkern, mindestens sechs Tage die Woche, oft auch sonntags, denn dann können Interessenten häufig am besten.

„Da ist man abends oft einfach platt. Wer hier einen Traumjob, womöglich mit Aussicht auf den schnellen Euro, wittert, der kann mich gerne mal eine Woche begleiten. Man muss schon sehr gerne in dem Beruf arbeiten und einen langen Atem haben, um diese Mühle auszuhalten“, so Thoms. Und der Wettbewerb schläft nicht, alleine in Freiburg und Umgebung gibt es schätzungsweise einige hundert Makler, die alle vom Kuchen abbeißen wollen.

Die Kunst ist es, den richtigen Interessenten mit dem richtigen Objekt zusammenzubringen. Deswegen ja auch die Berufsbezeichnung „Makler“. Dies erfordert genaue und intensive Vorarbeit und vor allem viel Ehrlichkeit. Der Makler ist nicht Vertreter des Verkäufers/Vermieters oder des Käufers/Mieters, er steht vielmehr als vermittelnde Person zwischen diesen Parteien mit

Presseinformation 0501 für „BiB“ • Juni 2005

gegenläufigen Interessen: Der Eigentümer möchte einen möglichst hohen Preis erzielen, während der Käufer/Mieter ein möglichst preiswertes Idealobjekt sucht. „Nur derjenige, der diese Alltagsakrobatik meistert, wird am Markt langfristig erfolgreich sein“, ist sich Oliver Thoms sicher.

[Makler bekommen zu viel Geld – aber verdienen sie es auch?]

Eine nachvollziehbare Frage: Denn jeder einzelne Mieter oder Käufer sieht den Makler in der Regel nur einige Male, nämlich bei dem(n) Besichtigungstermin(en) und bei den entsprechenden Vertragsunterzeichnungen und zahlt dann die „Zeche“. Aus dieser Perspektive ist die lapidare Meinung über den Tür aufschließenden Makler, der zu viel Maklerlohn erhält, durchaus verständlich. Dass der Makler darüber hinaus laufende Büro- und Personalkosten hat, oft viel Zeit und Geld (professionelle Aufnahme, Aufbereitung, Präsentation, Anzeigen, Besichtigungen) in jedes einzelne Objekt investiert und das relevante Objekt unter Umständen schon mehrmals mit anderen Interessenten besichtigt hat, bleibt unbeachtet.

[Wer zahlt die Zeche?]

Und was die meisten nicht wissen: Der Makler darf seine Rechnung erst nach erfolgreichem Miet- oder Kaufvertragsabschluss stellen. So kann sich beispielsweise ein Interessent unendlich viele Objekte zeigen lassen, ohne dass der Makler dafür honoriert wird.

In Deutschland bestimmt sich die Höhe der Provision des Maklers in erster Linie nach der Vereinbarung des Maklers mit seinem Auftraggeber. Dabei sind diese im Grundsatz völlig frei. Es gibt keine Gebührenordnung, die eine automatische Anwendung finden könnte und eine Vereinbarung entbehrlich machte. Es sind aber doch verschiedene Vorschriften für die Bemessung der Provisionshöhe zu beachten: Zum einen darf die Höhe nicht wucherisch sein, § 138 Abs. 2 BGB. Zum anderen gilt im Bereich der Wohnungsvermittlung zur Miete der § 3 WoVermG, der die Obergrenze bei zwei Monatsmieten zzgl. MwSt. zieht, soweit es die Provision betrifft, die der Wohnungssuchende zu zahlen hat. Nebenkosten, über die gesondert abzurechnen ist, bleiben hier bei der Berechnung der Monatsmiete unberücksichtigt.

Ist keine Vereinbarung zur Provisionshöhe getroffen, gilt die gesetzliche Sonderregelung des § 653 Abs. 2 BGB, nach der dann der Auftraggeber den

Presseinformation 0501 für „BiB“ • Juni 2005

üblichen Lohn schuldet. Diese übliche Vergütung wird von Maklerverbänden im Wege der Umfrage ermittelt. Die Provisionsätze schwanken regional sehr stark: Bei Kaufverträgen bewegt sich die Spanne der vom Käufer zu zahlenden Provision zwischen 3 und 7 % der beurkundeten Kaufsumme zzgl. MwSt., bei Mietverträgen die Mieterprovision zwischen 1,5 und 3 Monatskaltmieten zzgl. MwSt. mit der obigen Grenze bei der Wohnungsvermittlung.

Angesichts extremer Beweisprobleme empfiehlt es sich aber, eine Vereinbarung über die Höhe des Maklerlohnes zu treffen.

In der Regel existieren zwei Vertragsstränge: Zum einen der Vertrag zwischen Verkäufer/Vermieter und Makler und zum anderen der Vertrag zwischen Käufer/Mieter und Makler. Um einen „echten“ Maklervertrag i.S.d. §§ 652 ff. BGB handelt es sich dabei jeweils aber nur dann, wenn dem Makler als Nachweis- und/ oder Vermittlungsmakler im ursächlichen Erfolgsfall der Maklerlohn versprochen ist. Das bedeutet, dass bezüglich der Objekte, für deren Vermarktung keine Käufer – oder Mieterprovision anfällt, mit Käufer oder Mieter auch gar kein Maklervertrag zustande kommt, sondern nur mit Verkäufer oder Vermieter. Es ist sogar die umgekehrte Konstellation denkbar.

Im Kaufbereich ist zwischen Neubau- und Bestandsimmobilien zu differenzieren: Im Neubaubereich ist es üblich, dass die Provision ausschließlich vom Verkäufer getragen wird. Bei Bestandsimmobilien kommt es entscheidend auf die Angebots- und Nachfragesituation des jeweiligen Immobilienteilmarktes an: Handelt es sich um einen Verkäufer- bzw. Vermietermarkt, ist es schwer oder bzw. unmöglich, die Provision komplett auf diese zu verlagern. Hier sind dann viele Konstellationen denkbar. Im Falle umgekehrter Marktverhältnisse, stellt sich die Situation natürlich anders dar.

In anderen Ländern, beispielsweise in Schweden, zahlen ausschließlich die Vermieter und Verkäufer, dort herrschen zudem andere Sätze.

Für den Makler bedeutet dies: Seine gesamte Tätigkeit beruht auf einer Mischkalkulation: So ist bei einem Objekt der zeitliche und finanzielle Aufwand höher, beim nächsten geringer. Hinzu kommen die monatlichen Fixkosten.

Aber verdient ein Makler den Lohn auch? Eigentlich ist die Antwort ganz einfach. Täglich werden für die unterschiedlichsten Service-, Beratungs- und Dienstleistungen ohne Wenn und Aber Honorare gezahlt, an den Steuer- oder Unternehmens-Berater, an den Kommunikations- oder Werbeberater, an den Rechtsanwalt, zunehmend an Ärzte, an den Kfz-Meister oder Handwerker für einen Kostenvoranschlag und an den Architekten. All diese Berufsgruppen

Kontakt:
anja ihme PProjektbüro, Freiburg
Tel. 0761 / 278177 ▪ projektbuero@anja-ihme.de
ImmoThoms, Freiburg
Oliver Thoms ▪ Tel. 0761 / 3884587.1 ▪ info@immothoms.de

IMMOTHOMS

Oliver Thoms Immobilien Consulting

Presseinformation 0501 für „BiB“ • Juni 2005

verdienen sich ihre Honorare. So auch der Makler, der nicht selten seinen Zehn- bis 14-Stunden-Tag absolviert, sechs Tage die Woche. „Angesichts dessen muss man schon sagen, dass wir unseren Lohn schwer verdient haben“, findet Thoms.