



Der Immobilienmakler als Anwalt des Kunden

Hohe Maklerkosten zahlen, obwohl man den Makler nicht beauftragt hat: Das von der Politik geforderte Bestellerprinzip soll genau das verhindern, ruft aber auch Kritiker auf den Plan. Das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX plädiert für eine Alternative, um den Immobilienmarkt gerechter zu machen: eine zentrale Datenbank.

Leinfelden-Echterdingen, 24. Juni 2013 – Ob in Hamburg, München oder Berlin: Drei Zimmer, Küche, Bad, das ist auf dem Immobilienmarkt in deutschen Großstädten mittlerweile Mangelware. Die Folge: Mondpreise und hohe Maklerkosten, die meist der Käufer oder Mieter zahlen muss, obwohl er den Makler gar nicht beauftragt hat. Die SPD und Bundesländer wie Baden-Württemberg oder Nordrhein-Westfalen fordern deshalb eine gesetzliche Regelung für die Übernahme von Maklerkosten nach dem Bestellerprinzip. Die Konsequenz: Wer den Makler beauftragt, bezahlt ihn auch. Doch auch dieses Vorhaben bietet Kritikern Angriffspunkte. So sieht der Immobilienverband Deutschland (IVD) diesen Ansatz als ebenso ungerecht an, da die Provision laut des Wohnraumvermittlungsgesetzes in fast allen Fällen vom Vermieter getragen werden müsste.¹

Anwalt des Kunden

RE/MAX plädiert für ein anderes Modell, um den Immobilienmarkt gerechter zu gestalten: „Nur wenn sowohl der Käufer als auch der Verkäufer einen Makler engagieren, können die Kaufverhandlungen für beide Parteien gerecht verlaufen. Der Makler muss der Anwalt seines Kunden sein und dessen Interessen uneingeschränkt vertreten“, sagt Michael Polzler Geschäftsführer Europa des weltweiten Immobilienmaklernetzwerkes RE/MAX. „Eine Immobilie zu kaufen ist für die meisten Menschen die größte finanzielle Investition ihres Lebens. Hier sollte man als Käufer die korrekte Preisermittlung und die Vertragsverhandlungen nicht dem Makler des Verkäufers überlassen. Einen Makler zu bezahlen, der nicht die eigenen Interessen vertritt, das ist bei genaueren Überlegungen absurd.“ In Ländern wie Großbritannien, Kanada und in den USA hat sich längst durchgesetzt, dass jede Partei ihren eigenen Makler engagiert. Die Vorteile: Das Geschäft wickeln zwei Profis ab, dadurch wird der Verkauf und Kauf professioneller und jeder kann die bestmöglichen Konditionen für seinen Auftraggeber aushandeln. Die Voraussetzung: Eine zentrale Datenbank (Multi-Listing-Datenbank), in der alle Angebote verzeichnet sind und auf die alle Makler zugreifen und sich im Interesse ihrer Kunden gegenseitig austauschen können. Sowohl Käufer als auch Verkäufer zahlen eine Provision an ihren Makler. „Diese Investition zahlt sich aus. Da der Makler die Interessen seines Kunden vertritt, handelt er auch den korrekten Preis aus – und der Kunde muss keine überhöhte Summe für die Immobilie zahlen oder sie zu einem zu niedrigen Preis verkaufen“, sagt Kurt Friedl, Sprecher von RE/MAX Deutschland. Für das Gemeinschaftsgeschäft gibt es klare Regeln: Die Provision für die Transaktionen sowie sämtliche Daten zu den jeweiligen Immobilien sind in der Datenbank für die Makler einsehbar.

Zudem wechseln die Immobilien so wesentlich schneller den Besitzer. Während der Verkauf einer Immobilie über eine Multi-Listing-Datenbank, beispielsweise in Kanada, circa 30 Tage dauert, warten Immobilien in Deutschland durchschnittlich sechs Monate auf einen neuen Besitzer.

¹ <http://www.ivd.net/der-bundesverband/pressdetail/archive/2013/april/article/kein-ehrliches-bestellerprinzip-im-gesetzesentwurf-zum-wohnraumvermittlungsgesetz.html>

**Korrekte Informationen, korrekter Preis**

In den USA werden 95 Prozent aller verkauften Immobilien bereits über eine Multi-Listing-Datenbank vermittelt. RE/MAX arbeitet in Deutschland bereits seit 1999 nach diesem System und vermittelt circa 30 Prozent aller Immobilien über sogenannte Gemeinschaftsgeschäfte. In den USA hat sich die Datenbank zudem auch bei der korrekten Preisermittlung einer Immobilie bewährt. Da das Multi-Listing-System bereits seit mehreren Jahrzehnten existiert, liefern die festgehaltenen Daten auch Informationen über die Preisentwicklung, Renovierungen und den Zustand einer Immobilie.

„Eine gemeinsame Datenbank, über die Immobilienmakler Gemeinschaftsgeschäfte abschließen, das könnte den deutschen Immobilienmarkt wesentlich gerechter machen. So werden die Maklerkosten nicht ungerechtfertigt auf einen Beteiligten abgewälzt, obwohl er gar keine Leistung des Maklers in Anspruch nimmt“, sagt Kurt Friedl.

Über RE/MAX

„Real estate to the maximum“, kurz RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Mittlerweile bilden circa 6.300 Büros in über 90 Ländern mit etwa 90.000 lizenzierten Maklern weltweit das Immobilienmaklernetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchisekonzepten der Welt gehört – und jährlich etwa 1,8 Millionen Kunden betreut. In Deutschland beläuft sich das Immobilien-Angebot auf circa 9.000 gelistete Objekte mit etwa 900 Maklern in rund 200 Büros.

Weitere Informationen unter www.remax.de/presse

Pressekontakt

Laura Joppien
fischerAppelt, relations GmbH
Infanteriestraße 11a
D - 80797 München
Tel.: +49 89 747 466 -13
Fax: +49 89 747 466 -66
Mail: remax@fischerappelt.de