

Aus: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21. Juli 2017
mit freundlicher Genehmigung der Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.
Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv.

Autor: Michael Psotta

Vier Fragen an: Jens Lütjen vom Deutschen Anlage-Immobilien Verbund (DAVE)

„Die Maklergebühren sind angemessen“

Über den Ruf von Wohnungsvermittlern, das Bestellerprinzip beim Kauf und den Zyklus

Maklergebühren spielen bei den Nebenkosten eines Wohnungskaufs neben der Grunderwerbsteuer die Hauptrolle. Sind die durchschnittlich bis zu 7 Prozent für Makler gerechtfertigt, oder spielt da der Mangel an Wettbewerb eine Rolle?

Bei der privaten Vermittlung von Kaufobjekten sind bundeslandabhängig Größenordnungen von 4 bis 6 Prozent üblich. Die Honorare schließen oft monatelange Tätigkeiten ein, wie die umfassende Objektaufbereitung, Unterlagenrecherchen sowie Standort-, Wert- und gutachterliche Analysen. Zudem ist neben der Vertragsaufbereitung die Beschaffung sämtlicher bankspezifischer Unterlagen Teil der Dienstleistung. Daher sind Honorare, die übrigens nur bei erfolgreicher Vermittlung entrichtet werden, angemessen – insbesondere vor dem Hintergrund der deutlichen Professionalisierung von vielen Marktteilnehmern durch die Integration von Fachkräften wie Immobilienkaufleuten, -ökonomen, Bauingenieuren oder zertifizierten Gutachtern.

Sollte das Bestellerprinzip auch beim Kauf eingeführt werden?

Die eigentliche Frage ist doch: Wer muss vor wem geschützt werden? Beim Bestellerprinzip für Mietwohnungen standen Überlegungen des Verbraucherschutzes im Vordergrund. Der Mieter mit schwacher Verhandlungsposition soll vor dem „übermächtigen“ Vermieter ge-

schützt werden. Diese Sichtweise ist schon bei Mietwohnungen fraglich. Bei Kaufimmobilien wird es noch deutlicher: Wer ist der schützenswerte Verbraucher? Dieser sitzt genauso auf Verkäuferseite (die ihr Einfamilienhaus verkaufende Rentnerin) wie auf Käuferseite (die jünge, berufstätige Familie). Es gibt keinen überzeugenden Grund, in den funktionierenden Markt einzugreifen, zumal – anders als die Grunderwerbsteuer – die Maklerprovisionen in den letzten Jahrzehnten prozentual nicht gestiegen sind.

Halten Sie die Beobachtung für richtig, dass die Einführung des Bestellerprinzips auf dem Mietwohnungsmarkt nicht nur sinnvoll war, sondern auch den Ruf der Makler verbessert hat?

Durch das Bestellerprinzip bei Mietwohnungen wurde kleineren und Kleinstbetrieben häufig die wirtschaftliche Basis entzogen. Ob sich der Ruf dadurch verbessert hat, lässt sich schwer beurteilen. Größere, leistungsstarke Betriebe können ihre Dienstleistung weiterhin sicherstellen. Gerade im Bereich der Wohnungsvermietung sind Kenntnisse zum Miet- und Privatrecht vonnöten, um eine adäquate Beratung sicherzustellen. Viele Eigentümer verpflichten zudem ihren Immobilienberater zu einer nachhaltigen Mieterauswahl, so dass viele Termine und Beratungsgespräche notwendig sind. Von daher gilt es, mit dem Vorurteil, es handle sich um ein „schnelles Geschäft“, aufzuräumen.

Experten warnen immer wieder vor der Gefahr einer Immobilienblase. Besonders in den deutschen Ballungsräumen sind die Immobilienpreise weiter teilweise stark gestiegen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Getrieben durch die günstigen Zinsen, hat sich linear auch die Kaufpreisbereitschaft der Käufer nach oben verändert. Die Ausweitung der Geldmenge und die gesunkenen Zinsen haben die Entwicklung beschleunigt. Man sollte jedoch nicht vergessen, dass sich nach der Jahrtausendwende über einen längeren Zeitraum die Preise auch in Ballungszentren stabil und teilweise rückläufig verhalten haben. Aktuell sehen wir, bezogen auf demographisch stabile und prosperierende Standorte, keine Immobilienblase, aber das Hoch im Zyklus ist sicherlich fast erreicht. Eine besondere Aufmerksamkeit bei der Preisfindung ist in ländlichen und demographisch sich unterdurchschnittlich entwickelnden Regionen wichtig. Das galt aber auch in der Vergangenheit. Metropolen werden nach unserer Überzeugung weiterhin die Gewinner der Wanderungsbewegungen und stabilen Wertentwicklung sein. Gleiches kann aber auch für Gemeinden gelten, die infrastrukturell sehr gut im Umland angebunden sind, eine attraktive Lage in einer Metropolregion aufweisen und durch ein noch attraktiveres Preisniveau punkten können.

Die Fragen stellte Michael Psotta.