

Alles was (noch nicht) recht ist

Der Sachkundenachweis steht vor der Tür, und einige Stimmen rufen nach einer Ausweitung des Bestellerprinzips.

VON BIANCA DIEHL

Wer jemanden mit einer so wichtigen Entscheidung wie der Vermietung oder dem Verkauf seiner Immobilie beauftragt, möchte sicher sein, dass dieser Vermittler ein Experte auf seinem Gebiet ist. Bisher musste man sich hier auf den guten Ruf des Maklers verlassen. Geht es nach der Bundesregierung, so gibt es bald eine handfestere Grundlage für diese Entscheidung: den Sachkundenachweis für Immobilienmakler. Das geplante Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung betrifft alle Immobilienmakler mit einer Gewerbeerlaubnis nach Paragraf 34c Gewerbeordnung sowie WEG-Verwalter. Nach aktuellem Stand des Gesetzesvorschlags wird es für Makler drei Möglichkeiten geben, das eigene Wissen nachzuweisen: eine anerkannte Berufsqualifikation (Liste der anerkannten Qualifikationen steht noch nicht fest), Tätigkeit im Markt über mindestens sechs Jahre („alte-Hasen-Regelung“) sowie die neue Sachkundeprüfung.

Ab wann genau die Makler ihr Wissen beweisen müssen, steht noch nicht fest. Am 31. August 2016 hatte die Bundesregierung den Gesetzentwurf beschlossen. Der Bundesrat hat im Oktober Nachbesserungen eingebracht. Diese müssen nun in den Ausschüssen besprochen werden. Anschließend stimmt der Bundestag über den Entwurf ab. Danach geht es wieder zurück zum Bundesrat, zur Gegenzeichnung an das zuständige Ministerium und zur Unterzeichnung zum Bundespräsident. Das Gesetz soll am Tag nach der Verkündung in Kraft treten. Über den genauen Zeitplan kann der Bundestag aber derzeit noch nichts sagen.

Welche Auswirkungen das Bestellerprinzip für sie hat, spüren Immobilienvermittler dagegen bereits seit dem 1. Juni 2015. Seither muss derjenige die Provision eines Maklers bezahlen, der ihn auch beauftragt hat. Die Regelung gilt nur bei der Vermittlung von Mietwohnraum. Aber das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) plädiert aktuell dafür, auch für Käufe das Bestellerprinzip einzuführen, um die in Deutschland vergleichsweise hohen Erwerbsnebenkosten zu senken. ■

INTERVIEW

Ralf Michels, Geschäftsführer der AS Hausverwaltung und Präsidiumsmitglied im Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V.

Die AS Hausverwaltung & Projektentwicklung ist seit 1989 am Markt aktiv. Bei Vermietung und Verkauf arbeitete AS zuvor mit externen Maklern zusammen. Doch seit der Einführung des Bestellerprinzips können die Aufträge direkt über die eigene Verwaltung bearbeitet werden. Derzeit wickelt AS pro Monat etwa drei Vermietungen und vier Verkäufe ab.



FOTO: AS HAUSVERWALTUNG

Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer McMakler GmbH



FOTO: MCMAKER/JONAS FRIEDRICH

McMakler wurde im Juni 2015 gegründet. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen in Deutschland 100 Verkäufe und 1.000 Vermietungen mit einem Gesamtvolumen von rund 20 Millionen Euro begleitet. Im Verkauf setzt McMakler auf kostenlose Leistungen für Immobilienverkäufer, in der Vermietung auf Pauschalpreise ab 498 Euro. Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Mitarbeiter und ist in über 50 Städten in Deutschland aktiv.

Fabian Mellin, Gründer Moovin

Moovin ist als digitale Plattform zur Wohnungsvermittlung seit Frühjahr 2015 am Markt. Seitdem hat das Team über 750 Objekte vermarktet – davon 550 Neuvermietungen und 200 Verkäufe. Die Kunden entscheiden mithilfe eines Baukastensystems selbst, ob sie neben den Anzeigen auf den Immobilienportalen inklusive digitalem Bewerbermanagement noch weitere Services hinzubuchen wollen.



FOTO: MOOVIN

Qualitätssicherung oder überflüssige Regelungen?

immobilienmanager diskutiert die aktuellen Veränderungen des Maklerberufs mit drei Vertretern der Branche, die den Markt noch mit frischen Augen betrachten: Fabian Mellin, Gründer Moovin, Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer McMakler, und Ralf Michels, Geschäftsführer der AS Hausverwaltung und Präsidiumsmitglied im Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V.

m *Wie stehen Sie zum Sachkundenachweis für Immobilienmakler?*

RALF MICHELS: Jeder Berufsgruppe tut ein Sachkundenachweis gut. Gerade die Immobilienmakler gehen mit so hohen Werten um, die für die Verbraucher die Existenz bedeuten können. Von daher ist ein Sachkundenachweis mehr als erforderlich.

HANNO HEINTZENBERG: Die Einführung eines Sachkundenachweises für Makler ist sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung zu mehr Transparenz in der Branche. Eine obligatorische Prüfung der beruflichen Kompetenz sollte mittelfristig auch zur Qualitätssicherung führen, ist also für Kunden sowie für uns als Anbieter nur zu begrüßen.

m *Würde dies auch dem Image des Maklers nützen?*

FABIAN MELLIN: Ich glaube, dass man den Maklerberuf auch ohne den Nachweis erfolgreich und seriös ausüben kann. Während des Studiums habe ich selbst als Makler gearbeitet, wobei ich zu diesem Zeitpunkt keinen Sachkundenachweis hätte erbringen können. Auch ohne diese spezielle Ausbildung konnte ich die Kunden damals erfolgreich betreuen. Dennoch können berufliche Standards dafür sorgen, dass weniger Kunden schlechte Erfahrung mit diesem Berufsstand machen und das Image des Maklers langfristig besser wird.

m *Bieten Sie weitere Dienstleistungen an, um von Vermittlungsprovisionen unabhängiger zu werden?*

HANNO HEINTZENBERG: Unser Kerngeschäft ist der Verkauf sowie die Vermietung von Immobilien. Der Markt bietet für uns noch ein enormes Wachstumspotenzial, unser Fokus bleibt also auf unserem Kerngeschäft.

FABIAN MELLIN: Ja. Wir bieten beispielsweise eine Online-Energieausweisberatung. Außerdem bieten wir einen Mietvertrag an, der online individualisiert wird und dem Vermieter sofort als PDF-Download zur Verfügung steht. Im Frühjahr

dieses Jahres launchen wir einen Klingelschild-Shop als Bestellsystem für Hausverwalter.

RALF MICHELS: Unser Geschäft als Verwaltung ist durch das Bestellerprinzip erst angewachsen.

m *Im internationalen Vergleich sind Erwerbsnebenkosten für Immobilien in Deutschland sehr hoch. Ist das ein Grund, warum nicht mehr Deutsche zu Eigenheimbesitzern werden?*

RALF MICHELS: Dies trifft definitiv zu, allein eine Grundwerbsteuer in Höhe von 6,5 Prozent des Kaufpreises ist eine absolute Abschreckung. Die Bundesregierung sollte für die Eigenheimnutzer eine Ermäßigung oder bis zu einem bestimmten Kaufpreis eine Aufhebung erlassen. Aufgrund der Rentenhöhenproblematik ist es mehr als sinnvoll, dass die Menschen im Alter in der bezahlten selbstgenutzten Immobilie wohnen.

FABIAN MELLIN: Ich denke, dass neben den hohen Erwerbsnebenkosten auch hohe Grundstückspreise und Baukosten dazu führen, dass in Deutschland lieber gemietet wird.

m *Wäre das Bestellerprinzip hier eine Lösung?*

FABIAN MELLIN: Auf jeden Fall. Das Entfallen der Käuferprovision oder das Aufteilen der Provision zwischen beiden Parteien, wie bereits vielerorts üblich, würde sich positiv auf den Markt auswirken. Wie auf dem Mietmarkt würde das Bestellerprinzip zu mehr Wettbewerb zwischen den Anbietern sowie marktgerechten Preisen führen.

RALF MICHELS: Ich würde die Courtage zwischen Käufer und Verkäufer aufteilen, weil er für beide Vertragsparteien tätig ist und nicht eine Seite bevorzugt behandeln darf und sollte.

HANNO HEINTZENBERG: Das Bestellerprinzip im Verkauf einzuführen, würde unserer Meinung nach keine positiven Auswirkungen auf die Wohneigentumsquote haben.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE BIANCA DIEHL.