Capital vom 19.09.2019

Capital

"Mir wären zwei bis drei Prozent lieber"

Makler-Kompass"Die Provision wird auf fünf Prozent sinken"Käufer und Verkäufer sollen ab 2020 die Maklerprovision teilen. Wird das die Immobilienvermittlung billiger und besser machen? Verbraucher-Staatssekretär Gerd Billen und E&V-Vorstand Kai Enders streiten über Kaufnebenkosten - und wollen Bieterverfahren untersagen

CHRISTIAN BAULIG* *TIMO PACHE
INTERVIEW: CHRISTIAN BAULIG UND TIMO PACHE
FOTOS: PAULA WINKLER UND ALEXANDER GEHRING

Herr Billen, die Provisionen für Immobilienmakler, die berühmten 5,95 oder 7,14 Prozent je nach Region, wirken ja, als stünden sie irgendwo im Gesetz. Stimmt aber gar nicht. Woher nehmen sich die Makler eigentlich das Recht auf solche Provisionen?

GERD BILLEN: Darüber haben wir uns auch gewundert, als wir uns mit der Neuregelung der Maklercourtage beschäftigt haben. Zumal die Unterschiede von Bundesland zu Bundesland nicht nur ein paar Cent ausmachen, sondern viele Hundert oder gar Tausend Euro.

In der Schweiz werden maximal vier Prozent des Kaufpreises fällig, in Dänemark drei, in den Niederlanden 1,5 Prozent. Ist die Leistung der deutschen Immobilienvermittler so viel wertvoller?

BILLEN: Uns erscheint die Provision zu hoch. Im europäischen Vergleich liegen wir im oberen Drittel. Angesichts galoppierender Immobilienpreise ist die Senkung der Erwerbsnebenkosten besonders drängend - und die Maklercourtage ist ein wesentlicher Teil davon.

In Hamburg oder Berlin wird beim Verkauf einer Eigentumswohnung im Wert von 300 000 Euro eine Provision von rund 20 000 Euro fällig. Wie rechtfertigen Sie so eine Summe, Herr Enders?

KAI ENDERS: International lassen sich Provisionssätze kaum vergleichen, weil unterschiedliche Leistungen dahinterstehen. Hierzulande gilt: Wenn Sie eine Immobilie suchen, helfen wir Ihnen, einen fairen Kaufpreis zu bekommen. Wir schauen, ob es zum Darlehensangebot Ihrer Hausbank attraktivere Alternativen gibt. Wir erklären Ihnen zum Beispiel, was die Protokolle der Eigentümerversammlung bedeuten, was ein Wegerecht ist oder eine Erbpacht. Für den Verkäufer setzen wir die Immobilie ins beste Licht und bieten sie Kunden an. Das alles ist vielen Leuten die Courtage wert.

BILLEN: Wir haben uns genau angeschaut, ob es bei der Immobilienvermittlung wirklich einen Markt gibt - und wie er funktioniert. Die Gespräche dazu waren erkenntnisreich. So müssen in manchen Ballungsgebieten Verkäufer überhaupt nichts zahlen, obwohl die Courtage dort eigentlich geteilt werden soll.

ENDERS: Stimmt! Ich habe noch niemanden getroffen, der mir erklären konnte, warum die Maklerdienstleistung für den Verkäufer kostenlos sein sollte und der Käufer immer zahlt. Wir sind Mittler zwischen zwei Parteien mit unterschiedlichen Interessen, und deshalb ist es auch richtig, dass künftig beide zahlen.

Tatsächlich sollen sich nach dem Willen der Bundesregierung von 2020 an generell Käufer und Verkäufer die Maklerprovision teilen, der Käufer zahlt maximal die Hälfte. Herr Billen, warum sind Sie nicht dabei geblieben, wie auf dem Mietmarkt das Bestellerprinzip einzuführen: Wer den Makler beauftragt, bezahlt ihn auch.

BILLEN: Uns geht es darum, die Erwerbsnebenkosten zu senken. Mit der jetzigen Lösung wird das gelingen. Die Verkäufer müssen sich stärker damit beschäftigen, was ihnen die Leistung des Maklers wert ist. Und da die Käufer nicht mehr zahlen werden als die Verkäufer, werden die Kosten insgesamt sinken.

ENDERS: Das glaube ich auch. Wir rechnen für 2020 bereits mit Einbußen und erwarten, dass die Provision im Schnitt künftig nicht mehr bei sieben Prozent liegt, sondern eher bei fünf

BILLEN: Zwei bis drei Prozent wären mir zwar noch lieber, aber gut

ENDERS: Warten wir es ab. Jedenfalls verhandelt künftig immer die stärkere Partei die Höhe der Provision für die schwächere mit. In den Großstädten sind das in der Regel die Verkäufer, auf dem Land die Käufer. Entscheidend ist, dass am Ende beide das Gleiche bezahlen.

Wie soll das kontrolliert werden?

BILLEN: Der Verkäufer muss dem Käufer nachweisen, dass er seinen Anteil gezahlt hat, etwa per Überweisungsträger oder Kontoauszug. Dann erst muss der Käufer zahlen.

Und wenn der Makler dem Verkäufer anschließend die Provision zurückzahlt?

BILLEN: Dann ist das Betrug. Er riskiert seinen Job und unter Umständen sogar eine Freiheitsstrafe.

ENDERS: Herr Billen, hier habe ich einen Vorschlag, wenn Sie gestatten

BILLEN: Bitte, für gute Ideen sind wir immer offen.

ENDERS: Lassen Sie uns die Courtage mit in den Kaufvertrag aufnehmen. Wer nicht zahlt, verstößt gegen den Vertrag. Auf diese Weise entsteht Rechtsverbindlichkeit.

BILLEN: Guter Vorschlag! Entscheidend ist, dass Umgehungsmöglichkeiten vermieden werden. Am Ende ist das Ganze auch gut für die Makler, die gegenüber Verkäufern in einer Stadt wie Berlin heute keine Forderung mehr durchsetzen können. Zudem wird es einfacher, dem Maklerauftrag nachzukommen und auch im Interesse der Käufer zu arbeiten.

Und all die Makler, die heute noch damit werben, für den Verkäufer kostenlos zu arbeiten?

ENDERS: Deren Geschäftsmodell

gehört der Vergangenheit an. Viele Anbieter werden vom Markt verschwinden. Insofern glauben wir, dass wir künftig zwar am einzelnen Geschäft weniger verdienen, aber über kurz oder lang mehr Geschäft machen werden.

Herr Billen, ist die Digitalisierung Ihr Verbündeter, um die Maklerpreise zu drücken?

BILLEN: Der große Vorteil der Digitalisierung ist, dass ich meine Immobilie auch ohne Profi veräußern kann - übers Internet. Das ist ja kein Hexenwerk mehr.

ENDERS: Das mag im Einzelfall gelingen. Unsere Erfahrung zeigt, dass Privatleute bei einer so komplexen Transaktion wie einem Immobilienverkauf in der Regel professionelle Begleitung wünschen. Wir stellen immer wieder fest, dass Privatverkäufer ihre Immobilie "verbrennen", weil sie einen unrealistisch hohen Preis verlangen - den sie am Ende nicht bekommen.

BILLEN: Kann sein, muss aber nicht. Die Stiftung Warentest hat einen guten Ratgeber: "Meine Immobilie erfolgreich verkaufen". Man braucht also nicht unbedingt einen Makler.

Sie halten Makler für überflüssig?

BILLEN: Nein. Wer es gut und ehrlich macht, ist sein Geld wert. Es gibt aber leider auch Fälle, bei denen ich nicht den Eindruck habe, dass das Geschäft für beide Seiten fair geführt wird. Zum Beispiel wenn ein Makler Interessenten in ein Bieterverfahren hineintreibt und sich das vom Käufer auch noch bezahlen lässt. Wir kennen Fälle, bei denen die Beteiligten nicht einmal Zeit hatten, sich das Haus richtig anzuschauen. Der Makler muss beiden Seiten dienen. Er darf nicht nur den Preis hochtreiben wollen. Er muss auch das Interesse der Käufer im Blick haben.

ENDERS: Da stimme ich Ihnen zu! Das Bieterverfahren ist etwas für den professionellen Bereich - und wenn ich es wähle, darf ich keine Courtage vom Käufer nehmen.

BILLEN: Gut, dann habe ich jetzt auch einen Vorschlag für Sie: Wir sind ja noch am Anfang des Gesetzgebungsverfahrens - würden Sie eine Regelung mittragen, die das Bieterverfahren untersagt?

ENDERS: Für Makler, die von beiden bezahlt werden? Ja.

BILLEN: Schön, wir können ja noch Dinge ins Gesetz aufnehmen. Uns beschäftigt ja noch vieles - zum Beispiel auch der Sachkundenachweis.

Der Qualifikationsnachweis für Makler ist ein Dauerbrenner. Die Politik will ihn, der Branchenverband IVD will ihn - und doch passiert nichts. Wieso?

BILLEN: Wir haben in der letzten Legislaturperiode schon einiges auf den Weg gebracht, wobei mit einigen Verbänden eine schnelle Übereinkunft zu erzielen war. Andere Teile der Branche bekämpfen die Idee jedoch heftig. Zurzeit haben wir eine intensive Diskussion mit den Immobilienverwaltern, die sich auskennen müssen mit der Energieeinsparverordnung, mit Nebenkostenabrechnungen oder dem Mietrecht. Bei Maklern ist die Lage ähnlich. Deswegen würde es mich freuen, wenn wir gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium und der Branche noch einmal darüber nachdenken könnten, wie man die Anforderungen verschärfen kann.

ENDERS: Ich würde das begrüßen.

BILLEN: Sehr gut. Es ist wichtig, in der Analyse übereinzustimmen und zu sehen, wo es Fehlentwicklungen am Markt gibt. Danach haben wir noch genug zu streiten.

Zum Beispiel über die Höhe der Notar- und Gerichtsgebühren oder der Grunderwerbsteuer?

ENDERS: Zum Beispiel. Als Makler sind wir bereit, unseren Beitrag zur Senkung der Erwerbsnebenkosten zu leisten. Zur Wahrheit gehört aber, dass dazu auch andere Positionen gehören. Der Bundesregierung bleiben hier weitere Aufgaben.

BILLEN: Ich habe großes Verständnis für das Anliegen. Leider ist der Spielraum des Bundes hier sehr begrenzt. So ist die Höhe der Grunderwerbsteuer Ländersache. Die Notargebühren wurden zuletzt 2013 umfassend überarbeitet. Da sie in der Regel unter einem Prozent des Kaufpreises liegen, ist das Einsparpotenzial hier eher gering. Die Grundbuchgebühren wiederum fließen den Ländern zu. Senkungen in diesem Bereich dürften daher dort auf Widerstand stoßen.

ENDERS: Der Verweis auf fehlende Zuständigkeiten löst das Problem nicht. Die Menschen erwarten konkrete Lösungen, deshalb müssen Bund und Länder rasch gemeinsam handeln.

BILLEN: Ich bin da nur verhalten optimistisch. Die Länder werden einer Senkung wahrscheinlich nur dann zustimmen, wenn der Bund das kompensiert. Das haben wir aber nicht vor.

Bildunterschrift:

Die Liste der Top-Makler finden Sie im Beihefter auf der nächsten Seite.

KAI ENDERS, 53,
sitzt seit 2010 im Vorstand von Engel & Völkers. Das Maklerunternehmen erzielte zuletzt in 30 Ländern einen Courtageumsatz von 728 Mio. Euro.

GERD BILLEN
Staatssekretär im Bundesjustizministerium

KAI ENDERS
Vorstand des Maklerunternehmens Engel & Völkers

GERD BILLEN, 64,
ist seit Ende 2013 beamteter Staatssekretär im Bundesjustizministerium. Zuvor war er sechs Jahre lang Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands.

Kasten:

So funktioniert der Makler-Kompass

Capital hat mehr als 27 500 Immobilienvermittler in deutschen Großstädten analysiert. Die besten 346 Anbieter finden Sie auf den folgenden Seiten

ZWEISTUFIGES VERFAHREN

In zwei Schritten haben die Experten von Scope Investor Services und dem iib Dr. Hettenbach Institut Maklerunternehmen in deutschen Städten bewertet. Im ersten Schritt erfasste das iib-Institut auf den wichtigsten Internetportalen für 100 Städte die Angebote von insgesamt 27 581 Maklern. Für Städte mit mehr als 500 000 Einwohnern qualifizierten sich die jeweils 30 größten Makler, bei kleineren Städten waren es zehn. Hintergrund: Je größer das Angebot, desto mehr Auswahl haben Käufer. Viele Objekte ziehen zudem in der Regel auch mehr Interessenten an - das ist positiv für den Verkaufserfolg.

VIER KRITERIEN

Im zweiten Schritt analysierte Scope die Firmen anhand vier gleich gewichteter Kriterien: Qualifikation, Prozessqualität, Exposé und Vertrag sowie Service. Dazu wurden 1 489 Makler in 100 Städten gebeten, einen umfangreichen Online-Fragenkatalog auszufüllen und Unterlagen wie Maklervertrag, Musterxposé oder Kundenfeedbackbogen zur Verfügung zu stellen. Bewertet wurden nur Firmen, die den Fragebogen beantworteten. Die Selbstauskünfte wurden analysiert und in Punktwerte übersetzt, die Punktzahl in jeder Kategorie ging zu je 25 Prozent in das Gesamtergebnis ein. Erfragt wurden unter anderem:

QUALIFIKATION

Welche Berufserfahrung und welche fachliche Qualifikation haben die Mitarbeiter? Wie steht es um Aus- und Weiterbildung? Werden die geltenden Branchenstandards eingehalten?

Ist die Firma Mitglied eines Verbands?

PROZESSQUALITÄT
Wie professionell werden Häuser und Wohnungen akquiriert, bewertet und vermarktet, welche Kanäle werden genutzt? Welche Zusatzdienstleistungen wie zum Beispiel Finanzierung, Bewertung, Behördengänge oder Energieausweis werden angeboten? Und, ebenfalls wichtig: Besteht eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?
EXPOSÉ UND VERTRAG
Wie wird die Immobilie präsentiert? Sind alle wichtigen Angaben genannt? Ist der Maklervertrag verständlich formuliert, und sind die Kosten für den Kunden nachvollziehbar?
SERVICE
Welche Qualitätsstandards gelten? Wie schnell werden Anfragen beantwortet? Wird die Kundenzufriedenheit systematisch ermittelt und verbessert?
CAPITAL-SIEGEL
346 Makler in 83 Städten erzielten bei der diesjährigen Auswertung gute oder sehr gute Bewertungen: 196 Anbieter erreichten die Höchstnote von fünf Sternen, 150 kamen auf vier Sterne. Makler mit einer Vier- oder Fünf-Sterne-Bewertung haben die Möglichkeit, ein Capital-Siegel zu erlangen und damit für sich zu werben. Genauere Informationen hierzu finden Sie unter capital.de/siegel.
UMFRAGE: MAKLER GEGEN DAS BESTELLERPRINZIP
Eine deutliche Mehrheit der Makler lehnt das Bestellerprinzip beim Verkauf von Immobilien ab. Dies ergab die Auswertung von 392 Antworten der Immobilienvermittler, die für den Capital Makler-Kompass angeschrieben wurden. 82 Prozent sind dagegen, dass ihre Provision zwingend vom Auftraggeber - zumeist dem Verkäufer - gezahlt wird. Die Bundesregierung plant, dass sich Käufer und Verkäufer einer Immobilie die Provision künftig hälftig teilen (lesen
Sie dazu auch das Gespräch auf Seite 118). Zurzeit übernehmen in Berlin und Hamburg ausschließlich die Käufer die Vermittlungsgebühr, auch in Hessen und Brandenburg sowie in Teilen Niedersachsens müssen Verkäufer nichts zahlen. Die Geschäfte in der Branche laufen nach wie vor blendend: 78 Prozent der befragten Firmen haben ihre Umsätze nach eigenen Angaben gesteigert, bei 20 Prozent blieben die Einnahmen gleich. Ein Viertel der Makler gab an, der Absatz von Immobilien sei zuletzt schwieriger geworden. Die häufigsten Gründe: Die Verkaufsobjekte werden knapp, und die Preise schrecken ab. Die Furcht vor einer Zinswende oder einem Konjunktureinbruch spielt nach Ansicht der Experten kaum eine Rolle, die Mehrheit der Makler rechnet auch in den kommenden zwölf Monaten mit weiter steigenden Preisen.
Grafik: