

„Wucher kommt recht selten vor“

Gerold Happ » Der Justiziar des Verbands Haus & Grund über Rechte und Pflichten von Maklern



Gerold Happ, Jurist bei Haus & Grund

EURO AM SONNTAG: Herr Happ, Makler gibt es wie Sand am Meer. Woran erkennt man, dass es sich um einen guten handelt?

GEROLD HAPP: Ein guter Makler kennt den Immobilienmarkt, auf dem er tätig ist, und auch seine Objekte, die er betreut. Er sollte sämtliche Fragen etwa zur Größe, der Hausgemeinschaft, zum Vorbesitzer oder Vermieter und auch zum Energieverbrauch und zu den Nebenkosten beantworten können.

Ganz gleich ob Mieter oder Käufer, die Provision des Maklers ist mitunter sehr üppig. Welche Sätze sind in Ordnung und wo fängt der Wucher an?

Bei Vermietungen ist es einfach. Hier darf der Makler vom Mieter höchstens zwei Monatskaltmieten zuzüglich Mehrwertsteuer, also 2,38 Monatskaltmieten kassieren.

Und was müssen Käufer zahlen?

Hier gibt es im Gesetz keine konkreten Sätze, sondern die Höhe der Provision richtet sich nach den Gepflogenheiten des Marktes. In Berlin sind sieben Prozent des Kaufpreises nicht ungewöhnlich, in München verlangen die meisten Makler 3,57 Prozent oder drei Prozent plus Mehrwertsteuer. Verlangt ein Makler deutlich mehr als das Doppelte der ortsüblichen Provision, kann man von Wucher sprechen. Aber das kommt recht selten vor.

Wie steht es um Reservierungsgebühren, die Interessenten zahlen müssen, um noch im Rennen zu bleiben?

Die sind – obwohl Maklerverbände sie ablehnen – beim Kauf legal. Es sollte sich aber dabei um eine separate Vereinbarung handeln, und die Höhe ist frei verhandelbar. Die Reservierungsgebühr sollte dann aber von der Provision abgezogen werden, und wenn kein Kaufvertrag geschlossen wird, muss der Makler sie auch wieder zurückzahlen. Verlangt ein Makler bei einer Mietwohnung eine Reservierungsgebühr, ist das unzulässig.

Müssen Makler immer eine Provision bekommen?

Im Allgemeinen heißt es, dass die Provision fällig wird, sobald der Makler kausal dafür verantwortlich ist, dass der Miet- oder Kaufvertrag zustande kommt. Aber nehmen wir an, Sie wollen eine Wohnung über einen Makler verkaufen. Ein Bekannter von Ihnen erfährt das, spricht Sie direkt an und Sie werden sich untereinander einig. Dann geht der Makler leer aus. Übrigens: Die Provision ist fällig, sobald der Vertrag geschlossen ist – auch wenn der Vertrag nur wenige Tage oder Stunden Bestand hat.



Immobilienmakler » Wenig tun und viel kassieren. Ein Klischee? Euro am Sonntag hat den vermeintlichen Gewinnern des Immobilienbooms auf die Finger geschaut

Besser als ihr Ruf

VON MARKUS HINTERBERGER

Besichtigung nur gegen Bares. Mit dieser Meldung über einen gierigen Immobilienmakler machte die Münchner „Abendzeitung“ kürzlich Furore. Ob es sich um einen Einzelfall oder nur um die Spitze des Eisbergs handelt, ist offen (siehe Interview links). Fakt ist: Deutschland steckt im Immobilienfieber. Kein Monat vergeht, in dem Marktbeobachter nicht von weiteren Preissprüngen in Metropolen und einigen anderen Großstädten berichten. Für Makler sind das die Zeiten des großen Geldes. Denn nur selten wechselt Wohneigentum seinen Besitzer, ohne dass dabei ein Makler seine Provision kassiert.

Grund genug für Euro am Sonntag, diese Branche nun zu testen. Gemeinsam mit dem Deutschen Kundeninstitut (DKI) haben wir 83 Makler, davon fünf überregional tätige Unternehmen, in zwölf deutschen Großstädten geprüft. Bewertet wurden neben dem Angebot, also der Zahl der Objekte, die Expertise und der Kundenservice. Ausgewählt wurden neben den fünf größten

überregionalen Anbietern die bekanntesten Makler einer Stadt. Zu umfassenden Internetrecherchen kamen Telefongespräche und über 200 Besichtigungstermine vor Ort. Die anonymen Testkäufer hatten zwei Legenden: Sie suchten ein Einfamilienhaus in Zentrumsnähe zur Eigennutzung oder eine zentral gelegene Wohnung zum Vermieten.

Bemerkenswert: Vielen Maklern geht es nicht besser als den meisten Suchenden. Sie finden kaum Immobilien. So bekamen unsere Tester, die ein Renditeobjekt suchten, nur von drei der fünf überregional agierenden Anbieter Exposés zu passenden Objekten. Die Eigennutzer gingen leer aus. Bei den regional tätigen Maklern erhielten die künftigen Vermieter von den 78 Anbietern nur zehn, die Selbstnutzer 14 Offerten.

Zwei Gesichter

Ähnlich enttäuschend verliefen die Anfragen zu Immobilien aus dem Angebot der Makler. Nur 32 der 83 Getesteten antworteten auf alle Fragen. „Bei vielen Anbietern hatten unsere Testkunden den Eindruck, die Makler bei Wichtigerem zu stören“, sagt DKI-Chef Jörn Hüsgen.

Beinahe das komplette Gegenteil erlebten die Tester vor Ort. Bei fast allen Terminen erwiesen sich die Makler als kompetent, seriös und freundlich. Bei der überregional vertretenen Beratergesellschaft Aengevelt gab es Probleme bei den Terminen: Die Tester wurden versetzt oder mussten von Dritten erfahren, dass die Wohnung, für die sie sich interessierten, bereits verkauft sei. Gerade letzterer Punkt passt zu den Ergebnissen der Analyse der Internetauftritte der Makler. Auf vielen Websites gab es Objekte, die schon längst verkauft waren.

Das Ergebnis ist durchwachsen. Doch es gibt auch Makler, bei denen Angebot und Leistung stimmen. Wie Engel & Völkers, von Poll oder der Münchner Anbieter Aigner, dessen Mitarbeiter sich so gut um die potenziellen Kunden kümmerten, dass sie Sonderpunkte sammeln konnten. Die Frage, ob regional oder bundesweit aktive Makler besser sind, lässt sich kaum beantworten. In keiner Stadt gibt es nur gute oder besonders schlechte Makler. In Dresden, Freiburg, Hamburg und München ist das Qualitätsniveau der Getesteten aber besonders hoch.



GESAMTWERTUNG		
Unternehmen	Punktzahl	Note
Engel & Völkers	98,8	1
von Poll Immobilien	97,7	1
Planet Home	79,9	2
Dahler & Company	58,3	3
Aengevelt Immobilien	51,5	3

ANGEBOT		
Unternehmen	Punktzahl	Note
von Poll Immobilien	34,3	1
Engel & Völkers	32,5	1
Planet Home	29,7	1
Aengevelt Immobilien	15,2	4
Dahler & Company	10,9	5

EXPERTISE		
Unternehmen	Punktzahl	Note
von Poll Immobilien	41,8	1
Engel & Völkers	38,0	1
Planet Home	27,3	1
Dahler & Company	21,8	2
Aengevelt Immobilien	14,7	4

KUNDENSERVICE		
Unternehmen	Punktzahl	Note
Engel & Völkers	28,3	1
Dahler & Company	25,5	2
Planet Home	23,0	2
Aengevelt Immobilien	21,6	2
von Poll Immobilien	21,6	2

Notenskala: Ab 80 Punkten: Note 1; ab 64 Punkten: Note 2; ab 51,2 Punkten: Note 3; ab 41 Punkten: Note 4; ab 32,8 Punkten: Note 5; Quelle: Deutsches Kundeninstitut, Düsseldorf