


Bestellerprinzip – Das große Ganze

***Aktuelle Positionen, Argumente
und Lösungsansätze***



In der Debatte um das Bestellerprinzip möchten wir uns auf der Seite unserer Kunden, also auf der Makler-Seite, positionieren. Dabei wurde jedoch schnell klar, dass es unter den Maklern gar keine einheitliche Meinung gibt. Die Lager sind an allen Fronten gespalten.

Es herrscht Uneinigkeit. Viele Makler stellen sich gegen das Bestellerprinzip, andere befürworten es, wieder andere arbeiten schon längst nur für den Besteller, wollen aber die Wahl haben ...

Wir möchten Licht ins Dunkel bringen. Darum haben wir für Sie alle aktuellen Positionen und Argumente zusammengestellt.

Machen Sie sich selbst ein Bild.

Stand: Mai 2019

Inhalt

Was sagt das Bestellerprinzip aus?	04
Hintergründe zur Einführung des Bestellerprinzips	05
Problematisierung der Maklerdienstleistung	05
Streitpunkt Provisionshöhe	05
Kein echter Wettbewerb	05
Hürden bei der Finanzierung von Immobilien	05
Bestellerprinzip – Chance oder Chaos?	06
Zwangslage des Käufers?	06
Einseitige Interessenvertretung?	06
Entlastung durch das Bestellerprinzip?	06
Fehlender Verbraucherschutz?	07
Steigende Kosten und Umsatzeinbußen?	08
Wettbewerb: Fluch oder Segen?	08
Erfahrungswerte aus Miet-Bestellerprinzip	09
Erfahrungswerte aus dem Ausland	09
Politik in der Kritik	09
Alternative Lösungsansätze	10
Provisionsteilung	10
Reform der Grunderwerbssteuer	10
Mehr Wohnraum schaffen	11
Qualitätsverbesserung statt Marktregulierung	11
Der Makler ist sein Geld wert – wissen Kunden das?	12
Externe Sicht auf den Makler	12
Vom Kunden aus gedacht: Maklerdienstleistung verständlich machen	12
Die wichtigsten Ressourcen: Immobilien und Interessenten	12
Juristische Kompetenz	13
Immobilienbewertung und realistische Preise	13
Handlungsempfehlung: Was tun, falls es kommt?	14
Unser Fazit	15

Was sagt das Bestellerprinzip aus?

Ende Februar legte Ministerin Katarina Barley (SPD) einen Referentenentwurf mit dem Titel „Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien“ vor.

Sollte der Entwurf als Gesetz umgesetzt werden, würde künftig derjenige die Vermittlungsgebühr bezahlen, der den Makler initial beauftragt hat. In der Regel wäre das der Verkäufer, aber auch der Käufer kann den Makler beauftragen, eine passende Immobilie für ihn zu finden. In diesem Fall dürfen Makler allerdings keine Immobilie anbieten, die bereits in ihrem Portfolio ist bzw. dürfen für diese Immobilie dann keine Provision vom Käufer verlangen, weil der Verkäufer der Immobilie bereits den Auftrag zur Vermarktung erteilt hat. Selbst wenn der Käufer also einen Auftrag erteilt, sich aber für eine geeignete Immobilie entscheidet, die sich bereits im Portfolio des Maklers befindet, zahlt der Verkäufer die Provision. So soll verhindert werden, dass der Verkäufer als Auftraggeber die Provisionszahlung umgeht.

Vorgesehen ist auch ein Verbot der Doppeltätigkeit, der Makler darf also nicht gleichzeitig für den Käufer und Verkäufer tätig sein.

Laut dem aktuellen Entwurf gibt es keine festgeschriebene Provisionshöhe. Eine Preisdeckelung, wie die Grünen sie [ursprünglich gefordert](#) haben, ist im aktuellen Gesetzesentwurf ebenfalls nicht vorgesehen. Auftraggeber sollen stattdessen ungehindert über die Provisionshöhe verhandeln können.

Außerdem wird es nicht gestattet sein, weitere Zusatzkosten von der Partei zu erheben, die den Auftrag nicht erteilt hat. Verstöße sollen künftig mit hohen Bußgeldern geahndet werden können.

Vorerst handelt es sich nur um einen Entwurf. Einen Zeitpunkt für das Inkrafttreten des Gesetzes gibt es bis dato noch nicht. Wann und in welcher Form das Gesetz letztendlich umgesetzt wird, steht noch aus.



Hintergründe zur Einführung des Bestellerprinzips

Die aktuelle Situation am Immobilienmarkt ist problematisch: Die Nachfrage nach Wohnraum ist groß, die Preise gestiegen. Beispielsweise haben sich in den letzten zehn Jahren in vielen Ballungsräumen die Preise für Eigentumswohnungen verdoppelt. Zusätzlich wurde in vielen Regionen die Grunderwerbsteuer erhöht, was Käufer zusätzlich belastet.

Das Bestellerprinzip soll dazu beitragen, die Situation zu entschärfen.

Streitpunkt Provisionshöhe

Laut Erhebungen des Instituts der deutschen Wirtschaft stagniert seit Jahren die Wohneigentumsquote. Ursächlich dafür werden die hohen Kaufnebenkosten gesehen. Die Maklergebühr sei oft der größte Anteil, der häufig nicht einmal durch den Betrag des neuen Baukindergeldes gedeckt werden könne.

Es gibt hier keine gesetzlichen Vorgaben, d. h. die Provision kann frei verhandelt werden. Weil es keine vereinheitlichten Richtwerte gibt, schwankt die Provisionshöhe deutlich je nach Region. Die regionalen Unterschiede beziehen sich nicht nur auf die Provisionshöhe, sondern auch auf die Provisionsaufteilung: mal wird die Provision zwischen beiden Parteien geteilt, mal bezahlt nur der Käufer.

Diese Praxis irritiert überregionale Käufer und ausländische Investoren. Im internationalen Vergleich sei die Maklerprovision in Deutschland außerdem überdurchschnittlich hoch.

Die hohe Maklerprovision stehe laut Ministerin Barley (SPD) oftmals nicht im Verhältnis zur erbrachten Leistung. Tatsächlich hat sich der Arbeitsaufwand bei der Immobilienvermarktung in den letzten Jahrzehnten wenig geändert, aufgrund der steigenden Immobilienpreise sind die Provisionen

jedoch massiv angestiegen. Der Eigentümerverband Haus & Grund [kritisiert](#) die Höhe der Provisionen und fordert ein kartellrechtliches Vorgehen gegen Preisabsprachen zwischen Maklern.

Kein echter Wettbewerb

Kritisiert wird auch, dass die Wettbewerbssituation unter Maklern vielerorts verzerrt ist. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis der Immobilien, aber nicht die Höhe der Maklerprovision. Diese unterliegt keinem echten Wettbewerb, denn der Verkäufer hat keinen Anlass dazu, einen günstigen Makler auszuwählen, wenn er ihn ohnehin nicht bezahlen muss.

Das Bestellerprinzip würde den Wettbewerb unter den Maklern erhöhen.

Hürden bei der Finanzierung von Immobilien

Wohneigentum wird als wichtiger Faktor bei der Altersvorsorge betrachtet, was gerade in Zeiten des demographischen Wandels an Bedeutung gewinnt. Daher sollen etwaige Hürden beim Erwerb von Immobilien abgebaut werden.

Von der Käuferseite aus betrachtet, soll das Bestellerprinzip die Immobilienfinanzierung augenscheinlich erleichtern. Banken finanzieren häufig keine Kaufnebenkosten, zu denen auch die Maklercourtage gehört. Diese werde daher beim Käufer als Eigenkapital vorausgesetzt. Je nach Immobilienpreis kann hier eine fünfstellige Summe anfallen, die der Käufer allein für die Maklercourtage bereithalten muss.

Sollte die Maklerprovision für den Käufer entfallen, hat er mehr Eigenkapital und kann mit der Bank bessere Zinskonditionen aushandeln.

Bestellerprinzip – Chance oder Chaos?

Der IVD, der BVFI, RE/MAX Germany, Engels & Völkers sowie weitere Akteure stellen sich eindeutig gegen die Einführung des Bestellerprinzips. Die Branche fürchtet zahlreiche negative Effekte, die bei Einführung des Bestellerprinzips drohen.

Der staatliche Eingriff wird als unnötig erachtet, weil der Markt sich selbst reguliere. Laut IVD würden beispielsweise viele Immobilien, gerade in weniger nachgefragten Gegenden, bereits provisionsfrei angeboten, weil ohnehin der Verkäufer die Zahlung der Maklergebühr übernimmt.

Zwangslage des Käufers?

Befürworter kritisieren die aktuelle Praxis, die Provision alternativlos auf den Käufer abzuwälzen bzw. diese zwischen Verkäufer und Käufer zu teilen, gerade in Gegenden mit Wohnungsnot und angespanntem Immobilienmarkt. Der Konkurrenzkampf der Makler um die begehrten Aufträge führt dazu, dass von den Verkäufern häufig keine Provision verlangt werde. Sie erhalten den Service des Maklers also kostenfrei.

Der Käufer, der den Makler nicht beauftragt hat, muss die Provision – egal in welcher Höhe – alleine, oder zumindest teilweise bezahlen. Versucht er zu verhandeln, wendet sich der Makler einfach an den nächsten Interessenten. Es ist nachvollziehbar, dass dies auf Käuferseite zu Unmut führt.

Laut IVD existiert eine solche Zwangslage jedoch nicht. Ministerin Barley konstruiere eine Zwangslage des Käufers, die nicht existiere. Der Käufer agiere schließlich auf freiwilliger Basis und sei darum nicht schutzbedürftig.

Andere Akteure, wie der Ring Deutscher Makler, erachten das Bestellerprinzip als Angriff auf die Vertragsfreiheit oder sogar gänzlich als gesetzes- bzw. verfassungswidrig, gerade weil von keiner

Schutzbedürftigkeit des Käufers auszugehen ist, die einen derartigen Eingriff rechtfertigt.

Einseitige Interessenvertretung?

Auf das Argument, dass der Makler bei Einführung des Bestellerprinzips als Berater für den Käufer wegfallen, reagieren die Befürworter mit dem Vorwurf, dass der Makler ohnehin bereits alleiniger Interessenvertreter des Verkäufers sei. Der Makler hat dem Käufer gegenüber zwar umfangreiche Informationspflichten, aber letztendlich vertrete und wahre der Makler die Interessen des Verkäufers. Beide – sowohl Verkäufer als auch Makler – hätten ein Interesse daran, einen möglichst hohen Kaufpreis zu erzielen. Im Fall von Mängeln liegt die Beweislast beim Käufer, der in unabhängige Gutachten investieren muss.

Es gibt vereinzelt Makler, die eine beidseitige Interessenvertretung sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer für unmöglich halten. Sie befürworten das Bestellerprinzip, denn dadurch würde dieser „Spagat“ entfallen, weil die Interessenvertretung eindeutig geregelt wäre.

Entlastung durch das Bestellerprinzip?

Das Bestellerprinzip soll die Kaufnebenkosten senken. Gegner argumentieren, dass die Kosten nicht sinken, sondern sie im Endeffekt sogar steigen würden. Vertreter der CDU, FDP sowie der Immobilienbranche gehen davon aus, dass Verkäufer die Maklerprovision auf den Preis aufschlagen werden.

Dadurch erhöht sich die Bemessungsgrundlage der Grundsteuer, was zu höheren Steuerabgaben führt. Der Käufer zahle also immer: entweder direkt als Provision oder indirekt durch die Grunderwerbssteuer. Dieses Einspeisen von Vertriebs-

kosten akzeptieren Käufer längst in anderen Branchen, z. B. beim Onlinehandel, Versicherungen, beim Kauf von Objekten über Bauträger, usw. Befürworter des Prinzips sehen dies jedoch nicht als problematisch an, denn aus Käufersicht wird dieser Aufschlag von der Bank mitfinanziert. Die normale Provision müsse hingegen als Eigenkapital angespart werden und bildet daher ein Hemmnis für den Immobilienerwerb.

Dass das erforderliche Eigenkapital zwischen 2007 und 2017 deutlich gestiegen ist, hat unlängst eine [Studie](#) des Finanzierungsvermittlers Dr. Klein erwiesen. Das spricht daher auch gegen eine Provisionsteilung zwischen Käufer und Verkäufer. Eine [Studie](#) des Instituts der deutschen Wirtschaft unterstützt zudem die Annahme, dass Verkäufer die Provision nicht zwangsläufig auf den Immobilienpreis aufschlagen werden. Müssen Immobilien schnell vermarktet werden, bietet sich ein niedrigerer Kaufpreis an, weil dann zügiger ein zahlungsbereiter Käufer gefunden ist.

Zusätzlich wird erwartet, dass bei Einführung des Bestellerprinzips durch den erhöhten Wettbewerb die Provisionen auf ein niedrigeres Niveau sinken werden, wovon sowohl Verkäufer als auch Käufer profitieren würden.

Fehlender Verbraucherschutz?

Der Käufer würde jeden Anspruch auf Beratung durch den Immobilienmakler verlieren, sofern er nicht selbst der Auftraggeber ist. Der Käufer wäre den Interessen des Verkäufers „schutzlos“ ausgeliefert, so der IVD. Das Bestellerprinzip bedeute den Verlust des Verbraucherschutzes.

Der Verband sieht sogar das Gemeinwohl gefährdet, da es mit der Einführung des Bestellerprinzips zu mehr privaten – also unfachmännischen – Immobilienverkäufen kommen würde. Bei der Transaktion wäre kein Experte involviert, der für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen Sorge.

Befürworter des Prinzips befürchten keinen fehlenden Verbraucherschutz, solange das Gesetz die Beratung des Käufers sichert. Hier solle aus den Fehlern beim bestehenden Bestellerprinzip für Miete gelernt werden. Makler würden wegen der einseitigen Regelung heute kaum noch Mieterinteressenten betreuen. Käufer sollten – falls gewünscht – Beratungsleistungen beim Makler buchen können.





Steigende Kosten und Umsatzeinbußen?

Mit Einführung des Bestellerprinzips würden sich die Kosten für den Verkäufer erhöhen, wie das Justizministerium um Ministerin Barley prognostiziert. Sie geht von ca. 3,3 Mrd. Euro Mehrbelastung für Verkäufer aus, sollte das Bestellerprinzip bundesweit zum Einsatz kommen.

Das würde dazu führen, dass mehr Verkäufer dazu tendieren, den Makler „zu sparen“ und Immobilien privat zu verkaufen. Das Resultat wären Umsatzeinbußen für Immobilienmakler und die Gefährdung von Arbeitsplätzen. Das Bundesjustizministerium geht hier von einem Umsatzrückgang von 600 Mio. Euro aus. Laut dem IVD ist die Datenbasis, mit der das Justizministerium den Gesetzentwurf begründet, nicht nachvollziehbar. Die Herkunft der Prognosen beispielsweise für die Entlastung der Käufer um rund 3 Mrd. Euro und die Umsatzeinbußen für Makler sei nicht schlüssig. Daher wäre es leichtsinnig, auf Basis solcher Zahlen derart weitreichende Entscheidungen durchzubringen. Der IVD geht nicht von höheren Umsatzeinbußen aus.

Wettbewerb: Fluch oder Segen?

In diesem Zusammenhang wird auch der von der Politik gewünschte Wettbewerb kritisch gesehen, da er wahrscheinlich zu Lasten kleiner, unabhängiger Makler gehen wird.

Befürworter des Prinzips erwarten hingegen, dass das Bestellerprinzip einen Wettbewerbsdruck aufbaut, der letztendlich die Spreu vom Weizen trennt. Mangelhafter Service wird sich nicht halten können, wenn der Verkäufer dafür aufkommen muss.

Diese Bereinigung des Marktes sehnen einige Makler herbei, die unseriösen Anbietern die Schuld geben, dass die Branche ein so schlechtes Image hat. Wegen der bisher fehlenden Zugangsvoraussetzungen zum Maklerberuf könnte über das Bestellerprinzip zügig eine nachhaltige Qualitätsverbesserung erreicht werden, so die Hoffnung.

Der Wettbewerb sollte sich auch regulierend auf die Preise auswirken, hofft Barley. Mit dem marktwirtschaftlichen Prinzip „Wer bestellt, der zahlt“ hätten Verkäufer Anlass, mit dem Makler über

Leistung und Höhe der Provision zu verhandeln. Verkäufer würden zukünftig Service, Qualität und Preise der Makler vergleichen. In Gegenden mit angespannter Immobilienlage wären Verkäufer zudem in einer günstigen Verhandlungsposition. Darum sei davon auszugehen, dass die Provision bei Einführung des Bestellerprinzips sinken wird.

Erfahrungswerte aus Miet-Bestellerprinzip

Dass Wettbewerb zu sinkenden Provisionskosten führt, bestätigen Erfahrungswerte aus dem Bestellerprinzip für Mietwohnungen. Hier sank die Provision nach der Einführung von durchschnittlich 2,4 % auf ca. 1 – 1,5 %.

Das Bestellerprinzip gilt bereits seit 2015 für Wohnvermietung. Seitdem muss hier der Vermieter die Provision in der Höhe von ungefähr 2 Monatsmieten bezahlen.

Gegner des Bestellerprinzips erklären, dass das Bestellerprinzip bei der Vermietung von Wohnungen keine positiven Effekte hatte. Der Markt für Mietwohnungen sei undurchsichtiger geworden, weil es weniger qualifizierte Angebote gebe. Die Mieten seien außerdem weiter gestiegen und das Wohnungsangebot nicht erhöht worden.

Die Befürworter setzen dem entgegen, dass das Bestellerprinzip für Miete gar nicht dazu gedacht sei, mehr Wohnraum zu schaffen bzw. den Wohnraumstandard zu erhöhen. Ziel des Bestellerprinzips wäre lediglich die Entlastung von Mietern.

Und dies sei erfolgreich gelungen, erklärte Ministerin Barley bereits letzten Sommer. Der deutsche Mieterbund bestätigt, dass sich die Situation für Mieter verbessert habe, da zur Anmietung einer Wohnung neben der Kaution nicht noch zusätzlich die Maklerprovision aufgebracht werden müsse. Die Nachfrage bei Maklern habe durch das Bestellerprinzip außerdem nicht abgenommen.

Erfahrungswerte aus dem Ausland

In vielen europäischen Nachbarländern gilt bereits das Bestellerprinzip. Die Courtagen bewegen sich hier in Ländern wie der Schweiz, Norwegen, Irland oder den Niederlanden zwischen ca. 1,5 – 3,0 %.

Andere Mechanismen greifen in Schweden, wo sich die Provision staffelt, aber nie mehr als 5 % beträgt. Auch in Österreich und Slowenien ist die Provision gedeckelt. Die Provisionshöhe in Deutschland liege in den meisten Bundesländern daher weit über dem europäischen Durchschnitt, so die Grünen.

Kritiker reagieren mit einer differenzierten Sicht auf das Ausland. Der IVD nennt beispielsweise die zwar niedrige Provision in den Niederlanden, dafür kämen dort hohe Gebühren für die Hypothekervermittlung hinzu.

Spannend ist die These, dass das Bestellerprinzip für ein Wachstum der Immobilienangebote Sorge, wie die Erfahrung aus dem Ausland zeige. Ursache ist das seriöse Angebot und die professionelle Abwicklung über einen Makler. Bei einer Investition dieser Größenordnung beanspruchen Käufer eher die Vermittlung durch einen Profi, als von privat zu kaufen – vor allem dann, wenn ihnen dafür keine Mehrkosten entstehen.

Politik in der Kritik

Für den BVFI liegt der Verdacht nahe, dass die SPD mit dieser „Hasenjagd auf Immobilienmakler“ lediglich auf populistische Weise Stimmen sichern will, indem sie sich auf Seiten des vermeintlich ausgebeuteten Eigenheimerwerbers positioniert.

Kritiker sehen im Bestellerprinzip sogar eine versteckte Erhöhung der Grunderwerbssteuer. Der Verbraucherschutz sei nur ein vorgeschobenes Motiv der Politik, denn der Staat würde vom Bestellerprinzip letztendlich am meisten profitieren. Als Beleg wird hier der kontinuierliche Anstieg des Satzes für die Grundsteuer in den letzten Jahren gesehen. Zusätzlich kommen noch die 19 % Mehrwertsteuer auf die Maklerprovision hinzu.

Tatsächlich fehlt es von Seiten der Politik aktuell an Glaubwürdigkeit. Da wären zum einen die fragwürdigen Zahlen, die das Bundesjustizministerium als Argumentationsgrundlage heranzieht. Zum anderen ist der Vorstoß der SPD augenscheinlich nicht mit dem Koalitionspartner abgestimmt gewesen. Lösungsorientiert ist ein solches Vorgehen definitiv nicht.

Alternative Lösungsansätze

Ein Großteil der Akteure erkennt, dass es nicht beim Status Quo bleiben kann, hält das Bestellerprinzip aber nicht für die Lösung.

Provisionsteilung

Die CDU sowie Vertreter der Immobilienbranche wie der BVFI, Engels & Völkers, RE/MAX Germany, Von Poll Immobilien sowie die Immobilienplattform ImmobilienScout24 (IS24) bevorzugen eine faire Teilung der Provision zwischen Verkäufer und Käufer. Nach den Vorschlägen sollen sich die Provisionskosten zu je 3 % auf den Käufer und Verkäufer verteilen. Es gibt jedoch auch Ansätze, wonach die Verkäuferseite die Provisionshöhe individuell aushandeln können soll.

In den meisten Bundesländern wird die Maklerprovision bereits geteilt. Lässt sich diese bewährte Praxis bundesweit umsetzen? Hier scheiden sich die Geister – soll es eine bundesweit einheitlich geregelte Provisionsteilung geben oder soll die Vermittlungsgebühr frei verhandelbar sein? Der Ring Deutscher Makler ist beispielsweise gegen die gesetzlich vorgeschriebene Teilung der Provision. Sollen bestimmte Immobilien sogar von der Regelung ausgeschlossen werden, so wie Von Poll es fordert?

Reform der Grunderwerbssteuer

Viele alternative Lösungsvorschläge setzen bei der Grunderwerbssteuer an, um die Kaufnebenkosten zu reduzieren und so den Käufer zu entlasten. Die Vorschläge reichen von einer Senkung der Grunderwerbssteuer über einen Freibetrag bis hin zur Teilung der Kosten zwischen Käufer und Verkäufer.

Der IVD, RE/MAX Germany sowie Vertreter der CDU halten es für sinnvoll, den Steuerbetrag zu senken. Von Poll Immobilien fordert einen bundeseinheitlichen Satz und der Eigentümerverband Haus & Grund würde am liebsten völlig auf die Grunderwerbssteuer verzichten. Einige Stimmen möchten die Grunderwerbssteuer unabhängig vom Bestellerprinzip reformieren.

Die FDP und andere Akteure wie der IS24 halten Freibeträge bei Erstkäufern für die Lösung – zumindest bis zu einem bestimmten Betrag. Dabei geht es um Erstkäufer einer selbstgenutzten Immobilie, die eine gewisse Kaufsumme nicht überschreitet. Auf diese Weise sollen Familien beim Erwerb von Wohneigentum unterstützt werden, nicht der Erwerb hochpreisiger Luxusvillen durch Immobilienspekulanten. Der Käufer werde dadurch entlastet und der Markt entspannt. Solche Freibeträge sind bereits in Barleys Gesetzesentwurf enthalten und sollen von der Bundesregierung entsprechend dem Koalitionsvertrag geprüft werden.

Von Poll Immobilien steht mit der Forderung, die Grunderwerbssteuer zwischen Käufer und Verkäufer zu teilen, bisher auf verlorenem Posten. Es ist fraglich, inwiefern sich eine solche Teilung der Steuerlast umsetzen lässt. Denn die Grunderwerbsteuer ist Ländersache. Von Seiten der Bundesregierung wäre es ein schwieriger und langwieriger



Prozess, hier Änderungen durchzusetzen. Die Länder schätzen die Grunderwerbssteuer, denn die Einnahmen fließen nicht in den Länderfinanzausgleich, sondern verbleiben bei ihnen. Daher haben in der Vergangenheit vor allem ärmere Bundesländer die Steuer stark erhöht wie z. B. NRW, das Saarland oder Bremen. Der Bund müsste für die Regulierung der Grunderwerbssteuer wahrscheinlich an anderer Stelle Zugeständnisse machen.

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) möchte noch weiter gehen und neben der Grunderwerbssteuer auch die Kosten für Grundbuch- und Notargebühren senken, weil die Digitalisierung hier kostengünstige Möglichkeiten bietet. Allerdings sollte dies laut dem Verband über Marktmechanismen geschehen und nicht über staatliche Marktregulierung.

Mehr Wohnraum schaffen

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis, das Bestellerprinzip wird daran nichts ändern. Wohneigentum sei u. a. so kostenintensiv, weil das Angebot so gering sei. Die FDP fordert darum einen intensiven sozialen Wohnungsbau und Anreize für

Investoren, neuen Wohnraum zu schaffen. Zusätzlich könnten die Bauvorschriften und Auflagen reduziert werden, um Neubauprojekte schneller und günstiger umzusetzen.

Qualitätsverbesserung statt Marktregulierung

In Deutschland gibt es bis dato keine Zulassungsvoraussetzungen zum Maklerberuf. Seit August 2018 gibt es immerhin eine Fortbildungspflicht, die vielen Maklern aber noch nicht weit genug geht. Auch hier sieht die Situation im europäischen Ausland ganz anders aus.

Statt über Wettbewerb eine Kostensenkung und Qualitätsverbesserung zu erreichen und dafür dem Verkäufer die Kosten für die Immobilienvermittlung aufzudrücken, werden klare Zulassungsvoraussetzungen zum Maklerberuf gefordert. So sollen unseriöse Praktiken verhindert und der Service für den Kunden verbessert werden. Wie genau hierdurch allerdings die Kaufnebenkosten gesenkt werden sollen, ist nicht schlüssig.



Der Makler ist sein Geld wert – wissen Kunden das?

Ob das Bestellerprinzip kommt oder nicht: Sowohl Verkäufer als auch Käufer sind gut beraten, sich bei Immobiliengeschäften an einen Makler zu wenden.

Aber warum ist der Makler sein Geld wert? Viele erliegen bei dieser Frage dem Impuls, sich rechtfertigen zu müssen und zählen die Aufgaben aus dem täglichen Tagesgeschäft auf. Dabei wird vernachlässigt, was die schlagenden Kompetenzen sind, die den Makler vom Privatverkäufer unterscheiden. Potenzielle Kunden sollten abgeholt und nicht belehrt werden. Der erste Schritt dazu besteht darin, ihre Perspektive einzunehmen und zu verstehen, statt unnachgiebig auf sein Recht zu beharren.

Vom Kunden aus denken: Maklerdienstleistung verständlich machen

Die Maklerzunft wird von Teilen der Gesellschaft stigmatisiert. Dem Käufer, der den Makler nicht beauftragt hat, ist häufig nicht klar, worin die Leistung des Maklers bei der Vermarktung einer Immobilie besteht und wie sich der Betrag der Provision rechtfertigt. Hier hilft es nicht, ebenso emotional zu kontern oder das Gespräch mit dem Hinweis „Dann nimm halt keinen Makler, ist ja freiwillig!“ abzuberechnen.

Der Dialog mit der Öffentlichkeit ist wichtig, aber er sollte auf Augenhöhe geführt werden. Auf irrationale Vorwürfe sollte sachlich reagiert werden. Denn eines dürfen wir nicht vergessen: **Für einen Immobilienverkauf braucht es keinen Makler.**

Immobilienfotos oder sogar Drohnenaufnahmen erstellen, die Immobilie im Netz inserieren, Besichtigungen durchführen und letztendlich den Kauf abschließen – all das kann der Verkäufer prinzipiell auch selbst. Das tut weh, ist aber Tatsache. Es geht also nicht darum, potenzielle Käufer und Verkäufer davon zu überzeugen, was der Makler alles tut.

Aufgabe der Branche sollte es viel mehr sein, von den Kompetenzen zu überzeugen, die Verkäufer und Käufer nicht vorweisen können.

Die wichtigsten Ressourcen: Immobilien und Interessenten

Wie eine interne Studie von onOffice ergeben hat, werden 60 % der Immobilien gar nicht online oder öffentlich vermarktet, sondern direkt an Bestandskunden bzw. bereits gespeicherte Interessenten vermittelt. Ein Großteil der verfügbaren Immobilien ist also nicht öffentlich einsehbar.

Vermittlung – das ist seit jeher die Kernleistung des Maklers sowohl für Käufer als auch Verkäufer.

- › **Kernleistung für Verkäufer:** Nur der Immobilienmakler hat qualifizierte Interessenten in seinem Bestand und kann dadurch eine schnelle und reibungslose Abwicklung des Verkaufs garantieren.
- › **Kernleistung für Käufer:** Nur beim Immobilienmakler gibt es die „Top-Immobilien“ – denn was im Internet landet, sind private Angebote oder die Immobilien, die Bestandskunden nicht haben wollten – also der Rest.

Allein deswegen profitieren beide Parteien davon, sich beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie an einen Makler zu wenden. Aber es gibt noch weitere Gründe.

Juristische Kompetenz

Der Makler kümmert sich darum, alle Daten beim Kataster- und Grundbuchamt zu besorgen, den Energieausweis und bei Bedarf andere Gutachten erstellen zu lassen und Käufer per Bonitätsprüfung überhaupt erst zu qualifizieren. All das kann

Die erfolgreiche Immobilienvermarktung



der Verkäufer zwar auch selbst erledigen, ihm fehlen aber in der Regel die Erfahrung und die Workflows für die zügige und einwandfreie Abwicklung.

Dem Großteil der Öffentlichkeit scheint jedoch nicht bewusst zu sein, dass der Makler für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen beim Immobilienkauf sorgt. Wer einen Makler beauftragt, kann sich darauf verlassen, dass dieser bestimmte Auskunft-, Hinweis- und Aufklärungspflichten erfüllen muss. Der Makler verfügt über die nötigen Kenntnisse im Vertragsrecht und Wohnungsmittlungsgesetz, die branchenfremde Auftraggeber in der Regel nicht vorweisen können.

Immobilienbewertung und realistische Preise

Neben der Unterstützung in rechtlichen Fragen, lohnt sich der Gang zum Makler für den Käufer, denn dieser kann den Angebotspreis bis zu 20 % reduzieren, so Kurt Friedl, CEO von RE/MAX Germany. Der Makler verfüge über das nötige Know-how, aussagekräftige Marktanalysen zu erstellen, auf deren Basis ein fairer Preisnachlass ausgehandelt werden kann. Ohne Makler wäre der Käufer den häufig irrationalen Preisvorstellungen des Verkäufers ausgeliefert.

Handlungsempfehlung: Was tun, falls es kommt?

Die Akquise ist bereits jetzt einer der wichtigsten Vorgänge. Potenzielle Verkäufer sehen vielleicht eine Anzeige in der Tageszeitung oder bekommen eine Empfehlung von Bekannten – in jedem Fall führt der nächste Schritt sie auf die Webseite des Maklerunternehmens.

Hier wird es bei Einführung des Bestellerprinzips von essenzieller Wichtigkeit sein, das Angebot des

Immobilienmaklers anschaulich, verständlich und transparent zu visualisieren.

Viele Makler erläutern ihren Service für Verkäufer bereits sehr detailliert. Sollte das Bestellerprinzip tatsächlich eingeführt werden, muss diese Transparenz noch zielgerichteter erzeugt werden, damit der potenzielle Kunde Leistungen und Service der einzelnen Makler vergleichen kann.



Ihr Kontakt zu uns

onOffice GmbH

Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

+49 241 44686-0
info@onoffice.com

www.onoffice.com

Support

Mo. bis Fr. von 9 – 18 Uhr
+49 241 44686-122
support@onOffice.de

Vertrieb

+49 241 44686-151
sales@onOffice.de

