

FRAGE AN JOCHEN DÖRNER: WELCHE ZIELE VERFOLGT DER NEU GEGRÜNDETE VEREIN IVBB E.V.?

Die Immobilienvermittler der Banken und Bausparkassen wurden bisher in der Öffentlichkeit nicht als organisierte Interessengruppe wahrgenommen. Die Frage ist somit recht einfach beantwortet: Die gemeinsamen spezifischen Interessen der Mitglieder sollen im IVBB (Arbeitsgemeinschaft Immobilienvermittler Banken Bausparkassen) e.V. gebündelt und nach außen vertreten werden. Alle Vereinsmitglieder sind viele Jahre am Markt tätig, besitzen deutschlandweit beste örtliche Marktkenntnisse und sind mit knapp 42000 Vermittlungen im Jahr 2019 bedeutende Marktteilnehmer.

Gemeinsame Interessen verfolgen

Der Verein agiert zunächst zum eigenen Schutze, denn die Mitglieder treten für marktwirtschaftliche Rahmenbedingungen vornehmlich des Wohnimmobilienmarktes ein, in dem sie tätig sind. Weitere wichtige Anliegen sind, die Maklerqualität im Sinne einer Marke – man kann auch sagen eines Versprechens – stetig den immer komplexer werdenden Rahmenbedingungen anzupassen. Beispiele sind hierfür einfach genannt. Aktuell ist es das im Gesetzgebungsverfahren befindliche Gesetz über die Verteilung von Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäusern, das an die Stelle des ursprünglich geplanten Bestellerprinzips (der Besteller bezahlt den Makler) getreten ist. Auch durch die Aufklärungsarbeit unserer Mitglieder, anderer beteiligter großer Maklerunternehmen und Immobilienverbände konnte erreicht werden, dass die Unparteilichkeit des Maklers bei

einer provisionspflichtigen Vertretung beider Vertragsparteien (Verkäufer und Käufer) im vorstehenden Gesetzentwurf gewahrt bleibt, die Provision zu gleichen Teilen vereinbart wird und nicht nur vom Käufer erhoben wird, wie das in einigen Bundesländern der Fall ist.

Entscheidend für die Qualität eines Immobilienmaklers sind neben vielen erforderlichen persönlichen Eigenschaften eine fundierte fachbezogene Grundausbildung und die Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung. Leider sind gegenwärtig die gesetzlichen Vorgaben für den Erhalt der Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung für die Ausübung des Maklerberufes derart gering, dass es fast jedem gelingt, diese gegen Zahlung einer Gebühr zu erhalten. Auch hinsichtlich der Weiterbildung gelten nur geringe Auflagen – so muss sich ein Makler innerhalb von drei Jahren mindestens zwanzig Stunden weiterbilden. Bei den Mitgliedsunternehmen ist eine immobilien-spezifische Weiterbildung der Makler allerdings seit Jahren eine Selbstverpflichtung. Die Weiterbildungsprogramme gehen weit über das geforderte Maß hinaus. Bedeutsam ist bei den Mitgliedern zudem der Verbraucherschutz. Eingebettet in die Kontrollsysteme ihrer Gesellschafter mit eigenen Geldwäschebeauftragten und Compliance-Regeln liegt die Messlatte hoch.

Makler verdienen leicht und schnell ihr Geld?

Das Maklergeschäft ist nicht so einfach und lukrativ, wie es ihm nachgesagt wird. Wer als Makler Erfolg haben will, muss zunächst genügend marktfähige Immobilien im Angebot haben. Das ist in Zeiten von Angebotsknappheit eine ambitionierte Herausforderung, die mehr Marketing- und Werbungskosten als früher nach sich zieht. Die örtlichen Makler müssen zudem personell, fachlich und mit EDV-gestützten Softwareprogrammen top-organisiert sein, denn der Wettbewerb ist hart.

Eine Einigung von Verkäufer und Käufer durch die Vermittlung des Maklers ist am Ende nur eine kleine Momentaufnahme.

Davor muss der Makler neben Marketing und Werbung vielfältige Dienstleistungen erbringen, sein Wissen auf neuestem Stand einsetzen und schnellen Service bieten. Ein klassisches Dienstleistungsangebot ist eine persönliche Aufnahme der Immobilie und eine anschließende sorgfältige Bewertung, in die alle Stärken und Schwächen der Immobilie einfließen.

Leider agieren nicht alle Marktteilnehmer verantwortlich bei der Preisfindung der Immobilie. Mit Methoden wie dem Verkauf zu Höchstpreisen wird vielmehr noch das falsche Signal in den Markt gegeben und die Reputation der Branche beschädigt. Die Makler der Mitgliedsunternehmen arbeiten Hand in Hand mit den Finanzierungsspezialisten ihrer Banken, Sparkassen oder Bausparkassen. Handlungen wie Preistreiberei, um den Auftrag zu bekommen, verbieten sich dabei angesichts der Verantwortung für den Kunden. Das gilt natürlich auch vor dem Hintergrund der langfristigen Kundenbindung, welche durch die Finanzierung eingegangen wird. Darüber hinaus ist durch die Beleihungswertermittlung ohnehin ein Kontrollinstrumentarium für die Bank beziehungsweise Bausparkasse der Makler gegeben.

Abgrenzung zu Onlinemaklern

Was im Internet günstiger erscheint, muss am Schluss nicht günstiger sein. Marktpreisermittlungen, die ohne eine persönliche und gründliche Objektaufnahme erfolgen und sich auf Algorithmen von Objektdaten stützen, sind für echte Qualitätsansprüche nicht ausreichend. Es besteht die Gefahr der Übertreibung und des Einkaufs baulicher Risiken, die nicht beachtet wurden. Wir setzen bei der Digitalisierung, um die es hier ja geht, auf so viel wie nötig, ohne aber auf die persönliche Kompetenz zu verzichten. Im Übrigen werden es Anbieter solcher Geschäftsmodelle nach Inkrafttreten des Gesetzes über die Verteilung von Maklerkosten schwer haben, wenn sie wie bisher nur vom Käufer eine Provision verlangen. Denn wenn mit dem Verkäufer keine Provision in gleicher Höhe vereinbart ist, kann dann gar keine verlangt werden.

DER AUTOR

JOCHEN DÖRNER

Mitglied des Vorstands,
IVBB e.V., Bochum,
und Geschäftsführer,
Wüstenrot Immobilien
GmbH, Ludwigsburg

