

## **Immobilienmakler im Wandel der Zeit**

Die Berufsbezeichnung „Immobilienmakler“ ist in Deutschland leider immer noch nicht geschützt. Deshalb darf sich jeder, der gegen Gebühr eine entsprechende Gewerbeerlaubnis erlangt hat diese Berufsbezeichnung tragen. Auch dann, wenn sie oder er über keinerlei Kenntnisse auf diesem Gebiet verfügt. Derzeit reicht es noch, nicht vorbestraft zu sein und keine Steuerschulden zu haben, um beim Transfer großer Vermögenswerte „mitspielen“ zu können.

Die kaum vorhandenen Zulassungsbeschränkungen für die Ausübung der verantwortlichen Tätigkeit sowie die weit verbreitete Annahme, dass in diesem Gewerbe hohe Einkünfte zu erwarten sind führen bis heute dazu, dass in dem Beruf des Immobilienmaklers eine Vielzahl von schlecht - oder gar nicht – ausgebildeten Personen tätig sind.

Vor langer Zeit ein angesehenes Beruf mit hoher Glaubwürdigkeit und eigenem Amtseid genießt der Immobilienmakler heute nur noch ein zweifelhaftes Ansehen, was sicher in einer nur wenig akzeptierten Arbeitsweise begründet ist.

Doch wie konnte es dazu kommen? – Um diese Frage beantworten zu können, muss man sich den Immobilienmakler einmal im Wandel der Zeit anschauen.

### **Der klassische Immobilienmakler**

Noch im vorigen Jahrhundert war es für Immobilienverkäufer und Immobilienkäufer schwer, einander zu finden. Zwar stand die Tagespresse in der Regel als Werbemedium zur Verfügung, doch waren dort meist nur regionale ungebildete Angebote und nur mit den nötigsten (oft abgekürzten) Objektangaben zu finden.

Zu dieser Zeit war der Makler als Vermittler und „Zusammenführer“ tätig. In seinen Karteien fand sich eine Vielzahl von Suchenden und, stets erreichbarer Ansprechpartner konnte der Makler telefonisch Auskünfte zu den Objektdetails erteilen, die in der Zeitung nicht vorhanden waren.

Die Aufgabe des Maklers bestand in dieser Zeit also hauptsächlich in der Zusammenführung von Verkäufern und Interessenten. Mit der Berufserfahrung erwarb er dann ein gesundes und für die damalige Zeit ausreichendes Grundwissen. Für die rechtlichen Belange war der Notar und für die finanziellen Belange die Bank zuständig.

Mit jedem Immobilienangebot in der Presse erhielt der Makler Kontakt zu weiteren Kaufinteressenten, wobei diese im zahlenmäßigen Verhältnis die Kontakte zu Verkäufern weit überwogen.

Und weil die Kontakte zu Käufern stets ohne Mühe den Immobilienangeboten folgten, konzentrierten sich die Bemühungen der Makler auf der Suche nach Neukunden immer mehr auf den privaten Verkäufer.

Zu Werbezwecken suchte der Makler in der Presse nach Angeboten von privaten Anbietern und rief dort an. Mit dem Versprechen, in seiner Kundenkartei einen passenden Käufer finden zu wollen, wurde der Verkäufer angelockt und dann in einem persönlichen „Verkaufsgespräch“ überredet, dem Makler für einen befristeten Zeitraum einen exklusiven Vermittlungsauftrag zu erteilen.

Wurde der Makler dann mit der Vermarktung einer Immobilie beauftragt, konnte er diese so lange in der Presse anbieten, bis er einen Interessenten gefunden hatte, dem er das Objekt zeigen konnte.

Im Erfolgsfall einigte man sich auf einen Preis, die Banken schauten auch nicht so genau hin und ein notarieller Kaufvertrag von wenigen DIN-A4-Seiten besiegelte das Geschäft.

Schon damals wurde oft die Wertigkeit der Maklerleistung in Anbetracht der horrenden Courtageforderungen angezweifelt.

Fast alle Makler arbeiten bis heute nach dem hier beschriebenen Prinzip. Auch heute noch rufen Immobilienmakler bei privaten Anbietern an und locken diese mit dem Versprechen, einen Käufer für dessen Immobilie bereits als exklusiven Bestandskunden zu kennen.

Dabei wird diese Form der Zusammenführung im Zeitalter des Internets gar nicht mehr benötigt. Das Versprechen, einen exklusiven Kaufinteressenten unter Vertrag zu haben würde schließlich bedeuten, dass der Kaufinteressent bereit ist, gegen Zahlung der Courtage auf die eigene Suche im Internet zu verzichten. Es würde auch bedeuten, dass alle Immobilien, die z.B. von anderen Maklern angeboten werden, nur als Kooperation zwischen den beiden Maklern akzeptiert würden.

Die Realität ist eine andere. In dem Bemühen, die Maklercourtage möglichst zu sparen, durchsuchen Kaufinteressenten selbst die gängigen Internetportale.

Auch als Verkäufer ist man durchaus in der Lage, seine Immobilie im Internet zu präsentieren, so dass die Dienstleistung der Zusammenführung von Käufer und Verkäufer heute kaum noch erforderlich ist.

Wenn der klassische Makler heute noch als Vermittler und „Zusammenführer“ erscheinen möchte, muss er die Identität seiner privaten Immobilienanbieter und meist auch die Objektadresse geheim halten, bis er eine Anerkennungserklärung seiner Courtageforderung vom Käufer hat. Eine Arbeitsweise, die der Vertrauensbildung wenig förderlich ist.

Falls die Maklerin oder der Makler dann auch noch in den Gesprächen rund um den geplanten Verkauf durch Ahnungslosigkeit glänzt, wichtige Unterlagen erst noch zusammengestellt werden müssen und das einzige Interesse des Maklers ein baldiger Notartermin scheint, dann kann jeder verstehen, warum Immobilienmakler in Deutschland kein besonders hohes Ansehen genießen.

### **Der Honorarmakler**

Den Bedürfnissen der Zeit und seiner Klienten dagegen angepasst, ist der bisher kaum bekannte Honorarmakler oder Honorarberater.

Dessen Fokus liegt – anders als bei dem klassischen Makler – nicht darauf, Immobilienangebote privater Anbieter an private Kunden zu vermitteln. Der Honorarmakler bietet seine Dienstleistung als sachkundiger Berater gegen ein angemessenes frei verhandelbares und auf die Dienstleistung bezogenes Honorar an.

Um diese Dienstleistung anbieten zu können, benötigt der Honorarmakler fundierte Fachkenntnisse auf den für den Verkauf relevanten Gebieten der Wertermittlung, der technischen Verkaufsabwicklung, der Verkaufspsychologie, dem prozessbezogenen Daten- und Personenschutz und dem Umgang mit profitorientierten Maklern, Banken und Versicherungen.

Der Honorarmakler greift nicht in die Entscheidungsprozesse seiner Auftraggeber ein, vertritt jedoch dessen Interessen in einer beratenden Form.

Auftraggeber des Honorarmaklers können sowohl private und gewerbliche Verkäufer in der Planung und Abwicklung des Verkaufsprozesses, als auch Kaufinteressenten in der Angebotsprüfung und der Begleitung der Kaufabwicklung sein. Das gleiche gilt für Vermieter und Mieter.

Im Hinblick auf die Wertigkeit der Dienstleistung als Makler wird der Honorarmakler in der Zukunft den klassischen Makler ersetzen und somit das Ansehen des Berufsstandes wiederherstellen.

Alfred Stegmann im Januar 2016