

Makler zahlen schon Prämien

Immer offensiver werben Vermittler für sich und hoffen so, an Immobilien zu kommen. Nicht allen gefällt das

ANETTE BETHUNE
JÜRGEN HOFFMANN

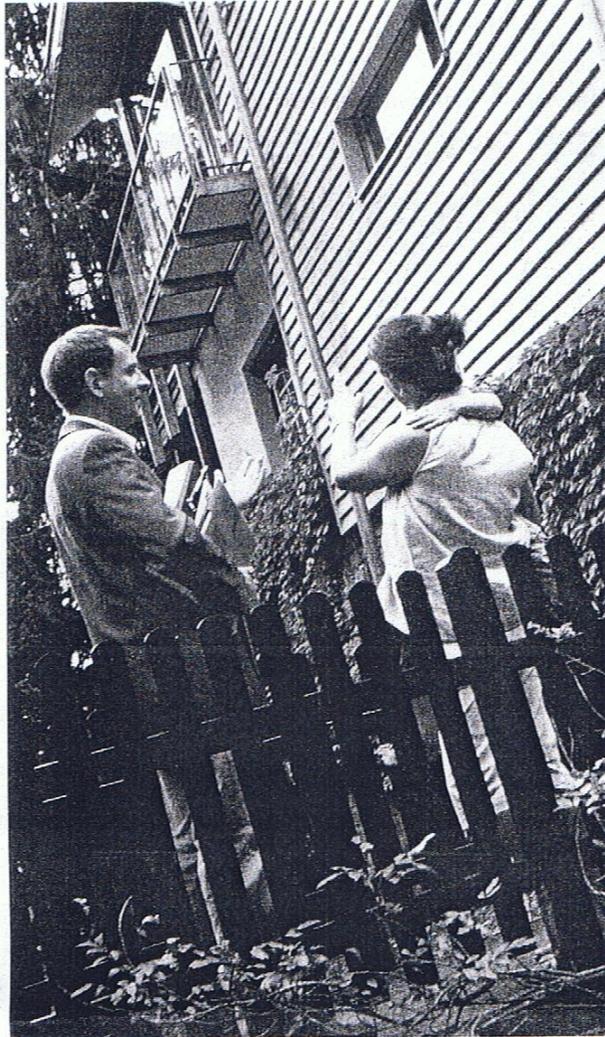
„Maklern wird gern vorgehalten, sie verdienen – speziell in Hamburg, wo das Angebot an Wohnungen und Immobilien knapp ist und die Nachfrage groß – ihr Geld im Schlaf. Jedenfalls müssten sie kaum Anstrengungen unternehmen, um eine Wohnung oder Haus meistbietend zu vermitteln. Laut einer Studie von ImmobilienScout24 wollen aktuell 275 von 1000 Hamburgern eine Wohnung kaufen. Dem steht aber nur ein Angebot von zwei Objekten gegenüber. Hamburg ist nahezu ausverkauft“, sagt Axel Kloth, Vorsitzender des Immobilienverbands Deutschland (IVD) Nord. Aber das gelte längst nicht für alle Lagen. „Sobald sie sich von den begehrten Innenstadtlagen wegbewegen, ist es nicht mehr so leicht, eine Wohnung oder ein Haus zu vermitteln.“ Und hier müssten Makler schon mehr anstellen, als nur zu Besichtigungen einzuladen.

Fachkunde ist notwendig, um zwischen beiden Seiten vermitteln zu können

Zum Beispiel, die Verkäufer davon zu überzeugen, sich an einem marktgerechten Preis zu orientieren. „Der Vermieter bzw. Verkäufer verfolgt immer das Ziel, einen möglichst hohen Preis zu erzielen, der Mieter oder Käufer wiederum einen möglichst niedrigen Preis zu zahlen. Hier ist es dann Aufgabe des Maklers, durch seine Recherchen und sein Wissen deutlich zu machen, welcher Preis tatsächlich am jeweiligen Standort marktgerecht ist“, sagt Kloth. Das sei nicht immer leicht. Insofern sei er verärgert, wenn er höre, dass er und seine Kollegen nicht viel tun müssten, um eine Immobilie zu vermitteln.

Zumal der Markt an guten Immobilien leer gefegt ist. Doch Not macht erfinderisch, und so greifen manche Makler auch schon mal zu unorthodoxen Mitteln, um an die begehrte Ware zu gelangen. Anzeigen in Tageszeitungen und im Internet, mit denen nach Objekten gefahndet werden, gehören dabei eher zum Alltag. Auch wenn es recht ungewöhnlich ist, wenn ein renommiertes Maklerunternehmen – wie unlängst auf dieser Seite – mittig eine große Anzeige schaltet mit dem Appell: „Alle über 70 bitte melden! Wir suchen Häuser und Wohnungen an Alster und Elbe.“ Dazu Geschäftsführer Hendrik Hesselmann von Karla Fricke: „Das ist ein bewährtes Mittel der Akquise, um in engen Märkten wie Alster und Elbe an Immobilien in exklusiver Lage zu kommen.“ Hesselmann räumt aber ein: „So offensiv müssen wir in anderen Stadtteilen Hamburgs nicht vorgehen. Zu 95 Prozent haben wir in den letzten Jahren Immobilien vermittelt, bei denen sich zuvor ein persönlicher Kontakt zu den Eigentümern ergeben hatte.“

Ein offenes Geheimnis ist es, dass so mancher Vermittler auch Suchanfragen annanciert, für die er noch gar keinen Interessenten hat. Getreu dem Motto: Den findet man schon, wenn man erst einmal mit der Vermittlung



Bis zur Schlüsselübergabe kann es ein langer Weg sein. Im besten Fall hat sich der Makler bis dahin für beide Seiten als guter Ratgeber erwiesen. Foto: Getty Images

beauftragt ist. Andere Makler versuchen mit Hauswurfsendungen („Wir bewerten Ihre Immobilie jetzt kostenlos“) an Verkäufer zu kommen oder rufen regelmäßig Hausverwaltungen an, um zu fragen, ob sich Eigentümer mit dem Gedanken tragen, zu verkaufen oder umzuziehen. Dazu gehört es auch, dass Anwälte und Notare um Tipps gebeten werden. Scheidung – muss da nicht das Haus verkauft werden? Tod – wollen die Erben die Wohnung vielleicht veräußern? Selbst Möbel- und Schmuckhändler können interessante Informanten sein, wenn beispielsweise ein Haushalt aufgelöst wird.

Kleinere Maklerfirmen scheuen sich wiederum nicht, am Fenster ihrer

Immobilienshops auch Zettel auszuhängen mit dem Hinweis, für einen „Tipp“ 1000 oder 2000 Euro zu zahlen. Noch einen Schritt weiter ist Friedhelm Osada gegangen: Der Vertreter der Dolce Villa Real Estate in Hamburg hat ein Online-Portal im Internet eröffnet, das es „jedem möglich macht, mit Immobilien Geld zu verdienen“, wie er sagt. Meldet jemand beispielsweise bei www.makellosahamburg.de, dass ein Nachbar seine Wohnung demnächst verkaufen will, nimmt Osada mit diesem Besitzer Kontakt auf. „Beauftragt dieser mich und ich vermittele das Objekt, zahle ich meinem Informanten nach der Beurkundung des Vertrages eine Prämie.“ Bei einem Kaufpreis von

600 000 Euro seien das immerhin 12 000 Euro.

Laut Osada hat er über makellosahamburg.de schon mehr als 80 Tipps erhalten, fünf davon hätten zu einem Erfolg geführt. Er hofft, mit seiner neuen Suchmethode „auch Menschen anzusprechen, die sonst nichts mit Immobilien zu tun haben“. Jeder könne sich unter Kollegen, Geschäftspartnern und Freunden umhören und mit einem Hinweis „gutes Geld verdienen“.

Beim Makeln sollte es nicht um den schnellen Euro gehen

Uli Vogeler, Maklerin an der Außenalster, beobachtet das Treiben ihrer Mitbewerber skeptisch: „Ein seriöser Makler sollte sich als Dienstleister sehen. Ihm sollte es weniger darum gehen, den schnellen Euro zu verdienen, als darum, Menschen zusammenzubringen, die zueinander passen.“ Dafür müsse man sich Zeit nehmen – für Besichtigungen und um sich mit den Kunden und ihren Wünschen vertraut zu machen. Massenbesichtigungen lehne sie daher ab und vereinbare für jedes Objekt individuelle Termine: „Das schafft Vertrauen auf beiden Seiten.“ Viele Kunden wüssten dies zu schätzen.

Worte, die beim IVD-Nord-Chef auf offene Ohren stoßen: „Unser schlechtes Image haben wir der derzeitigen Gesetzeslage zu verdanken. Uns liegt sehr daran, dass unser Berufsstand künftig den Fachkundennachweis erbringen muss, bevor man am Markt tätig werden darf. Nur so können wir uns von den schwarzen Schafen in der Branche distanzieren“, sagt Axel Kloth. Zu seinem Bedauern werde dieses Anliegen von der schwarz-gelben Koalition in Berlin jedoch nicht unterstützt.

Dass Makler viel mehr tun, als nur zu verkaufen oder zu vermieten, darauf weist auch der Hamburger Makler Thomas Klinkke hin: „Wir beschäftigen uns häufig schon zwei Jahre vor dem eigentlichen Vertriebsstart mit den Projekten und beraten Bauträger, wie sie Wohnungen planen sollten.“ Klinkke verlangt dafür trotzdem nur Courttagen von zwei bis vier Prozent des Kaufpreises. Eine löbliche Ausnahme.

Wer in Hamburg eine Immobilie erwirbt, zahlt derzeit mit 6,25 Prozent auf den Kaufpreis die drithöchste Gebühr bundesweit. Nur in Berlin und Brandenburg müssen Käufer mit 7,14 Prozent noch tiefer ins Portemonnaie greifen. In Bayern, Baden-Württemberg und Schleswig-Holstein werden lediglich 3,57 Prozent fällig. In anderen Bundesländern wird die Maklerprovision zwischen Verkäufer und Käufer geteilt. Wie berichtet, will Hamburg über eine Bundesratsinitiative erreichen, dass bald das Bestellerprinzip gilt. Wer den Makler beauftragt, soll ihn auch bezahlen. Axel Kloth findet diesen Ansatz gut. Er glaubt auch nicht, dass Vermieter oder Verkäufer diese Kosten an Käufer oder Mieter weitergeben werden. „Auch hier wird sich der marktgerechte Preis durchsetzen. Es gibt Realitäten, an die sich alle halten müssen.“

Nur bedingte Haftungspflicht verstopft

„Vermieter mit und Dachabflüsse regelmäßig kontrolliert, wenn kein Schaden vorliegt oder auf Begebenheiten nicht reagieren zu rechnen das Oberlandesgericht 24 U 256/11, wie die Wohnungswirtschafterverbandes Htet. Im konkreten Birkenwäldchen in gerhalle. Das Dach des Gebäudes wurde kontrolliert. Nach stand ein Wasserlauf verstopft war. I vor Gericht Schad mieter. Die Richter jedoch ab. Da das sommer auftrat, h für den Vermieter rinne öfter zu kont

ANZEIGE

Mit Immobilien I
W
verwalten
kümmern uns
kaufen und verkaufen
finden die beste An
Rufen Sie uns an,
Tel.: (040) 320 22-66
E-Mail: info

Risse im Fla können bei Schäden anr

„Wer ein Haus sitzt, sollte dieses Pfützen und Risse gefriert das Wasser das Dach beschädigt dreas Skrypietz Bundesstiftung U sich auf dem Kies deutet das eventuell sich unter dem F sammelt. Pflanze ferdem in den De sen und ihn so be Fällen sollte das D das heißt Beläge verlegt und versch

Bildet sich an Dach Schimmel, selbst mit Alkoh eingreifen – wen größer sind als ihr mann muss aber i fen, woher der Sch tuell kann auch e mung schuld am i

Der Regional tung Nord (R.U.N site www.umweltl ressen von Sach trieben hinterlegt megebiere Schir Sanierung spezial gen und Gutachte Zeitaufwand ab et de berechnet. „Zu einem kostenlose gespräch informi leistung voraussi bestätigt Meike R reichbar unter Te

Trinkwasser soll nur noch alle drei Jahre überprüft werden

Bundesrat will Erleichterungen für Vermieter durchsetzen

Naturschützer mahnen: Holz verwerten, dann verbrennen

Studie zeigt: Das Naturmaterial wird erstmals mehr verfeuert