

# Der Makler, das ungeliebte Wesen

Auch deutsche Wohnungsmakler sollen künftig – wie in Europa längst üblich – vom Vermieter bezahlt werden. Wird das ihr miserables Image aufpolieren? Ein Blick auf unsere Nachbarn lässt daran zweifeln.

F.A.Z. FRANKFURT, 6. Februar. Noch im März will die neue Bundesregierung eine deutsche Besonderheit abschaffen: Vorgelegt werden soll ein Gesetzesentwurf, nach dem bei der Vermietung künftig der „Besteller“ den Makler bezahlt, also grundsätzlich der Vermieter. Bisher gilt vor allem in den gefragten Ballungsräumen und Universitätsstädten, dass grundsätzlich Mieter und Käufer den Makler bezahlen, auch wenn der vorher vom Anbieter der Wohnung beauftragt wurde. Die übliche Provision beträgt zwei Monatsmieten plus Mehrwertsteuer – ein wesentlicher Grund, warum Makler in Deutschland ein miserables Image haben.

In den europäischen Nachbarländern gilt das Bestellerprinzip grundsätzlich schon – Anlass für einen Blick nach Großbritannien, Frankreich, Polen, Norwegen, Polen und die Schweiz: Genießen Makler dort einen besseren Ruf?

In Großbritannien genießt der Beruf ein ziemlich bescheidenes Ansehen. Eine Umfrage ergab vergangenes Jahr, dass sieben von zehn Briten nicht glauben, was Immobilienmakler ihnen erzählen. Noch schlechter schnitten nur Banker, Journalisten und Politiker ab. Viele Bürger betrachten die Vertreter der Zunft als ein notwendiges Übel. Doch die Maklerbüros sind im Straßenbild britischer Städte allgegenwärtig. Das Kaufen und Verkaufen von Häusern und Wohnungen ist in Großbritannien in den vergangenen Jahrzehnten zur nationalen Obsession geworden, und die Makler sind die Nutznießer davon. Die Spielregeln im großen Geschacher auf dem Immobilienmarkt sind allerdings anders als in Deutschland: Die Maklergebühr bezahlt der Vermieter oder im

Falle eines Verkaufs der bisherige Eigentümer. Bei Vermietungen sind Gebühren von 7 bis 12 Prozent einer Jahresmiete üblich. Beim Verkauf werden zwischen 0,8 und 3,5 Prozent des Hauswerts fällig.

In Frankreich schätzen nur wenige den Beruf der Immobilienmakler. Viele werfen ihnen überhöhte Honorare bei geringer Leistung vor. Die Sozialisten haben die Mieter jetzt aber in einem neuen Gesetz von den hohen Vermittlungskosten entlastet, gleichzeitig ziehen sie die Vermieter stärker heran und deckeln die Maklerkommissionen – auf bis zu 50 Prozent des alten Niveaus. Eine ganze Monatsmiete war für die Makler bisher üblich (in Paris im Schnitt 30 Euro je Quadratmeter). Hinzu kamen andere Gebühren, etwa für das Ausstellen eines Mietvertrages oder eines Übernahmeprotokolls, die sich Mieter und Vermieter künftig teilen sollen. Für die Makler wird das Vermitteln von Mietimmobilien immer unattraktiver.

Das Hauptgeschäft machen die Makler indes auf dem weniger regulierten Eigentumsmarkt. Offiziell bezahlen die Verkäufer die Gebühren, die höher liegen als in den Nachbarländern: Mehr als 5 Prozent des Kaufpreises sind üblich; gelegentlich ist von bis zu 10 Prozent zu lesen. Doch die Verkäufer versuchen, diese Kosten immer auf den Kaufpreis aufzuschlagen. Makler stehen in Frankreich auch deshalb im schlechten Ruf, weil ihnen fehlende Qualifikation unterstellt wird. Ministerin Cécile Duflot hat den Maklern nun vorgeschrieben, sich permanent weiterzubilden. Ansonsten verlieren sie ihre Lizenz. Andere Regelverstöße sollen ebenfalls härter bestraft werden.



Schöne Häuser, schlechtes Image: Maklerbüro in London

Foto Getty

In Norwegen ist das Vergütungssystem für die Immobilienmakler bereits 1989 umgestellt worden. Bezahlt vorher – wie bis heute in Deutschland – die Käufer und Mieter den Makler, sind es seither die Verkäufer und Vermieter. Zu den Lieblingen der Nation hat die Gesetzesänderung die Makler zwischen Oslo und dem Nordkap nicht gemacht, an ihrem Arbeitseinsatz zumindest wird jedoch nur noch selten gezweifelt. Viele Norweger betrachten sie vielmehr als ein notwendiges Übel, das sie angesichts kräftig steigender Preise auf dem Wohnungsmarkt in den vergangenen Jahren aber ohne laute Klagen ertragen haben. Der Maklerverband selbst hat sich dafür eingesetzt, dass ein dreijähriges Hochschulstudium zur Voraussetzung für die Berufsausübung gemacht wurde, um den unterschweligen Vorwurf zu entkräften, in der Branche werde ohne Qualifikation viel Geld verdient.

In Polen werden die Kosten für den Makler eigentlich unter den beteiligten

Parteien geteilt. Allerdings verschieben sich die Gewichte seit einiger Zeit zugunsten der Mieter und Käufer, auch wenn es keine gesetzliche Verankerung des Bestellerprinzips gibt. Aber weil das Angebot am polnischen Immobilienmarkt mit Ausnahme einiger begehrter Innenstadtlagen groß genug ist und es keinen Mangel an Wohnraum gibt, müssen die Anbieter zunehmend auch die Maklerkosten tragen, wenn sie den Auftrag erteilen. Das mag dazu beitragen, dass Debatten über den Ruf der Makler in Polen derzeit nicht an der Tagesordnung sind.

Zahl der Makler: unbekannt. Voraussetzungen für die Berufsausübung: keine. Dies umreißt die Lage der Immobilienwirtschaft in der Schweiz. Nur eine Minderheit der Makler ist organisiert, obwohl deren Zahl im Zuge des Immobilienbooms nach der Einschätzung von Fachleuten kräftig gewachsen ist. Viele vermitteln Häuser und Wohnungen auch als Nebentätigkeit. „Unser Ansehen in der Be-

völkerung ist wahrscheinlich nicht sehr hoch“, schätzt Patrick Rieffel, Vizepräsident der Schweizerischen Maklerkammer in Zürich. Die Interessenorganisation verlangt von ihren Mitgliedern unter anderem eine Ausbildung zum Eidgenössischen Immobilienrehänder oder -vermarkter und will damit das Ansehen ihres Berufsstandes verbessern. Immobilienmakler sind nach den Worten von Rieffel in der Schweiz kaum in der Vermietung, sondern weit überwiegend im Verkauf von Häusern und Wohnungen tätig. Traditionell beauftragt der Verkäufer den Makler und zahlt auch die Provision. In der Regel liegt sie bei drei Prozent des Verkaufspreises, allerdings können die Sätze von Kanton zu Kanton schwanken. Die Wohnungsnot in der Alpenrepublik hat allerdings dazu geführt, dass seit einiger Zeit Kaufinteressenten vermehrt Makler in die Suche nach ausgewählten Objekten einschalten und dafür im Erfolgsfall eine Provision bezahlen.