

RAIMUND WURZEL

Sind Immobilienkäufer potenzielle Betrüger...

Oder sind Makler Abzocker? Ein kämpferisches Plädoyer für die Innenprovision.

Regelmäßig spielt sich in Deutschland folgendes Szenario ab: eine Immobilie wird angeboten zu einem Preis, der mit dem Verkäufer „verabredet“ ist. Meistens wird ohne Marktbewertung die Vorgabe des Verkäufers akzeptiert und oft wird ohne Verkaufsauftrag angeboten, manchmal sogar ohne Einverständnis des Verkäufers, inseriert bzw. in einem Internet-Portal mehr oder weniger professionell veröffentlicht.

Dann ereignet sich Folgendes: der Kaufinteressent empfindet spätestens dann das Provisionsverlangen als überhöht, wenn er die Immobilie erwerben möchte – egal ob es sich dabei um 3 oder 5 Prozent handelt, denn die spürbare Leistung ist gering.

Der Makler hat noch nicht einmal die Chance erhalten, dem Kunden sein Leistungsspektrum zu offerieren, da wird er schon als „Geiselnnehmer“ (Werner Berghaus) wahrgenommen, der nur gegen Lösegeld (Courtage) die Wunsch-Immobilie frei gibt.

Unbehagen auf Kundenseite

Zwangsläufig suchen die Interessenten nach Möglichkeiten, die Provision zu umgehen, während sich der Makler auf der Gegenseite mehr mit der Sicherung seines Honorars und dem Aufspüren von „Gesetzeslücken“ befasst, als mit seiner Aufgabe als Verkäufer. Dieses Verhalten fördert das latente Unbehagen auf Kundenseite – sei es nun der Verkäufer oder der Käufer.

Der Kampf um die Maklercourtage manifestiert sich so in Metern juristischer Fachliteratur und bildet einen hübschen Tummelplatz für Juristen. So eröffnete vor einiger Zeit ein Kurz-Seminar zum Thema „Maklerrecht“ mit der Behauptung „Der Kunde ist Ihr Feind!“. Kann ich mit meinem Gegner oder gar Feind überhaupt noch Geschäfte machen? Der Makler betreibt als Folge dieser Grund-

haltung, „Betrugs-Prävention“ und vermutet in jedem Interessenten eher den potenziellen Betrüger als einen möglichen Käufer.

Verkehrte Welt

In einer VDM-Broschüre aus dem Jahr 2002 ist in der Beschreibung des Idealbildes „Makler“ zu lesen, dass man sich zwischen Verkäufer und Käufer „strikt neutral verhalten“ müsse. Der nächste Absatz in der Broschüre behandelt dann den „Alleinauftrag“. Das ist der bislang deutlichste Widerspruch. Denn wenn ein Makler den Alleinauftrag besitzt, ist er automatisch „Partei“ des Auftraggebers. Nur wenn der Auftraggeber darüber informiert ist, dass der Makler auch die Belange der anderen Partei vertritt, ist es rechtlich möglich, diese auch zu vertreten und ebenfalls Provision zu verlangen. Ergebnis dieser Konstellation: Die emotionale Vertragsbindung auf der Verkäuferseite ist gelockert, während dessen Auftrag von der Käuferseite entlohnt wird.

Dass dies zu komplizierten Rechtsverhältnissen führt, ist zwangsläufig. Der Käufer fragt sich mit Recht, warum er für die Kosten des Verkäufers aufkommen soll.

Der Makler ist mit der Aufgabe, beide Interessen zu vertreten, schlicht überfordert und wird versuchen, primär Provision durchzusetzen. Gäbe es eine eindeutige Lösung für dieses Problem, dann könnten 80 bis 90 Prozent der Maklerprozesse – und es geht nahezu immer um Provisionen – vermieden werden. Nichts aber ist schädlicher für das Image einer Branche als ständige gerichtliche Auseinandersetzungen.

Die Medien

Aufgrund der Erwartungen der Kunden auf transparente und ausführliche Infor-

mationen über angebotene Immobilien ist der Makler heute gezwungen, seine Präsentation daraufhin abzustimmen, und zwar mit einer genauen Beschreibung und Bild. Das macht es einem ortskundigen Nachfrager leicht, den Nachweis zu umgehen und mittels Bild Haus und Verkäufer herauszufinden. Dem ortskundigen, listigen und gerissenen Makler gelingt es so erst recht, seinem Konkurrenten die Immobilie auszuspannen.

- **Sie wollen doch in Ihrem Kunden nicht gleich einen potenziellen Betrüger sehen.**

Findet der Käufer aus eigener Initiative einen Verkäufer, ist der vom Gesetz geforderte Nachweis nicht mehr zu erbringen. Dies zwingt den Makler jetzt dazu, sich beim Verkäufer hinsichtlich der Provision abzusichern. Das führt bei der traditionellen „Käuferprovision“ zu verkrampften Vertragsformulierungen, bei der der Verkäufer sich verpflichten soll, bei der Sicherung der Käufer-Provision mitzuwirken.

Der Verkäufer

Was will denn der Verkäufer eigentlich? Er will zum bestmöglichen Preis verkaufen und bedient sich dabei des Maklers. Aber nur dann, wenn der Makler wegen seiner Ausbildung, seiner Kenntnisse, seiner Fähigkeiten und Erfahrung klar macht, dass der professionelle Weg zum Markt das bessere Ergebnis bewirkt. Der Verkäufer erwartet hauptsächlich, dass der Makler für ihn arbeitet – das darf dann auch etwas kosten.

Der Käufer

Und was ist nun mit den Interessen des Käufers? Der will ein ordentliches Angebot und eine ebenso geratene Dienstleistung. Er möchte es mit einem kenntnisreichen Makler zu tun haben, der über ein großes Angebot verfügt und der ihm nicht mit Misstrauen begegnet. Er erwartet als ganz normaler Kunde bedient zu werden, wie er es von anderen Anschaffungen kennt – ohne für die Aufnahme in die Kundenkartei nochmals in Form der Courtage zur Kasse gebeten zu werden.

Wenn dies zutreffen würde, dann hätte der Makler ein besseres Image, denn es gäbe keinen Grund, den ►

Privatanbieter zu bevorzugen. Damit hat der Makler aber auch das Verkäuferinteresse, nämlich seinen Auftrag, erfüllt.

Wo bleibt die Provision?

Die Provision zahlt der Käufer mit dem Kaufpreis! Genauso werden auch beim Bauträger die Vertriebskosten verrechnet. Ganz einfach. Und diese Kosten sind dazu noch finanzierbar. Soll denn

Immobilien-Angebot auf Verkäuflichkeit. Ich führe eine intensive Begehung durch, ermittle einen möglichen Marktpreis, untersuche Möglichkeiten der Verwertung, schaue im Grundbuch nach Verkaufshindernissen, finde den Verkaufsgrund heraus, entwickle daraufhin mit der Verarbeitung aller Informationen ein Marketingkonzept und setze nicht zuletzt mein Kapital ein. Dies alles mit dem, gemeinsam mit dem

sonen, die Makler werden wollen, bei einem anerkannten Unternehmen lernen müssen oder sich auf diese Weise eine Anfangsausbildung besorgen, bevor sie in den Markt einsteigen. Der Beginn einer besseren Qualität im Gewerbe – ohne gesetzliche Eintrittsbeschränkungen – allein durch den Markt.

Mehr Angebote für Makler

Der Anteil der über Makler vermittelten Angebote wird steigen. Dies hat sich in den Länder gezeigt, in denen die Verkäuferprovision existiert. Dort ist der Immobilienmarkt fast ausschließlich in Maklerhand (damit sind echte Makler gemeint und keine makelnden Banken). Der professionelle Makler bietet Dienstleistungen, über die ein Privatanbieter nicht verfügt. Sobald das Hindernis Provision nicht mehr existiert, kommt der Käufer automatisch zum Makler. Dies zwingt gleichzeitig den privaten Verkäufer, nun ebenfalls zum Makler zu gehen. Die neue Dominanz der Makler fördert zudem das gesunde Misstrauen der Käufer gegenüber dem privaten Anbieter – denn warum findet der keinen Makler?

Provision ist sicher

Der Makler ist rechtlich besser gestellt. Voraussetzung einer Provision ist der Maklervertrag und für die Zahlungspflicht der erfolgreiche Vertragsabschluss. Hier reicht ein einziger, sorgfältig abgeschlossener Verkaufsauftrag, um die Provision durchsetzbar zu machen. Im herkömmlichen Verfahren müssten pro Angebot vielleicht 20 bis 40 Maklerverträge mit Interessenten abgeschlossen werden. Dies geschieht meist nicht, daher ist das Provisionsrisiko hoch, während sich das verständliche Sicherheitsbedürfnis des Maklers verkaufshemmend auswirkt. Die Verkäuferprovision baut Hemmnisse ab, der Makler kann ungezwungener mit der Immobilie umgehen, sie freier anbieten und damit auch Werbemedien direkt am Objekt intensiv nutzen.

Käufernutzen

Die Verkäuferprovision ist der Schlüssel zum alleinigen Verkaufsauftrag. Denn der Makler vertritt jetzt nur die Interessen des Verkäufers. Der Makler kann nun, vertraglich geschützt, seine gesamte Dienstleistungspalette gegenüber dem



Wer ist der Betrüger und wer ist der Abzocker?

ewig die Floskel „provisionsfrei“ von Bauträgern und Privatanbietern automatisch als Qualitätsmerkmal herausgestellt werden? Was doch nichts anderes suggeriert, als dass man sich den überflüssigen Makler erspart hat? Hand aufs Herz, liebe Maklerkollegen: Stinkt Ihnen das nicht auch? Sie wollen doch in Ihrem Kunden nicht gleich einen potenziellen Betrüger sehen – und der möchte es bei Ihnen doch auch nicht mit einem vermeintlichen Abzocker zu tun haben? Sie wollen doch auch Rechtssicherheit, Provisionssicherheit und anspruchsvoller makeln können? Dabei bietet die Innenprovision Verkäufern, Käufern und Makler überwiegend Vorteile.

Die Vorteile

Als versierter Makler analysiere ich das

Verkäufer verabredeten Ziel, des Vertragsabschlusses mit einem noch fremden Käufer. Beide Interessen verlaufen parallel. Ergo wird allein mit dem Verkäufer auch mein Honorar – die Provision – verabredet. Die Basis des zukünftigen Erfolgs ist der alleinige Verkaufsauftrag.

Kein Hobby mehr

Die so genannten „Hobby-Makler“ verschwinden sofort vom Markt, wenn durch die radikale Umstellung die Provisionsquelle „Käufer“ versiegt. Das dient dem Kunden und besonders dem Maklergewerbe. Die Eintrittshürde für jeden Anfänger wird sein, einen echten Verkaufsauftrag mit Innenprovision zu erhalten. Das ist ohne Referenzen, ohne Ahnung und ohne Routine kaum vorstellbar. Das bedeutet auch, dass Per-

Käufer(!) entfalten und dadurch die Interessen des Verkäufers wirksamer umsetzen.

Mehr Gewinn

Der Makler wird seine Ressourcen gezielter einsetzen und damit eine wirtschaftlich effiziente Leistung erbringen. Der Verkäufer bleibt vertragstreu, weil er sieht, wie intensiv sich der Makler für seine Interessen bemüht. Das positive Image des Maklers gedeiht. Der Verkäufer wird erst gar nicht versuchen, die Provision zu umgehen und beim Käufer wird der „Umgehungs-Impuls“ nicht einmal gesetzt.

■ Die so genannten „Hobby-Makler“ verschwinden sofort vom Markt, wenn durch die radikale Umstellung die Provisionsquelle „Käufer“ versiegt.

Das Prozess-Risiko sinkt gegen null. Die Abschlusshäufigkeit im Verhältnis zu den abgeschlossenen Verkaufsaufträgen steigt. Der Makler wird sich nur mit Aufträgen befassen, deren Verkäuflichkeit in angemessener Zeit möglich ist. Er gewinnt dadurch an Flexibilität und Einfluss gegenüber den Angebotsbedingungen des Verkäufers.

Finanzierung

Die Finanzierbarkeit der Maklerprovision wird möglich. Wie bereits erwähnt, zahlt die Provision der Käufer mit dem Kaufpreis! Genauso werden auch beim Bauträger die Vertriebskosten verrechnet. Durch die Einbeziehung der Vertriebskosten in den Kaufpreis steigt das Verhältnis des Eigenkapitals zu den benötigten Fremdmitteln. Dies macht eine Finanzierung oft erst möglich. Hier finden Sie ein Beispiel einer Musterrechnung für den Kaufpreis:

200.000 Euro mit Provision 10.000 und Eigenkapital 30.000 Euro.

Bei herkömmlicher Käuferprovision: Eigenkapital/. Provision = 20.000 Euro. Da noch weitere Nebenkosten folgen, dürfte die Finanzierung abgelehnt sein.

Bei Verkäuferprovision im Kaufpreis: Eigenkapital 30.000 Euro; Kaufpreis 210.000 Euro. Dies entspricht einer

Quote von über 14 Prozent. Damit könnte leichter finanziert werden. Ein Maklerkollege brachte es auf den Punkt: „In vielen Fällen mache ich mir mit der Courtage die Finanzierung kaputt!“.

Wie verkauft man die Provision?

Vorausgeschickt sei, dass es psychologisch meist fatal ist, einem Menschen etwas wegzunehmen. Also ist es sinnvoll, die zusätzlichen Kosten der Provision auch zusätzlich zu erheben. Das geschieht folgendermaßen: der Preis der Immobilie, auf den sich Makler und Verkäufer nach eingehender Recherche geeinigt haben, beträgt

200.000 Euro (= Netto-Kaufpreis). Dazu addiert wird die Provision von 12.000 Euro. Das ergibt einen Angebotspreis von insgesamt 212.000 Euro.

Wenn nun der Verkäufer (was bei guter Vorarbeit selten vorkommt) bemerkt: „Und wenn ich selbst den höheren Kaufpreis verlange, kann ich mir doch die Provision verdienen?“. Dann entgegne ich: „Wenn Sie alle Möglichkeiten und Fähigkeiten besitzen, über die ein professionelles Maklerbüro verfügt und sicher sind, dass Sie von den 12.000 Euro nachher noch genug übrig haben, dann tun Sie's.“

Spätestens dann wird der Verkäufer einsehen, dass der Auftrag an mich Sinn macht. Womit wir wieder beim Dienstleistungsmakler wären. Dieser wird ebenfalls vom Käufer geschätzt, der sich nun freut, dass er nicht noch zusätzlich(!) Provision zahlen muss. Das erhöht die Akzeptanz des Angebotes und damit die Verkaufschance. Damit ist der Kreis geschlossen: Der Vertrag ist abgeschlossen, die Provision sicher verdient.

Zusätzliche Vorteile

Gemeinschaftsgeschäfte werden einfacher, bei Geschäften mit Not leidenden Immobilien kann mit den Banken die Provision verabredet werden. Es ist auch die ideale Voraussetzung für das „Bieterverfahren“ – und nicht zuletzt verschafft sich der Makler Sicherheit, weil die Provision Kaufpreisbestandteil ist.

Die Eigentumsumschreibung auf den Erwerber erfolgt natürlich erst dann, wenn der Kaufpreis vollständig bezahlt ist und damit wird die Maklerprovision sozusagen „geadelt“!

Die Innenprovision überführt den Kauf einer Gebrauchtimmoblie in die Normalität. Da ist die Sache, dort ist der Preis und dazwischen der Verkäufer (Makler), der sich um den reibungslosen Ablauf kümmert – wie im richtigen Leben!

Einzige Ausnahme zum normalen Geschäft: der Kauf von Privat lohnt sich nicht mehr, denn der Private verliert den einzigen Vorteil, den scheinbar günstigeren Preis. Übrig bleiben die Nachteile: keine Auswahl, keine Ahnung von der Finanzierung und keine seriöse Grundlage für die Preisbestimmung.

Fazit

Diskutiert man mit Kollegen, gestehen viele, dass sie „große Freunde“ der Innenprovision sind, aber auch viele Gründe benennen können, warum sie es (noch) nicht tun. Hier sei anzumerken, dass sich hinter der Innenprovision ein Werkzeug verbirgt, das lokale Märkte sichert. Wenn sich ein Makler in der Region zur Innenprovision bekennt, ist er wahrscheinlich erfolgreich, bleibt aber ein Exot ohne größere Wirkung auf den Markt. Machen es zwei oder mehr Makler, gerät die Sache in Bewegung. Die anderen Maklerkollegen geraten in Zugzwang, verlieren erst die Interessenten, danach die Auftraggeber, und passen sich, sofern noch möglich, den neuen Marktbedingungen an.

So schnell könnte es tatsächlich gehen. Es gibt keinen Grund, auf die Verbände oder auf gesetzliche Regelungen zu warten. Schon beim nächsten Maklerstammtisch können Sie beginnen, Ihren Markt zu verändern, denn Immobilienbusiness is local business! ◀



Raimund Wurzel

Jahrgang 1950, Immobilienfachwirt und Freier Sachverständiger für Immobilienbewertung, Systemmanager von ACKO Deutschland, Dozent für Immobilienwirtschaft an IHK und privaten Bildungsträgern, tätig als Makler in Hanau.