

## Die volkswirtschaftliche Aufgabe des Immobilienmaklers

Makler haben eine volkswirtschaftliche Aufgabe, der sich der größte Teil der Maklerschaft aber kaum bewusst ist. Schon gar nicht die Bevölkerung.

Bei näherem Hinsehen wird die Tatsache der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Maklerleistung jedoch schnell klar. Wer will bestreiten, dass Besitzwechsel immer stattfindet und immer stattfinden wird, ganz besonders im Hinblick auf die Notwendigkeit zur Mobilität. Hierbei ist auf das breite Feld der Immobilienwirtschaft zu schauen und nicht oberflächlich nur an Wohnungsvermittlung zu denken.

Viel entscheidender sind die Aufgabenstellungen im Zusammenhang mit dem Grundbesitz der breiten Masse. 2/3 des deutschen Grundvermögens sind Einfamilienhäuser, Bauplätze, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser. Daneben sitzt jede Firma, jeder Unternehmer auf irgendwelchen Immobilien – und in diesem Zusammenhang ist jede grundsätzliche Lebensentscheidung und jede Unternehmensentscheidung auch eine Immobilienentscheidung.

Wir denken, dieser Zusammenhang ist schlüssig und einleuchtend.  
Aber worin steckt die angesprochene, volkswirtschaftliche Aufgabe des Maklers?

Bewegung = Besitzwechsel findet im freien Spiel der Kräfte nur langsam und zäh statt, wofür es eine Vielzahl von Gründen gibt.

Professionelle Makler leisten der Volkswirtschaft einen wertvollen Dienst, denn sie tragen durch kreatives Marketing, Vermittlungs- und Verhandlungsgeschick erfolgsabhängig zur Lösung von Immobilien-Problemen bei. Es ist eine Tatsache, dass in der Zusammenarbeit mit guten engagierten Maklern schnellere Lösungen und bessere Ergebnisse erzielt werden. Die zu kalkulierende Maklercourtage spielt dabei eine weniger bedeutende Rolle, als weithin angenommen wird.

Stehen Mietflächen zum Beispiel über längere Zeit leer oder verzögert sich ein Unternehmensumzug, weil die richtige Immobilie noch nicht gefunden ist, kann die Familie nicht nachziehen, weil das richtige Haus nicht gefunden ist, oder „schleift“ ein Verkäufer sein Angebot zu lange über den Markt, ergeben sich daraus weit mehr Verluste, als die Kosten für die Maklerleistung ausmachen.

Noch deutlicher wird dieser Zusammenhang, wenn wir uns eine Gesetzmäßigkeit vor Augen führen, die ebenso wenigen wirklich bewusst ist.

Richten wir den Blick global auf den Immobilienmarkt, so präsentiert sich, je nach Konjunktur, ein breites, manchmal auch weniger breites Immobilienangebot. Nehmen wir den Immobilienmarkt jedoch selektiv wahr, verengt sich das Angebot erheblich. Auf der anderen Seite wird hier und da von „Überangebot“ gesprochen. Vom Suchenden „auf der Straße“, ist zeitgleich zu hören: „alles zu teuer“, usw.

Es ist für uns in der Beobachtung des Immobilienmarktes über mehr als vier Jahrzehnte hinweg interessant, dass sowohl Verkäufer und Vermieter, als auch Kaufinteressenten und Mieter zu jeder Zeit die Gegebenheiten als problematisch bewerten. Immer fehlt das richtige Angebot, der ideale Interessent.

Hieran wird sich für alle Zeit nichts ändern, auch nicht angesichts der Internet-Portale, die wie Pilze aus dem Boden schießen. In anderen Ländern der Welt ist die Akzeptanz der Portale noch ungleich größer und dennoch oder auch gerade angesichts der Informationsüberflutung steigt der Ruf nach Dienstleistern, die Begleiter und Vermittler sind. Kreative Unternehmer, die Lösungen erarbeiten und erfolgreich Abschlüsse vermitteln. Das sind traditionell gute Makler.

In anderen Ländern der Welt werden in diesem Sinne Immobilienmakler ganz selbstverständlich in Anspruch genommen und gelten als angesehene Dienstleister.

Wir müssen uns daher nicht wundern, wenn bewundernd von der größeren Flexibilität im Ausland die Rede ist. Die Makler leisten an dieser Stelle einen wesentlichen Beitrag.

Auf ein höheres Maß an Beweglichkeit in einem vereinigten Europa haben wir uns einzustellen. Auch der deutsche Makler kann, sofern er sich als wertvolle Dienstleister anbietet, sehr positiv zur Flexibilität beitragen. Denn Flexibilität scheitert allzu oft an Immobilienproblemen.

So lange, meist höchst unprofessionell, über 50% aller Immobilientransaktionen relativ langsam und unsicher von Privat an Privat abgewickelt werden und dem Makler eher Misstrauen entgegen gebracht wird, könnte es passieren, dass sich Deutschland auch an dieser Stelle weiter als Entwicklungsland zeigt.

Wir denken jedoch, dass dem klassischen Makler in den kommenden Jahren Schritt für Schritt zunehmende Anerkennung zuteil wird. Professionelle Netzwerke tragen ihren Teil dazu bei.