

„Nicht immer ist der ‚laute‘ Makler der, der in der Öffentlichkeit ‚viel Wind macht‘, der beste.“



Makler Olympiade

DER STREITBARE PROFESSOR ■ Woran erkennt man einen guten oder einen schlechten Makler? Die Frage ist mindestens so schwer zu beantworten wie die Frage, woran man einen guten oder schlechten Rechtsanwalt oder Steuerberater erkennt. Wenn man sich für einen entschieden und mit einem Makler zusammengearbeitet hat, dann kann man die Frage beantworten. Das Maklerhonorar könnte im guten Fall gut angelegt sein, im schlechten Fall auch nicht mehr ins Gewicht fallen.

Alle Jahre wieder gibt es das Makler-Ranking. Wer ist der Beste im Land? Nach den Boom-Jahren geht es jetzt eher darum, wer hat sich am besten berappelt. Die „Kam-, sah- und siegte-Zeit“ ist vorbei. Statt verteilen ist verkaufen angesagt. Die Schönwetterkapitäne, die großzügig über fremdes Geld verfügten, sind verschwunden. Da wurde gekauft, verkauft, gedealt. Die Opportunisten, die mit wenig oder gar keinem Eigenkapital unterwegs waren, „baten“ die Makler ihres Vertrauens darum,

großzügig Traumwerte zu testieren. Mit den Testaten wurden Banken das Fremdkapital aus der Tasche gezogen, um überhaupt erst flüssig zu werden.

Jetzt muss wieder hart gearbeitet werden. Verkaufsunterlagen müssen detailliert, mithin professioneller, erstellt werden. Das Ohr muss ständig am Kunden orientiert sein. Denn der wechselt seine Strategie im Laufe eines Jahres mehrfach. Wie sehen die Anlage- und Suchprofile aus, die dann mit dem Angebot abgeglichen werden müssen. Die Ansprechpart-

ner der Makler sind und müssen heute kritischer sein.

Das Ranking schafft Markttransparenz. Es entbindet den Betrachter aber nicht davon, sich offensiv mit den Darstellungen auseinander zu setzen. Handelt es sich um betreutes und oder vermitteltes Transaktionsvolumen? Passen die Honorare dazu? Welche Strukturen hat der gelistete Makler? Ist der aufgeführte Makler nur Makler oder ist er beispielsweise auch selbst Marktteilnehmer? Wie haben sich die Makler nach dem

Boom, in der Krise verhalten? Haben sie sich ihrer sozialen Verantwortung gestellt?

Das Makler-Ranking beantwortet die Frage, ob Sie sich für den richtigen oder den falschen Makler entschieden haben, nicht. Nicht immer ist der „laute“ Makler der, der in der Öffentlichkeit „viel Wind macht“, der beste. Der leise, der geräuschlose Makler, der versucht, die Interessen von Verkäufer und Käufer erfolgreich auszugleichen, der ist eigentlich der, den wir wollen. Aber wie dran kommen, wenn er sich versteckt?

Da kann man nur auf die Reputation eines Maklers zurückgreifen. Hat er sein Geschäft in der Vergangenheit so ordentlich betrieben, dass seriöse Marktteilnehmer in guten wie in schlechten Zeiten die Zusammenarbeit schätzen? Die Beratung muss „surround“ erfolgen: Einseitige Beratung entlarvt sich heute von selbst.

Keine Auskunft gibt das Makler-Ranking über die Fähigkeit zur Verantwortungsübernahme und der Lernbereitschaft und Lernfähigkeit. Schließlich darf man unterstellen, dass all diejenigen Makler, die in den Boomjahren die Nase

vorne hatten, diese deshalb vorne hatten, weil sie im Verbund mit opportunistischen Investoren und Banken jenseits nachhaltiger Immobilienwerte ihre Geschäfte gemacht haben. Jetzt stehen diese Tretminen in den Büchern der Banken. Keiner weiß, wann diese und mit welcher Wucht diese zur Detonation kommen. Es gibt begründete Hoffnung, dass niedrige Zinsen, Wirtschaftswachstum und von Inflationsängsten getriebene Flucht in Immobilie, die Detonation entschärfen.

Mit sinkendem Transaktionsvolumen haben fast alle Makler ihren Personalstamm drastisch verkleinert und sich damit auch gar keine Chance gegeben, Immobilienwissen und vor allem auch Krisenwissen anzusammeln.

Es liegt die Vermutung nahe, dass auch zukünftig, so wie sich Chancen bieten, Geschäft gemacht wird, ohne an das Morgen und Übermorgen zu denken. Geschäfte machen zu wollen, ist grundsätzlich nicht ehrenrührig. Aber wo wird die Grenze vom „Geschäfte machen“ zum „Kohle machen“ überschritten?

Das ist also nicht nur ein Thema für die Makler. Es geht um eine der großen Fragen unserer Zeit: In der Zeit der E-

Mails und des cc-Terrors ist Verantwortung nicht mehr oder nur schwer lokalisierbar.

Makler waren nur wichtige Helfershelfer? Am System haben viele mitgewirkt. So geht es auch die ganze Immobilienbranche an. Schafft es die Immobilienbranche nicht selbst, diesen Spannungsbogen aufzulösen, dann ist die Stunde der Gesetzgebung gekommen.

Den Blick zurück auf das Makler-Ranking gerichtet: Wer sind die Sieger dieser und der Olympiaden der Vorjahre? Sind es die, die auf dem Treppchen standen und stehen? Je nach Perspektive verschiebt sich das Ranking oder stellt sich sogar auf den Kopf. So heißt es schon in der Bibel: Die Ersten werden die Letzten sein und die Letzten werden die Ersten sein. **II**

Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden.

Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.
www.der-streitbare-professor.de