

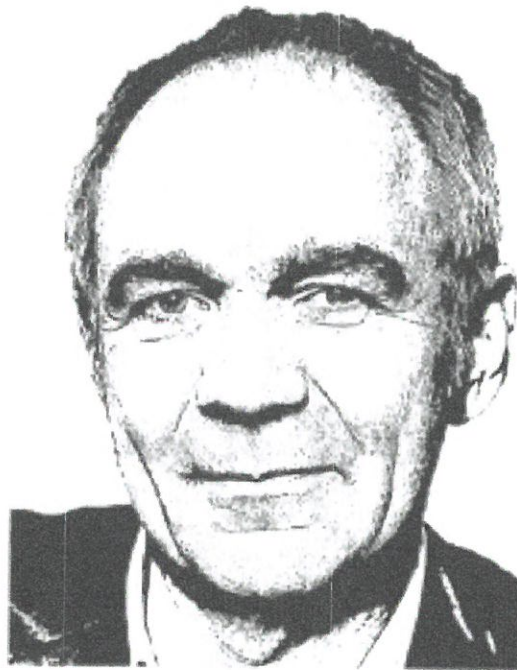
Beste Lösung Bestellerprinzip

Nur mit der Umsetzung des Bestellerprinzips für Immobilienkäufe können sich die deutschen Makler am Markt gegenüber ihren Kunden behaupten, meint Winfried Schwatlo, Professor für Immobilienwirtschaft mit Konfliktmanagement.

Transparenz erhöht Akzeptanz. Meine erste Forderung ist also: grundsätzliche Offenlegung, für wen der Makler aktiv wird. Derjenige soll ihn auch alleine bezahlen. Ringt der Makler darum, vom Verkäufer einen Auftrag zu erhalten, wird er in den Ballungsgebieten mit Kollegen im harten Wettbewerb stehen und im Zweifel seine hohe Provision (wie in Berlin mit über 7%) nicht ganz durchsetzen können. Könnte er für die gleiche Immobilie die Courtage auf den Käufer abwälzen, würde er den Interessenten vor die Alternative stellen, die Provision zu zahlen oder die Wohnung an den Nächsten gehen zu sehen.

Die transparente Parteilichkeit wird das Image der belasteten Berufsgruppe mittelfristig stark verbessern. Und im Zweifel entlastet das tatsächlich die Kaufnebenkosten, statt dass das verfügbare Eigenkapital schon von den Kaufnebenkosten, wozu auch die Grunderwerbsteuer gehört, „aufgesaugt“ wird. Das Gleiche gilt für schwierige Immobilien: Muss der Makler sich mehr anstrengen, hat er gute Argumente für eine höhere Provision und sicher auch weniger Wettbewerb unter den Kollegen.

Dass das Bestellerprinzip die Kosten für die Käuferseite noch erhöhen würde, erinnert an die scheinheilige Diesel-Argumentation der Autokonzerne. Kontrapro-



Winfried Schwatlo. Urheber: Dr. Winfried Schwatlo

duktiv ist es auch, wenn im heutigen Marktumfeld von der Zwangslage der armen Verkäufer gesprochen wird, denen einkommensstarke Haushalte als Käufer ohne die Makler schutzlos gegenüberstehen. Mit solchen Positionen schaden sich IVD und RDM. Gerade die berechnete Maklerangst, von digitalen Alternativmethoden vom Markt gefegt zu werden, verlangt nachhaltiges Handeln, statt sich an einem nicht mehr zeitgemäßen Geschäftsmodell festzuklammern.

Der IVD spricht noch immer von funktionierenden Märkten. Bei allem Verständnis für das Vertreten eigener Interessen sind solche Aussagen kein kluger Lobbyismus. Es würde in der aktuellen überhitzten Marktsituation den Verbänden gut zu Gesicht stehen, die Mitglieder zu motivieren, sich für mehr Dienstleistungen zu öffnen. Erfolgreich setzt dies bisher kaum einer um. Das ist eine gefährliche Trägheit. Statt Angst vor einer Bereinigung des Berufsstands zu haben, muss eher die verzweifelte Wut der Wohnungssuchenden gefürchtet werden, die oft mehr Maklerprovision als Grunderwerbsteuer und Nebenkosten zahlen sollen. Das ist gesellschaftlich nicht gesund und führt zu Szenarien wie derzeit die Verstaatlichungswünsche von Bürgern und Abgeordneten bis hin zur ums Überleben kämpfenden SPD.