

Makler: Mehr als ein Wohnungsvermittler

Dienstleistungen.

Der Maklerberuf hat sich gewandelt. Eine bessere Ausbildung und umfassende Beratung sieht die Branche heute als ihre Assets. Konkurrenz entsteht im Internet.

VON WOLFGANG POZSOGAR

Am Donnerstag wurden bei der Qualitätsmaklergala 2015 in der Kattus-Sektellerei die besten Makler Österreichs geehrt. Doris Deutsch von **Remax**, Maria Schantl von Schantl ITH sowie Irene und Rudi Dräxler von Dräxler Immobilien erhielten die Auszeichnungen. Ausgewählt hatten die Preisträger über zehntausend Immobiliensuchende des Internetportals **FindMyHome.at**. Bernd Gabel-Hlawa, Geschäftsführer dieses Online-Anbieters, will mit dieser Aktivität bewusst machen, dass der Makler von heute mit dem Bild des Wohnungsvermittlers von gestern kaum mehr etwas gemeinsam hat: „Es gibt eine grundlegende Verschiebung auf dem Maklermarkt, in Zukunft werden nur noch jene überleben, die Service und Qualität auf hohem Niveau bieten.“

Befähigungsprüfung Pflicht

Diese Einschätzung teilt heute die Mehrheit in der Branche: „Einen Makler, der ohne gute Ausbildung agiert, wird es bald nicht mehr geben“, sagt etwa Georg Spiegelfeld, Inhaber des gleichnamigen Maklerbüros und Präsident des **Immobilienringes, eines** Maklernetzwerks mit über 60 Kanzleien. Den Wandel untermauert Spiegelfeld unter anderem mit dem Vormarsch akademisch ausgebildeter Makler: „Drei Fachhochschulen und zwei Universitäten bieten heute akademische Ausbildungen zum Immobilienexperten an. In welcher Branche gibt es das noch?“

Auch die Ständesvertretung bemüht sich um entsprechende Qualifikation, erzählt Georg Edlauer, Obmann des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuer



Ein Makler muss sowohl die Interessen des Käufers als auch des Verkäufers vertreten.

[rtdo/fozolia.com]

händer in der Wirtschaftskammer: „Jeder Makler muss eine Befähigungsprüfung ablegen, die ungefähr so schwer wie eine Meisterprüfung ist, Mitarbeiter sollten über eine Zertifizierungsprüfung verfügen.“ Ein Ausweis, die Immobilien-card, signalisiert dem Kunden, dass sein Gegenüber die entsprechende Ausbildung absolviert hat.

Viel Aufwand, um einem Dutzend gemeinsam erscheinender Wohnungssuchenden die Tür aufzusperren und den Ersten, der „Ich nehme sie“ ruft, einen Vorvertrag unterschreiben zu lassen? Von solchen Szenarien hören Makler nicht gern, denn der auf die schnelle Unterschrift bedachte Wohnungsvermittler ist in ihren Augen ein Zerrbild des Berufsstandes, das mit der Wirklichkeit wenig zu tun hat. Das Hauptgeschäft der seriösen Makler spiele sich heute in anderen Segmenten ab, sagen sie.

Bei Büros- und Gewerbeimmobilien etwa vermitteln sie Millionenwerte und beraten oft schon in der Entwicklungsphase. Selbst im Wohnungssegment geht es meist um höhere Werte, so die Erfahrung

von Bernd Gabel-Hlawa. Auf seiner Plattform liege der Durchschnittswert der gesuchten Eigentumsimmobilien zwischen 550.000 und 750.000 Euro, sagt er: „In diesem Segment brauchen sowohl der Verkäufer als auch der Käufer einen qualifizierten Berater, der bei der Preisgestaltung hilft, sich von der individuellen Besichtigung bis zum Kaufvertrag um alles kümmert.“

Interessen zusammenbringen

Dass Makler für den Anbieter und den Mieter beziehungsweise den Käufer zugleich tätig sind, sorgt bei Letzteren allerdings oft für Unsicherheit. Sie meinen, der Makler – für den sie die Provision bezahlen – agiere als eine Art besserer Verkäufer und vertrete nur die Belange des Anbieters.

Die Immobilienvermittler sehen das anders: „Es ist Aufgabe eines Makers, die Interessen des Käufers und des Verkäufers zu vertreten. Er hat nach beiden Seiten Aufklärungspflicht; zwei Interessen zusammenzubringen ist das ureigenste Ziel eines Maklers“, argumentiert Edlauer. Wobei er zugibt,

dass es in der Praxis manchmal anders abläuft: „Aber das ist nicht im Sinn unseres Berufsstandes.“

Georg Spiegelfeld möchte nach amerikanischem Vorbild den Makler noch wesentlich stärker als Partner des Mieters beziehungsweise Käufers profilieren: „Unsere Kunden zahlen für unsere Leistung – wenn sie zufrieden sind, werden sie den Makler weiter empfehlen.“ Über den Immobilienring forciert er das Multi-Listing-Service, bei dem alle Mitgliedskanzleien ihre Angebote auf einer gemeinsamen Internetplattform präsentieren. Das bringe größere Auswahl und

INFO

Der Makler ist verpflichtet, sowohl Anbieter als auch Mieter oder Käufer über alle Umstände und Besonderheiten des Geschäftes zu informieren. Das betrifft auch alle Details des Vertrags und des Objektes. Ein guter Makler wird aber auch über die Infrastruktur in der Umgebung informieren. **Er haftet** für seine Aussagen, etwa wenn es aufgrund falscher Informationen zu Schäden oder Nachteilen eines der Beteiligten kommt.

schnellere Verwertung. Zugleich möchte er die Tätigkeiten der Makler transparenter machen: „Wenn ich den Kunden meine Leistung bewusst mache, dann erkennt er, wie viel Zeit ich für ihn aufgewendet habe und was er sich erspart hat“, glaubt Spiegelfeld.

Manchmal geht's auch ohne

Dass Leistungen des Maklers heute geschätzt und damit letztlich honoriert werden, meint auch Gabel-Hlawa: „Die Menschen haben immer weniger Zeit und greifen deshalb gern zu Dienstleistungen, die ihnen Arbeit abnehmen, wie eben ein guter Makler.“

Im Billigsegment sieht das allerdings anders aus, meint er. Hier werde das Angebot in Zukunft großteils über das Internet laufen und der Makler an Bedeutung verlieren. In Deutschland etwa können Mieter auf der Plattform nachmieter.de mit Einverständnis des Hausbesitzers bereits selbst ihren Nachfolger suchen. Die großen Makler würde der Wegfall dieses

Der einzig richtige Ort
für Ihr Gewerbe.



amb
www.amb-immo.at

Geschäftes nicht schmerzen. Gehe man das Geschäft seriös an, deckten die Provisionen – zwei Monatsmieten – kaum den Aufwand. Leidtragende könnten die Mieter sein, die dann keine Beratung mehr bekommen, meint Branchenvertreter Edlauer.