

Der Beruf des Immobilienmaklers

(Aufsatz über einen oft fehleingeschätzten Beruf)

Traditionell ist der „Makler“ ein höchst angesehener Dienstleister. Denken Sie an Handelsmakler, Schiffsmakler, Börsenmakler - auch der Begriff des Vermittlers ist grundsätzlich gut besetzt. Wir kennen ihn in Tarifaueinandersetzungen, in der Politik und großen Wirtschaftsunternehmen. Dort werden Mittler eingesetzt, wenn große Fusionen, Joint Venture, Partnerschaftsprojekte verhandelt werden. Es gibt viele Beispiele - stets sind sie angesehen und die betroffenen Parteien verwenden große Aufmerksamkeit bei der Auswahl „ihres Vermittlers“ - ihres Maklers.

Auch im Immobiliengeschäft wird, z. B. in England, Holland, den USA und Kanada, den Maklern Anerkennung entgegengebracht.

Dem Immobilienmakler begegnet man in unserem Lande zumindest was das alltägliche Immobiliengeschäft betrifft mit gewissen Vorbehalten, solange der Kunde im einzelnen noch keine guten Erfahrungen gemacht hat. Warum ist das so ?

Die Nachkriegszeit hat insbesondere in der Wohnungsvermittlung jede Art von Geschäftemachern auf den Plan gerufen und in Ermangelung eindeutiger Zulassungsverordnungen und Befähigungsnachweisen hat die Wohnungsvermittlung wild vor sich hin gewuchert. Dass sich auf der Interessentenseite, quasi im Gegenzug, der „Beschiss“ am Makler entwickelt hat, ist nur logisch, und so begann ein unseliges Wechselspiel: Vorab-Provisionen, Barzahlung etc. Die Wirtschaftswunderjahre mit Grundstücksgeschäften, Einfamilienhausboom und dem „Grundstück auf der Etage“ also der Eigentumswohnung haben die Problematik nicht leichter werden lassen.

Die Verbände haben, positiv motiviert, versucht, dagegen zu steuern, indem nur Makler aufgenommen wurden, die sich qualifiziert haben. Bewirkt hat es allerdings wenig, da die rechtlichen Grundlagen zu Berufszulassungen und Sanktionen bei Verstößen fehlten und noch immer fehlen.

Nun entwickeln sich auch in Deutschland zusehend Netzwerke, die sich im Wettbewerb gegenseitig „hochschaukeln“. Ausbildung und Training sind die Grundlagen, um diesen Wettbewerb zu bestehen, aber auch Ursache für eine größere Akzeptanz für diese sinnvolle Dienstleistung in der Bevölkerung.

Der Beruf des Immobilienmaklers ist ein Zukunftsberuf !

„Immobiliengeschäft“

Wie groß und lukrativ das Geschäftsfeld ist, für wen es sich eignet, was zu tun ist, um die sich bietenden Möglichkeiten zu nutzen, führe ich nachfolgend aus.

- Besitzwechsel ist immer da – wer will das bestreiten !

Wenn ganz pauschal vom Immobiliengeschäft gesprochen wird, ist im allgemeinen zu wenig bewusst, was das eigentlich bedeutet : „Das Immobiliengeschäft“.

Auch in der Praxis ist immer wieder zu beobachten, wie die unterschiedlichsten Begriffe wild durcheinander geworfen werden: Immobilienmakler, Vermittler, Immobilienberater, Immobilienbetreuer, Abwickler, Entwickler, Immobilienkaufleute, Immobilienspekulant, Bauträger, Bauleute, Immobilien-Finanzberater usw.

In der Tat vermischen sich die Berufsbilder und Aufgabenstellungen in der Praxis. Es würde an dieser Stelle zu weit führen die Gruppen und deren Eigenschaften genau zu beschreiben. Uns soll weiter der Immobilienmakler und Immobilienvertrieb interessieren.

Der klassische Immobilienmakler (Nachweis und/oder Vermittlung)

Die rechtliche Grundlage, auf der ein Immobilienmakler seine Tätigkeit entfaltet, klärt am besten, was der Makler zu tun hat und wofür er seinen Lohn erhält.

§ 652 BGB :

Wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages oder die Vermittlung eines Vertrages einen Lohn verspricht..... usw.

Es geht um den Nachweis - oder die Vermittlung von Vertragsgelegenheiten. Mit der Vertragsgelegenheit ist die Möglichkeit zum Abschluss eines sogenannten Hauptvertrages über den Kauf oder die Anmietung einer Immobilie gemeint.

Der Nachweis - vereinfacht - der Hinweis auf eine Kauf- oder Mietmöglichkeit.

Die Vermittlung meint die echte Vermittlung zwischen zwei Parteien.

Bei aufmerksamer Betrachtung wird klar, was die praktischen Folgen sind. Der Makler nimmt Suchwünsche an, er sucht, er findet, er weist nach, ggf. vermittelt er.

Der reine Vermittlungsmakler vermittelt zwischen zwei Parteien, die sich ggf. schon kennen, aber aus welchen Gründen auch immer allein nicht zusammen kommen.

Kommt es infolge der Tätigkeit des Maklers zum Abschluss eines Vertrages über die nachgewiesene od. vermittelte Vertragsgelegenheit, hat der Makler einen Lohnanspruch.

Diese Tätigkeit kann sowohl für Suchende (Kauf- und Mietinteressenten), als auch für Anbieter/Berechtigte (z.B. Hauseigentümer, Vermieter, Nachmietersuchende) erfolgen. Der Makler ist dabei in einer nicht immer einfachen Rolle, da es ihm erlaubt ist (sofern er über seine Doppelfunktion aufgeklärt hat) für beide Seiten tätig zu sein.

Beim klaren Suchauftrag (Nachweis) ist es klar, was der Makler zu tun hat. Beim fließenden Übergang in die Vermittlung bedarf es zudem Verhandlungsgeschick. In beiden Fällen kreatives Unternehmertum und Fachwissen um den „Gegenstand“ Immobilie in seiner vielfältigen Form und den Menschen, der Sucht oder Anbietet.

Die lebendige, praktische Nähe zum Menschen ist eine der reizvollsten und spannendsten Seiten des Berufes.

An dieser Stelle soll auch darauf hingewiesen werden, dass die Suche, das Abgleichen der Such- und Angebotsdaten, nicht einfach zum Erfolg führt, wie so viele Laien fälschlich annehmen. Das Problem besteht darin, dass die Vorstellungsbilder von Interessent und Anbieter/Verkäufer in der unglaublichen Vielfalt und Komplexität nie zusammenpassen. Auch noch so intelligente Internet-Angebote ändern daran nichts. Im Gegenteil ! Die totale Informationsflut „schreit“ regelrecht nach dem Begleiter als seriösen Dienstleister. Neben dem Haus-Arzt, seinem Versicherungsberater, Rechtsanwalt oder weiteren Dienstleistern ist der Makler als „Hausmakler“, wie es noch im Hanseatischen Raum heißt, zunehmend gefragt.

Das nachfolgende Gedicht von Eugen Roth trifft vereinfacht recht schön den Kern der Sache:

Das Haus

*Ein Mensch erblickt ein Neid erregend
vornehmes Haus in schönster Gegend.
Der Wunsch ergreift ihn mit Gewalt:
Genau so eines möcht' er halt!
Nur dies und das, was ihn noch störte,
würd' anders, wenn es ihm gehörte;
Nur wär' er noch viel mehr entzückt
stünd' es ein wenig vorgerückt...
Kurz, es besitzend schon im Geiste,*

*verändert traumhaft er das meiste.
Zum Schluss möcht' er (gesagt ganz roh)
ein andres Haus – und anderswo.*

Der Immobilienvertrieb

Die Aufgabenstellung ist klar. Das, was entsteht, soll verkauft werden – „ganz einfach“ . Der Makler als Vertriebsbeauftragter kann als „Verkäufer“ im üblichen Sinne arbeiten.

Der Unterschied:

Der Makler (ich spreche gern vom klassischen Makler) ist in einer ganz anderen Situation. Theoretisch stellen sich ihm die Aufgaben ähnlich - er soll verkaufen, sofern er einen Auftrag von der Verkäuferseite hat. Der große Unterschied besteht aber darin, dass er es in aller Regel mit einer Vielzahl von „Merkwürdigkeiten“ zu tun bekommt, die ebenso in aller Regel auf der menschlichen Seite begründet sind.

So ist der Eigentümer (Verkäufer) eines Einfamilienhauses z.B. in aller Regel kein Profi - im Gegensatz zum Bauträger als Auftraggeber. Der Privatmann begibt sich nicht so einfach vertrauensvoll in die Hände des Maklers. Im Gegenteil: Er hat Vorbehalte ggf. Vorurteile. Auch sind die Umstände des Verkaufs in jedem Einzelfall und im Detail immer wieder andere. (Umsatz aus beruflichen Gründen, Scheidung, wirtschaftliches Auf und Ab, Erbschaft und Auseinandersetzung u.v.a.m.)

Auch dürfen wir bei unserer Betrachtung den „Gegenstand“ in seiner Differenzierung nicht vergessen. Der Bauträger bietet fast ausschließlich Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Ferienimmobilien und Gewerbeflächen an.

Daneben haben wir es im klassischen Maklergeschäft (Bestandsimmobilien) mit dem Nachweis und/oder der Vermittlung von Wohnungen, Eigentumswohnungen, Bauplätzen, Reihenhäusern, freistehenden Einfamilienhäusern, Villen, Baugrundstücken, Gewerbe- und Industriegrundstücken, Gewerbeflächen (Büros, Läden, Hallen), Gewerbebetrieben, Kapitalanlagen, Wohn- und Geschäftshäusern (Rendite-/Zinshäuser), Supermärkten und ausgefallenen Immobilien - Burgen, Schlösser, Ferienimmobilien - zu tun.

- Ich denke, es bedarf nicht viel Phantasie, um sich vorzustellen, was es zu tun gibt, wie vielfältig das Geschäft ist.

An dieser Stelle der Hinweis auf die wichtigste Tatsache:

- *Aufgaben = Aufträge für aktive Makler sind immer da, weil Bewegung, Veränderung immer da ist, und Veränderung auch nicht gestoppt, verhindert werden kann. >>> Demzufolge ist Geschäft immer vorhanden.*

Dabei spielt es vom Prinzip her überhaupt keine Rolle, wie oder wohin sich einzelne Märkte/Geschäftsbereiche entwickeln. Es ist für den Makler nicht entscheidend, ob die Preise fallen oder steigen, für ihn ist die Bewegung entscheidend.

Ob ein Interessent aus einer Mietwohnung kommt und jetzt ein Haus für € 300.000,- sucht oder ein Unternehmer seine Villa verkaufen will und jetzt ebenso ein Haus für € 300.000,- sucht, um sich zu verkleinern, es geht um ein € 300.000,- Immobilie.

Nebenbei bemerkt, schauen Sie mal genau hin: In meinem Beispiel gibt es noch einen Nachmieter für eine Wohnung zu finden und eine Villa zu verkaufen.

Es ist daher aus der Sicht engagierter, aktiver Makler - ich wiederhole und betone: engagierter, aktiver Makler – sehr kurzsichtig, wenn von schwerer Zeit, zusammengebrochenen Märkten, am Boden liegendem Immobiliengeschäft etc. die Rede ist.

Die Wortführer solcher Betrachtungen mögen schon recht haben, wenn es um die Betrachtung bestimmter Geschäftsbereiche geht z.B. Neubauvertrieb. Aber es kann nie global von einem nicht mehr vorhandenen Makler-Geschäft gesprochen werden.

Nur muss der Makler sich natürlich aufmerksam mit „seinem Geschäft“ beschäftigen und sich auf Veränderungen einstellen. Wenn die Konjunktur rückläufig ist, gar am Boden liegt, sind natürlich auch die Bedingungen im Immobiliengeschäft andere.

Dann heißt das Motto: Preise runter - und hier hat der Makler insgesamt sogar eine wichtige, volkswirtschaftliche Aufgabe: Er reguliert den Markt.

- Alles in allem wird, so hoffe ich, deutlich, was für eine spannende Aufgabenstellung, was für ein interessanter und lebendiger Beruf die Immobilienvermittlung ist.

Nun bringt es natürlich nichts, wenn wir beklagen, es sei bei uns eben nicht wie an anderen Stellen der Welt. Wir sollten uns daran machen es zu ändern.

Wir müssen uns das Geschäft holen - Wer etwas haben will, sollte zunächst bereit sein etwas zu geben - einen Dienst zu leisten.

In diesem Punkt machen es sich wirklich viele Makler einfach zu leicht, indem sie glauben, sie müssten einfach nur Daten (Suchwunsch/Verkaufswunsch) miteinander abgleichen und könnten dann kassieren. Aus einer Vielzahl von Gründen ist es so einfach nicht.

Die Aufgabe heißt dagegen:

Löse das Problem ! - Im Sinne einer wertvollen Dienstleistung !

Jochen Blumenauer