



Immobilienwetter Berlin-Brandenburg

2. Ausgabe 2017



**Prozesssichtbarkeit –
Für welche Leistung wird
der Makler wirklich bezahlt?**

Der Bundestagswahlkampf hat es gezeigt: Wohnen, Mieten und Eigentum sind zentrale und wichtige Themen für die Gesellschaft. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich, dass „gute“ Wohnungspolitik völlig unterschiedlich gesehen wird. Auf der einen Seite kann Wohneigentum einen wichtigen Beitrag zur privaten Altersvorsorge liefern, auf der anderen Seite werden durch die Androhung einer verschärften Regulierung durch die „Mietpreisbremse“ Investoren abgeschreckt, die das dringend benötigte Wohnraumangebot bereitstellen sollen. Manche haben erkannt, dass Wohneigentumspolitik ein zentraler Umverteilungs- und Wohlstandsfaktor ist, wiederum andere machen sich Gedanken, wie eine Begrenzung der Kaufnebenkosten erfolgen kann.

Die Kaufnebenkosten bestehen in der Regel aus den drei Bausteinen für die Grunderwerbsteuer, notarielle Gebühren und das Maklerhonorar, die in Summe bis zu 13% des Kaufpreises ausmachen können, aber in Teilen sehr unterschiedlich ausgestaltet sind. Während für den Notar und die Eintragungen im Grundbuch durch Auflassungsvormerkung, Grundschuldbestellung und

Eigentümerwechsel mit durchschnittlich 1,5% der Kaufsumme zu rechnen ist, unterscheidet sich die Grunderwerbsteuer als Ländersteuer ganz erheblich. Denn während sie in Bayern nur 3,5% ausmacht, beträgt sie in Thüringen mit 6,5% fast das Doppelte. Nicht nur über diese regionale Ungleichbehandlung wird in der Praxis sehr rege diskutiert. Noch stärker scheiden sich wohl die Geister, wenn ein vermietender mit einem selbstnutzenden Käufer verglichen wird. Hier unterscheiden sich die Möglichkeiten durch Abschreibung ganz erheblich, so dass der Vorschlag eines Freibetrags oder gar einer Aussetzung beim ersten selbstnutzenden Immobilienerwerb nicht überraschend erscheint.

In der Wahlkampfdebatte wurde aber auch über eine Regulierung des Maklerhonorars nachgedacht, welches den verbleibenden Baustein zu den rund 13% ausmacht. Obgleich die Kritik sich meistens gegen den Eingriff in die Vertragsfreiheit richtet, gibt es weitere stichhaltige Argumente, die vor allem damit zu tun haben, dass die Maklerleistung in der Regel mehr darstellt, als für den Kunden direkt sichtbar ist.



Intransparenz und Fehldeutungen als Ursache der Problematik

Nicht alle Bestandteile der Maklerleistung sind direkt für seinen Kunden sichtbar, was sich zu einem Teil aus der Natur von Prozessabläufen bei Dienstleistungen ergibt und zum anderen mit der Vielschichtigkeit von Immobilienmärkten zusammenhängt.

Der zweitgenannte Punkt lässt sich ansatzweise auf den gängigen Portalen nachvollziehen. So zeigen sich Muster, die mit den regionalen Märkten zu tun haben. Während in Berlin, Brandenburg oder Hamburg die gesamte Provision meist vom Käufer bezahlt wird, herrscht in Bayern und Baden-Württemberg eine Provisonsteilung vor. In anderen Bundesländern wie Mecklenburg-Vorpommern ist die Verteilung nicht eindeutig, sondern zeigt alle drei theoretischen Möglichkeiten von reiner Käuferprovision über Provisonsteilung bis hin zur reinen Verkäuferprovision. Daran lässt sich leicht bemerken, dass in den unterschiedlichen regionalen Märkten durch unterschiedliche Verhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage auch unterschiedliche Modelle sinnvoll entstanden sind, die gerade diejenigen in ihrer Argumentation unterstützen, die die Märkte bei dieser (notwendigen) Vertragsfreiheit belassen wollen.

Diese Beobachtungen erwecken aber auch den falschen Eindruck, dass die Provisionen der regionalen Märkte unterschiedlich hoch sind. Denn ein Immobilienportal wird immer die Kosten aus Käufersicht auflisten, die bei reiner Käuferprovision natürlich höher ausfallen als bei einer geteilten Provision, bei der der Verkäufer zwar die andere Hälfte der Provision trägt, diese aber für den Käufer nicht sichtbar ist. Eine Reihe von Trugschlüssen ergibt sich daraus, teilweise auch nur rein theoretisch:

Es wird manchmal diskutiert, dass der Käufer bei einer Umstellung auf reine Innenprovision, die dann nur noch vom Verkäufer zu tragen



wäre, bessere Möglichkeiten der Finanzierung hätte. Tatsache ist aber, dass sowohl Käufer als auch Banken immer einen Gesamtpreis betrachten, der alle Kaufnebenkosten umfasst.

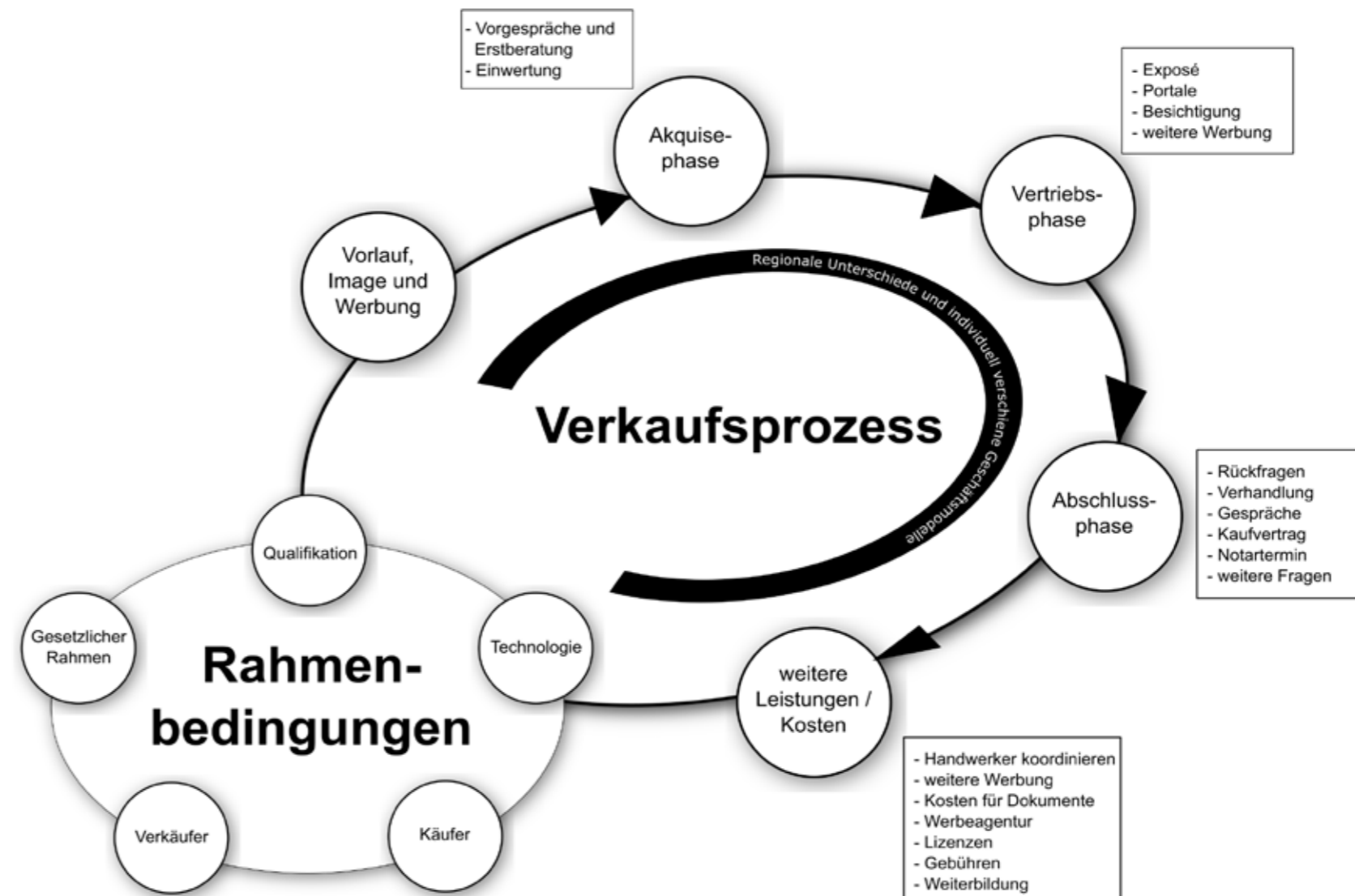
Während der Käufer sich Gedanken über sein Budget macht, wird die Bank über Bonität nachdenken. Kosten, die der Verkäufer zu tragen hat, wird er immer versuchen im Angebotspreis unterzubringen. Dieser nunmehr höhere Angebotspreis würde aber die Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuer erhöhen. Eigentlich ein paradoxer Effekt, wenn es doch gerade um die Senkung der Kaufnebenkosten gehen soll.

Ein Käufer kann nur bedingt den Aufwand des Maklers überblicken

Der eigentliche Kern der Problematik entsteht aber in einer Fehleinschätzung, die durch diese Intransparenz ausgelöst wird. Obgleich das Maklerhonorar in Summe meist gleich hoch ist, könnte bei einer Provisionsteilung der Eindruck entstehen, dass „doppelt für eine Tätigkeit abgerechnet würde“. Dann entsteht meist die Diskussion, dass das Maklerhonorar weniger an der Tätigkeit als am Erfolg anknüpft. Der Makler ist in erster Linie Unternehmer, der Risiko trägt und nicht in Stunden abrechnet. Nichtsdestotrotz wertet ein Kunde auf dem Markt die Leistung eines Unternehmens psychologisch sehr oft nach den Teilen, die er sehen kann. Gerade hier unterscheidet sich die Immobilienwirtschaft von anderen Branchen bzw. Dienstleistungen. Denn beispielsweise lässt sich die Leistung des Handwerkers, der ein Türschloss auswechselt, zu großen Teilen sehen, weil der zeitliche Großteil direkt beim Kunden abläuft und für diesen An- und Abfahrtszeiten ebenfalls nachvollziehbar sind.

Der Käufer des Maklers kann nur bedingt überblicken, welchen Zeitaufwand der Makler für Vorbereitungen investiert hat. In vielen Fällen wird beim Immobilienkauf für den Käufer nur die Besichtigungszeit, der Notartermin und ggf. weitere Rückfragen als Eindruck bestehen bleiben. Bemüht man hierfür das Bild eines Eisbergs, so ist er fast perfekt auf den Makler zugeschnitten, dessen Arbeitsprozess zu ganz großen Teilen unter Wasser liegt und nur die Spitze für den Kunden sichtbar bleibt. Der Wechsel des Türschlosses lässt sich nicht als Eisberg darstellen, weil hierfür der Eisberg fast vollständig über Wasser wäre.

Hieran lässt sich auch leicht nachvollziehen, warum auf dem Markt für beide Leistungen unterschiedliche Entlohnungsmodelle entwickelt wurden und auch sinnvoll sind. Im Falle des Maklers kommt insbesondere hinzu, dass nicht jeder Besichtigungstermin oder jede Akquisetätigkeit erfolgreich sein wird. Der Handwerker hat ein deutlich kleineres Risiko, beim Kundentermin auch tatsächlich seine Leistung erbringen zu dürfen.



Was leistet ein Makler wirklich?

Prozesssichtbarkeit aus Kundenperspektive

Auch wenn die Logik der Entlohnungsmodelle anhand der unterschiedlichen Situationen betrachtet, schlüssig erscheint, macht es Sinn, sich über das Konzept der Prozesssichtbarkeit etwas stärker in die Perspektive des Kunden zu versetzen. Zahlungsbereitschaft und Wertschätzung wird er letztlich für den Teil der Leistung wahrnehmen, den er selbst sieht und beurteilen möchte. Das Konzept ist leicht nachvollziehbar und wird in anderen Branchen nicht selten auch eingesetzt, um Preiskalkulationen durchzuführen.

Möchte beispielsweise ein Hotelgast sein Hemd zum Bügeln abgeben, sieht er in erster Linie die Zeit, die er dadurch spart, dass er nicht selbst zum Bügeleisen greifen muss. Daran knüpft seine Zahlungsbereitschaft an. Das

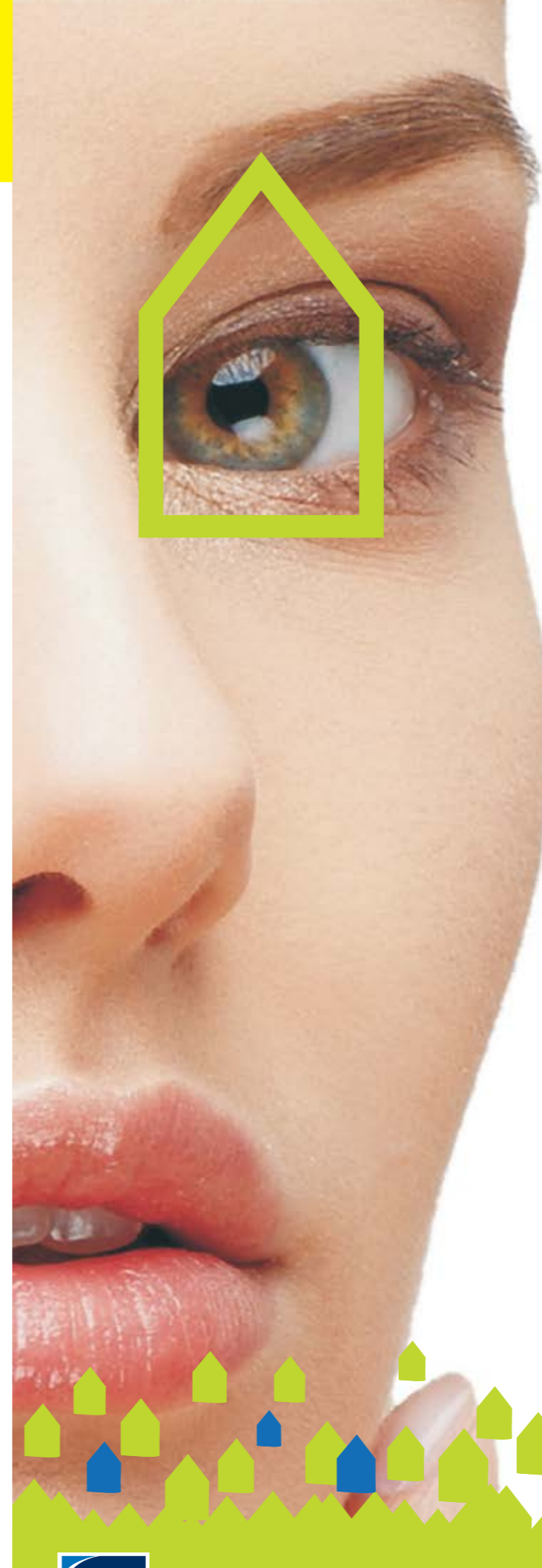
Hotel demgegenüber kann sich bei einer Preiskalkulation nicht allein auf diese Perspektive zurückziehen. Denn das Hemd muss am Zimmer abgeholt und zurückgebracht werden. Nicht jederzeit sind Mitarbeiter frei, die sich um diesen Ablauf kümmern können. So müssen Mitarbeiter bereitgehalten werden, deren Stundenlohn ebenso finanziert werden muss, wie die Erfassung der Leistung im Abrechnungssystem. Hierbei geht in mehrerlei Hinsicht eine Schere auf, die im Hinblick auf Bereitschaftszeiten am teuersten ist. Denn das Hotel muss auch bei geringer Auslastung kostendeckend arbeiten können und Stundenlöhne über Zeiten höherer Auslastung mitfinanzieren. Dieser Effekt trifft insbesondere auch in der Immobilienvermarktung hinzu.

Jede Immobilientransaktion ist anders

Starke Schwankungen in der Auftragslage sind aber nicht alleine verantwortlich für derartige „Bereitstellungskosten“, die im Maklerhonorar enthalten sein müssen. Sie werden aber ganz wesentlich dadurch verstärkt, dass die Unterschiedlichkeit von Hemden bei Weitem nicht so hoch ist wie die Unterschiedlichkeit von Immobilien. Natürlich wird der Immobilienmakler im Sinne von Qualität und Effizienz an standar-

disierten Abläufen im Vermarktungsprozess interessiert sein, dennoch bringen unterschiedliche Immobilienobjekte sowie deren potentielle Käufer und Verkäufer ein sehr differenziertes Handlungsmuster hervor.

Folglich könnte man auch festhalten, dass neben die erste Eisbergenebene zwischen Käufer und Makler noch die zweite Ebene der Objekte tritt. Auch sehr erfahrene Immobilienmakler werden es deswegen schwer haben, manche Aufgaben im Vermarktungsprozess mit konkreten, durchschnittlichen Arbeitszeiten hinterlegen zu können. Um gerade diese doppelte „Eisbergspanne“ einschätzen zu können und letztlich auch eine Erklärung für den Aufwand zu bieten, den der Makler betreibt, wird in den folgenden Beschreibungen das Kernergebnis von Experteninterviews mit Maklern aus unterschiedlichen Regionen und mit unterschiedlichem Entlohnungskonzept zugrunde gelegt.



- 🏠 Die neue Immobilien- und Expertensuche
- 🏠 Immobilien - exklusiv vom geprüften IVD Makler
- 🏠 Werbefreie Oberfläche
- 🏠 Einzigartige Vergleichsfunktion
- 🏠 Immobilien bis zu 7 Tage früher finden

**zuerst
gesehen auf
ivd24.de**



Kundeneinschätzungen beim Immobilienverkauf

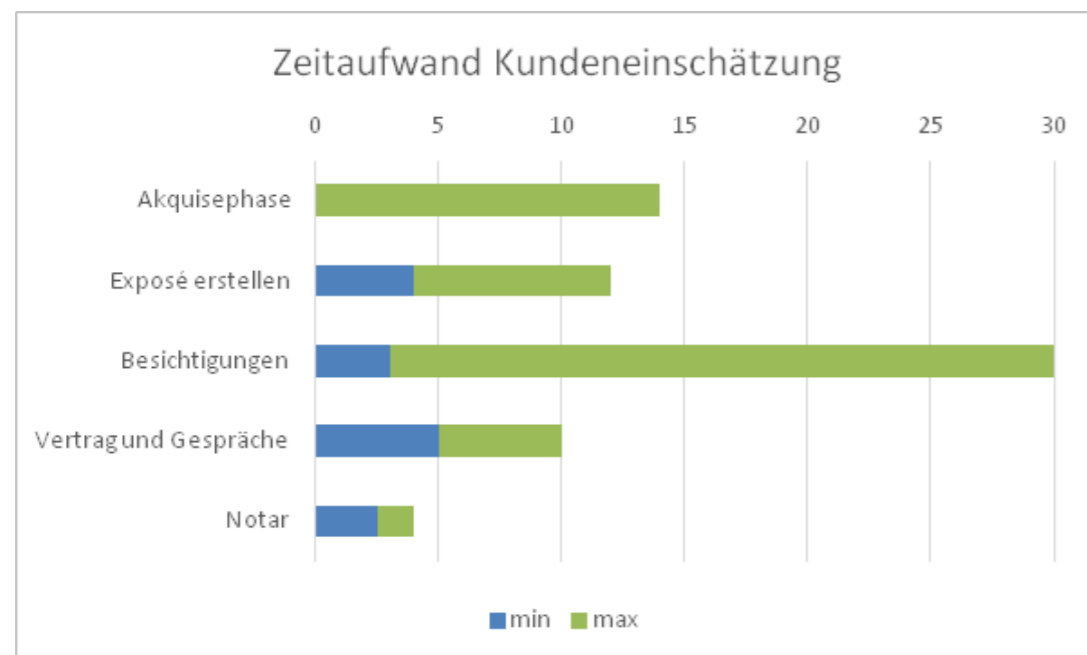
Unabhängig vom konkreten Ablauf lässt sich der Vermarktungsprozess in drei große Bereiche gliedern. Nach der Akquise eines Immobilienobjekts zum Verkauf, beginnt die Vertriebsphase, die letztlich in die Abschlussphase mündet. Um einen Gegenpol zu den Aussagen der Makler-Experten darstellen zu können, wurde eine kleine Anzahl an Personen befragt, wie viel Zeit sie einzelnen Prozessen beimessen, die beim Makler ablaufen. Ungefähr die Hälfte der Personen hatte bereits Leistungen eines Maklers in Anspruch genommen. Unabhängig davon, ergab sich aber ein Durchschnittswert von 80 Zeitstunden (h), den die Befragten als Gesamtzeitaufwand für einen erfolgreichen Immobilienverkauf einschließlich Vor- und Nachbereitung angaben. Für wichtige Elemente im Verkaufsprozess wurden die Fragen zum Zeitbedarf konkretisiert.

Die Befragten schätzten im Detail für die Erstellung eines Exposés einen Zeitaufwand zwischen 4 und 12 h. Hier zeigt sich offensichtlich ein großer Unterschied in der Einschätzung. Obwohl im offenen Antwortbereich auch die Stichworte „Drohnen“ und „360-Grad-Besich-

tigung“ genannt wurden, erschien den Befragten nicht bewusst, dass Makler Objektfotos auf unterschiedlichem Qualitätsniveau erstellen und ggf. auf externe Dienstleister (mit Kosten) zurückgreifen müssen.

Eine noch größere Spanne tat sich im Bereich der Aufwandsschätzung für Besichtigungen auf. Die Befragten schätzten hier zwischen 3 und 30 h. Hier zeigt sich bestimmt auch der unterschiedliche Erfahrungshorizont, der vom studentischen Wohnen in einem oder zwei Zimmern bis zum Einfamilienhaus reichen dürfte. Erst auf Rückfrage des Interviewers wurde deutlich, dass An- und Abfahrtswege bzw. die dafür notwendigen Zeiten bei der Einschätzung über den Zeitbedarf nicht immer voll berücksichtigt wurden.

Als weitere Zeiten wurden die Vorbereitungen und Gespräche nach der Besichtigung sowie der Notartermin abgefragt. Dabei wurden zwischen 5 und 10 h für die Gespräche und 2,5 bis 4 h für den Notartermin genannt. Auch hier geht die Spanne von der kürzesten Einschätzung zur längsten Einschätzung ins Doppelte.



Akquisephase aus der Maklerperspektive

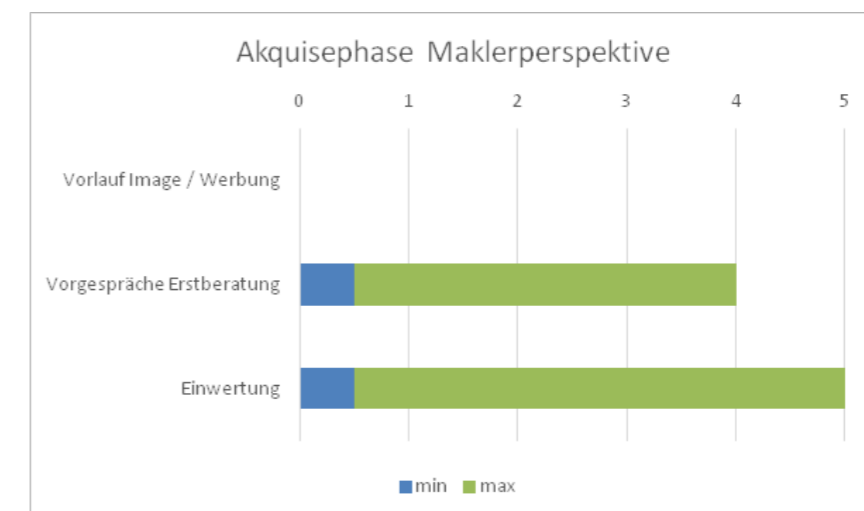
Obgleich die verschiedenen Makler-Experten die Akquisephase teilweise unterschiedlich beschreiben, zeichnete sich mehrheitlich ein Dreiklang aus allgemeiner Werbung für Image und Bekanntheitsgrad, Vorgespräche und Erstberatungen mit den Eigentümern und Einwertungen des Objektes ab. Die Aktivitäten der Makler im Bereich Bekanntheitsgrad wurden mannigfaltig beschrieben, lassen sich aber nur schwerlich als „den gängigen Prozess“ mit einer üblichen Zeit hinterlegen. Gerade hier zeigt sich die Logik einer erfolgshonorierten Bezahlung mit regelmäßigen, längerfristigen Aufwendungen, die nicht ohne weiteres auf ein einzelnes Immobilienobjekt herunter gerechnet werden können.

Im Bereich von Vorgesprächen und Einwertungen zeigt die folgende Abbildung, dass Makler durch unterschiedliche Geschäftsmodelle und Immobilienobjekte zu ganz unterschiedlichen Durchlaufzeiten kommen. Tendenziell sollte die Orientierung hier an den oberen Werten der Spanne erfolgen. Denn 0,5 h Aufwand für Vorgespräche könnte nur dann einen realistischen Wert darstellen, wenn der potentielle Verkäufer bereits erfahren ist und den Makler im Ladengeschäft aufsucht. Bei jeder vernünftigen Betrachtung von Fahrtwegen, dürfte man sich im Bereich des vier- bis achtfachen bewegen. Ein

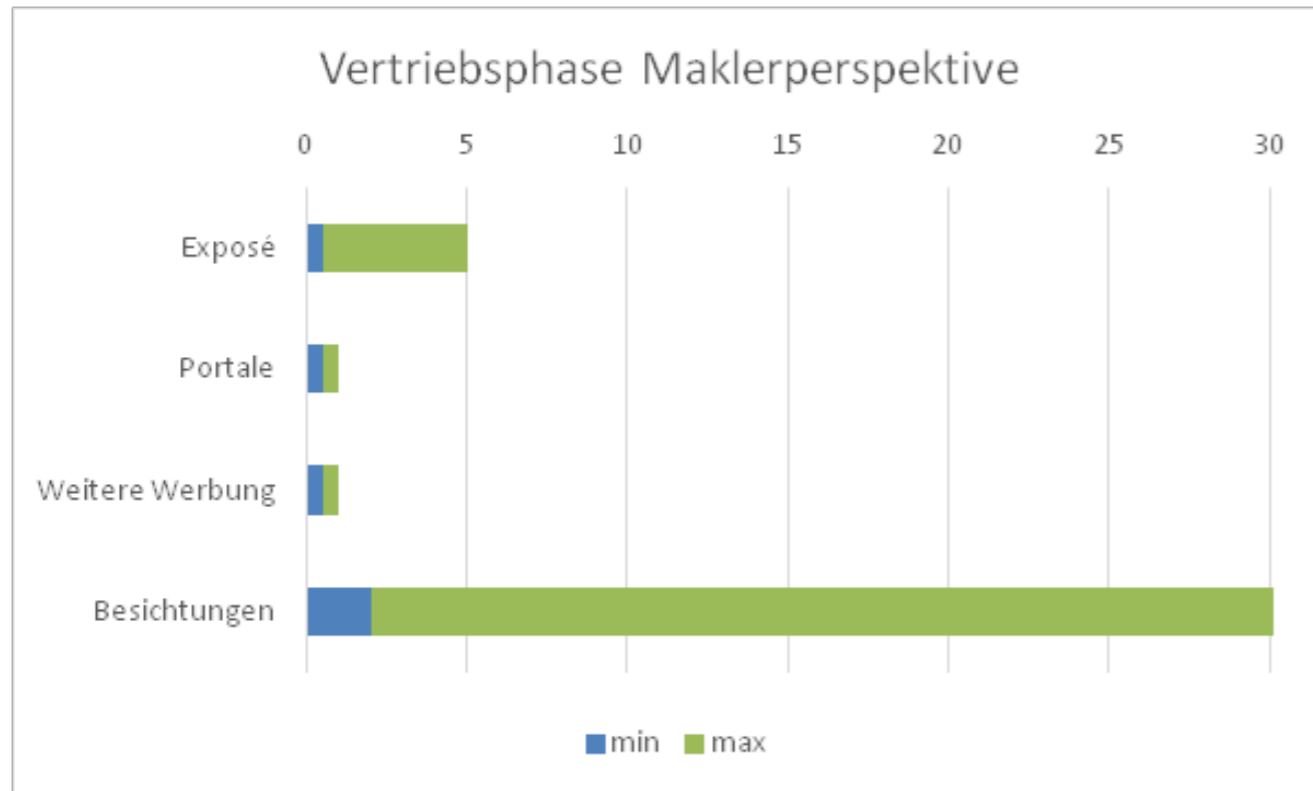
Befragter unter den Makler-Experten beschrieb auch einen zweistufigen Prozess des Kennenlernens: „Der erste Termin ist in der Regel sehr kurz, weil es mir nur darum geht, eine Einschätzung zu bekommen, ob die Leute mit mir und ich mit ihnen zusammenarbeiten möchten.“ Diese Position wird wahrscheinlich nicht in jeder Marktlage und bei jedem Bekanntheitsgrad durchhaltbar sein, zeigt aber, wie weit eine qualitative Auseinandersetzung gehen kann.

Diese Beobachtung setzt sich auch in der Einwertung fort. Dabei zeigte sich aber eine klare Differenzierung. Makler, die gleichzeitig einer Sachverständigentätigkeit nachgehen, verkaufen manche Objekte grundsätzlich nicht, ohne zumindest eine Kurzindikation zum Preis vorgenommen zu haben. Auch diese kurze Berechnung geht in der Regel über eine 20-minütige, gefühlsmäßige Einschätzung hinaus. Nachvollziehbar ist hierbei auch eine Anrechnung auf das Honorar.

Aber auch bei einfacher Einschätzung dürfte der Makler früher oder später nicht ohne die Einholung von Objektunterlagen vorgehen. Hier traten Stichworte wie Flurkarten, Alt- und Baulasten sowie der Energieausweis auf, die spätestens in der Exposéerstellung von Belang sind.



Vertriebsphase aus der Maklerperspektive



Die Abbildung zeigt die unterschiedlichen Zeitbedarfe im Vertrieb. Alle Befragten gaben zu den hier aufgelisteten Fragen große Unterschiede zwischen verschiedenen Immobilienobjekten an.

Denn auch wenn für Exposés Formatvorlagen bestehen, lässt sich kaum ohne eine Zielgrup-



penanalyse und Individualisierung arbeiten. Nicht an allen Stellen wird hierfür ein Team zum Home Staging engagiert, aber auch gute Fotos bedürfen in der Regel einer Bearbeitung, bevor sie in eine Schablone eingepasst werden.

Gerade zu dieser Tätigkeit machten die Befragten viele Angaben, die über die eigentliche Zeiterfassung hinausgehen. Denn neben einem dritten Dienstleister für Fotos, machen manche Befragte ihren Fototermin (Stichwort: Wartezeiten) vom Wetter abhängig, um die Immobilie möglichst gut darstellen zu können.

Ein Befragter gab an, dass hochwertige Exposés nicht unter 3 Tagen Gesamtaufwand zu erstellen sind und ein weiterer Befragter berichtete, grundsätzlich eine externe Werbeagentur zu beauftragen, die die Immobilie zu einem Thema machen soll. Den dafür anfallenden Kostenaufwand muss er vorfinanzieren.

Typische Probleme bei der Prozesssichtbarkeit finden sich bei zwei Fragen. Generell ist die Übertragung aus einer Maklersoftware in die gängigen Portale mittlerweile weitgehend automatisiert. Aber einerseits entstehen hier monetäre Kosten, die in den Prozessablauf noch gar nicht integriert sind, während zum anderen Zeitaufwand für die Überprüfung der Informationen auf den Portalen entsteht. In der Regel werden Daten richtig übernommen. Dennoch lassen sich durch sorgfältige Prüfung Zahlendreher oder Tippfehler vermeiden.

Sehr unterschiedlich empfinden Makler ihren Besichtigungsaufwand. Hier waren zwei Modelle dominant: Starke Vorselektion und 3 bis 5 Besichtigungen oder kaum Vorselektion und viele Besichtigungen. Die Modelle unterscheiden sich bestimmt nach den Objektarten (Zweizimmer-Wohnung gegen Einfamilienhaus) und auch den Verhältnissen zum Verkäufer. Ein erfahrener Verkäufer, der dem Makler vertraut

und klare Kriterien für Käufer definieren kann, wird eher für das erstgenannte Modell offen sein. Daraus lässt sich aber nicht ein Mangel an Zeitaufwand schließen. Denn auch die Definition und Selektion geeigneter Kandidaten für eine Besichtigung erscheint in der Theorie weit weniger aufwendig als in der Praxis.



Werden Sie zum Digitalisierungsmanager (DIA)!

Seien Sie der Zukunft einen großen Schritt voraus!

» Nur 1 Woche Präsenz in Freiburg: 04.12. - 09.12.2017
 » Sie erhalten ein umfassendes Know-how, um eine Digitalisierungsstrategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln

Deutsche Immobilien-Akademie (DIA)
 Eisenbahnstr. 56, 79098 Freiburg
 Tel.: 0761 20755-26 • www.dia.de

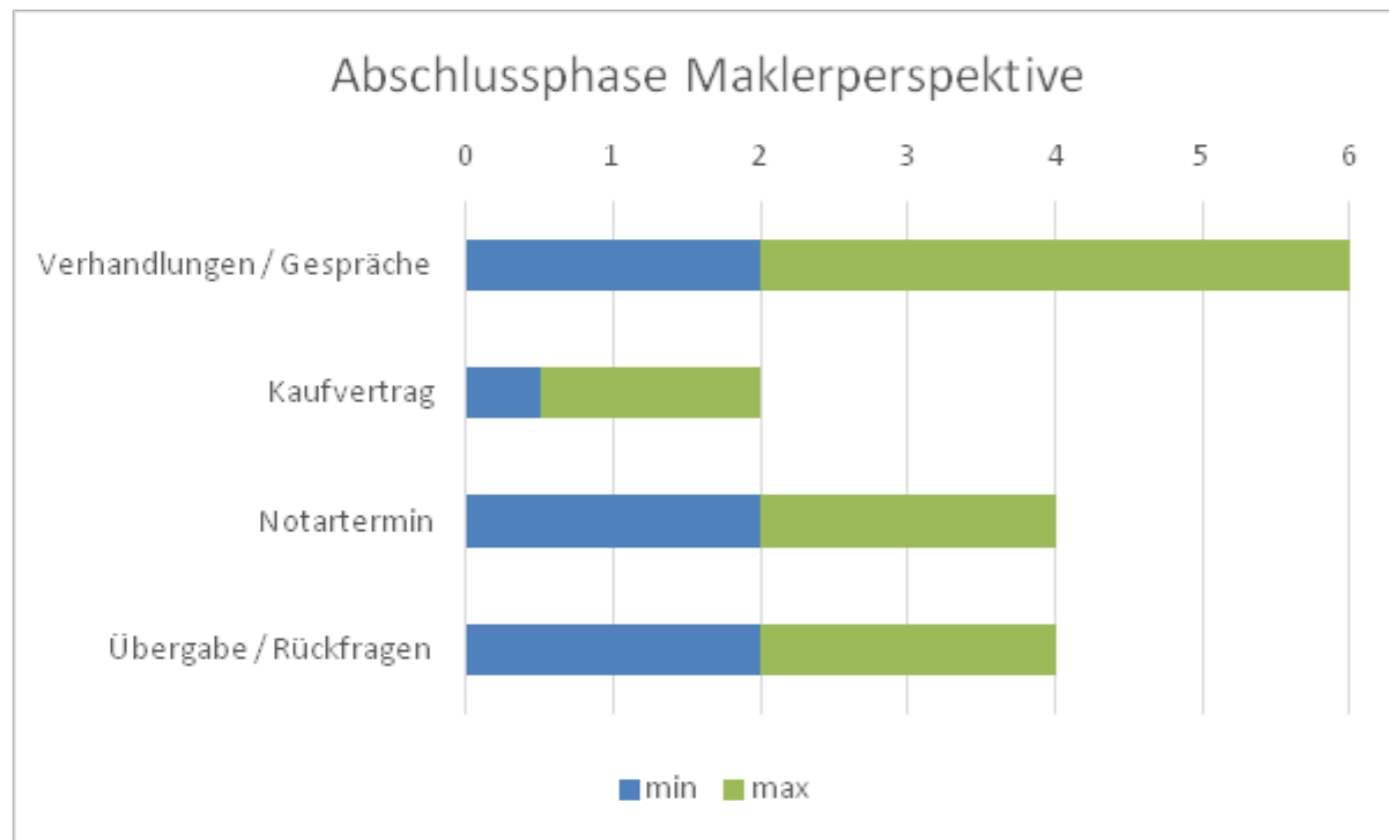
Mehr Infos erhalten Sie hier...



Abschlussphase aus der Maklerperspektive

Die geringste Prozesssichtbarkeit besteht möglicherweise in der Abschlussphase. Denn dominant werden Arbeitsschritte der Terminkoordination oder bei Rückfragen sowie Fahrtwege unterschätzt. Nach einer erfolgreichen Besichtigung werden in der Regel mehrere Interessenten zur Verfügung stehen, so dass die Präferenzen der Verkäufer identifiziert werden. Auf

beiden Marktseiten muss nicht unbedingt nur jeweils eine Partei stehen. Denn die übliche Erbgemeinschaft oder ein sich scheidendes Paar sind nicht selten auf der Verkäuferseite und müssen nicht zwangsweise schnell zu einer Einigung kommen, und sei es nur in der Terminkoordination.



Auch hier zeigt die Abbildung nachvollziehbare Schwankungen. Bei der Befragung wurden wenige Einzelangaben gemacht, weil es sich meist um genormte Abläufe handelt. Aber auch Rückfragen und so genannte After Sales Aktivitäten können sehr zeitaufwendig sein, wenn bedacht wird, dass, um Einschätzungen und Verhandlungsgrundlagen zu schaffen, manchmal und insbesondere in älteren Baualterklassen Kos-

tenvoranschläge von Handwerkern eingeholt werden müssen. Manche Befragten beschrieben Situationen, die nicht unter einer halben Woche Arbeitszeit zu erledigen sind. Einer der Befragten gab an, dass für Notartermine üblicherweise der ganze Tag reserviert sei, denn die beiden Parteien würden im Sinne einer Kundenbindung zum Mittagessen eingeladen.

Weiterer Aufwand aus der Maklerperspektive

Neben den zuvor diskutierten Angaben wurden die Makler auch befragt, welche weiteren Kosten unbedingt nennenswert sind, um zu einer qualitativen Leistung beizutragen, obgleich deren Höhe für den Kunden meist nicht sichtbar und in den vergangenen Jahren möglicherweise gestiegen ist:

- Handwerkerkoordination
- Kosten Portale
- Kosten weitere Inserate / Baustellenschild
- Kosten Fotograf und weitere Dienstleister
- Werbeagentur / Exposédruck
- Energieausweis und Unterlagen
- dritte Sachverständige



Ökonomische Betrachtung

Die letztgenannten Kosten hängen sehr eng mit der üblichen Kalkulation zusammen, die jeder Existenzgründer zur Aufnahme seiner Geschäftstätigkeit machen würde. Seine Perspektive ist aber eine leicht andere:

1. Fixkosten für Büro, Marketing, Software(lizenzen), Portalkosten und Kfz-Kosten müssen gedeckt sein.
2. Löhne für Mitarbeiter (Exposé, Informationen und Akten einholen usw.) müssen erwirtschaftet werden.
3. Erst alle darüber hinausgehenden Einnahmen sind Unternehmerlohn und ggf. Gewinn.

Beispielrechnung fixe Kosten:

Aufwand	Betrag
Büromiete	1.000,00 €
Kfz	500,00 €
Akquise/Imagewerbung	1.500,00 €
Portalkosten	1.500,00 €
Weitere Software	300,00 €
Sonstige Kosten (z. B. Porto, Büromaterial)	200,00 €
Telekommunikation	500,00 €
Gesamt pro Monat	5.500,00 €
Gesamt pro Jahr	66.000,00 €

Schon die einfache, überschlägige Kostenliste, die bei einzelnen Maklern möglicherweise um weitere Positionen ergänzt werden oder durch höhere Beträge gekennzeichnet ist, zeigt dass insbesondere Berufsanfänger ohne festen Kundenstamm ein hohes unternehmerisches Risiko tragen müssen, bis die Fixkosten erwirtschaftet wurden.

Durchschnittsbelastung durch Mitarbeiterlöhne (Jahresgehalt):

Beschäftigungsverhältnis	Betrag
Vollzeitkraft	33.000,00 €
Teilzeitkraft	20.000,00 €
Geringfügig Beschäftigte (Minijob)	5.000,00 €
Gesamt pro Jahr	58.000,00 €

Aus den zuvor geschilderten Prozessschritten wurde deutlich, dass Maklerleistungen in der Regel Teamleistungen sind. Der überwiegende Anteil der Maklerunternehmen beschäftigt weniger als 5 Mitarbeiter, so dass die obige Rechnung auf Basis einer Voll- und Teilzeitarbeit und Kosten für geringfügig Beschäftigte veranschlagt wurden. Werden beide laufenden Kostenblöcke addiert, zeigt sich, dass ein Existenzgründer rund 125.000,00 € pro Jahr an fixen Aufwänden erwirtschaften müsste, bevor er in der Lage ist, über ein eigenes Gehalt nachzudenken. Daraus ergibt sich die zentrale Frage, wie viele Markttransaktionen gegenüberstehen müssen, um kostendeckend zu arbeiten?

Kostendeckende Provisionen sind notwendig

Bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis in Höhe von 325.000,00 € in Berlin entsprechen 6% Provision (nach Umsatzsteuer) einem Betrag von 19.500 €. Der Makler muss folglich 6 Objekte erfolgreich verkaufen, um kostendeckend zu arbeiten. Wenigstens 2 weitere Objekte sind nötig, um die Gehälter seiner Angestellten bezahlen zu können. Erst danach kann der Makler über einen Risikoausgleich, Investitionen oder Kosten für die Weiterqualifikation von sich selbst und seinen Mitarbeitern nachdenken.



Die oben genannten Stundenschlüssel geben einen Eindruck, wie hoch der geschätzte zeitliche Aufwand allein für eine Transaktion ist und zeigen auch, dass Immobilienunternehmen mit der angenommenen Mitarbeiterstruktur schwerlich in den höheren zweistelligen Bereich an Immobilienverkäufen pro Jahr kommen. Die einfache Durchschnittsbetrachtung zeigt viel eher, dass unter den Maklern eine Halbierung der Provisionshöhe durchaus zu einem „Kahlschlag im Markt“ führen könnte.

Eine umgekehrte Perspektive

Aus den zuvor genannten Stundenwerten lässt sich aber ökonomisch noch eine ganz andere Schlussfolgerung ziehen. Das Statistische Bundesamt ermittelt regelmäßig durchschnittliche Bruttoverdienste über die verschiedenen Branchen hinweg. Neben dem bereits genannten Risiko, dass der Makler nicht so sicher wie der Handwerker sein kann, dass seine Dienstleistung auch honoriert wird, zeigt das Geschäftsmodell (aus dem IVD Betriebsvergleich) aber zudem sehr hohe jährliche Schwankungen in den Umsatzzahlen. Der Makler muss in guten Jahren Rücklagen bilden, um seine Fixkosten auch in Jahren decken zu können, in denen wenig Umsatz erwirtschaftet wird. Hier kehrt sich nämlich die Medaille steigender Preise in



Fazit

Der Vermarktungsaufwand knüpft richtigerweise an einem Erfolgshonorar an. Die obigen Zeitangaben aus der Befragung zeigen eine hohe Unterschiedlichkeit, die wesentlich die drei Ursachen unterschiedlicher Immobilienobjekte, Geschäftsmodelle und Kundenanforderungen zeigen. Neben der Tatsache, dass meist Kunden die Maklerleistung viel zu gering einschätzen, zeigen sich aber an vielen Stellen auch aus der Maklersicht viele versteckte Zei-

ten und damit Kosten, die finanziert werden müssen. Die Betrachtung greift allerdings noch etwas kurz, da nicht jede Akquisetätigkeit erfolgreich ist und auch nicht jeder begonnene Prozess erfolgreich zum Ende geführt werden kann. Diese Kosten muss der Makler durch erfolgreiche Abschlüsse mitfinanzieren und gleichermaßen Marktschwankungen puffern, da seine Mitarbeiter Büro und der Assistenz auch in schlechten Zeiten bezahlt werden müssen.

Immobilienmärkten. Die Objektakquise wird für Makler immer kosten- und zeitintensiver, ist aber gleichermaßen mit weniger Erfolgserlebnissen behaftet. Denn die Anzahl der Objekte steigt nicht, sondern wird in manchen Regionen sogar von Eigentümern zurückgehalten, weil diese sich in Zukunft noch höhere Preise erhoffen.

Soll das Geschäftsmodell des Maklers dennoch aus einer Stundenperspektive betrachtet werden, darf sich jeder fragen, auf welchem Stundensatz er sich gerne einsortieren würde. Möchte man den Vergleich mit einem Rechtsanwalt ziehen, dem zugegeben ein weit positiveres öffentliches Image zugeschrieben wird, so erscheinen 250,00 € Stundensatz nicht unerreichbar. Aber auch Dienstleistungen im Beratungsbereich oder in der Finanzvermittlung erreichen Stundensätze von 150,00 €.

Wohl kaum möchte man sich gerne auf Dauer zwischen 20,00 und 50,00 € pro Stunde entlohnen lassen. Dies läge nämlich im Bereich der Anlernberufe und unterhalb der Stundensätze, die die Handwerkskammer der Region Stuttgart als Mindestpreis für einen vernünftigen Handwerker aufruft (57,60 € / Stunde).

ten und damit Kosten, die finanziert werden müssen. Die Betrachtung greift allerdings noch etwas kurz, da nicht jede Akquisetätigkeit erfolgreich ist und auch nicht jeder begonnene Prozess erfolgreich zum Ende geführt werden kann. Diese Kosten muss der Makler durch erfolgreiche Abschlüsse mitfinanzieren und gleichermaßen Marktschwankungen puffern, da seine Mitarbeiter Büro und der Assistenz auch in schlechten Zeiten bezahlt werden müssen.



Herausgeber:

CRES (Center for Real Estate Studies) Freiburg

Steinbeis-Transfer-Institut

Eisenbahnstraße 56

79098 Freiburg

E-Mail: info@steinbeis-cres.de

Web: www.steinbeis-cres.de

IVD Berlin-Brandenburg e.V.

Knesebeckstraße 59 - 61

10719 Berlin

Tel.: 030 89735364

E-Mail: info@ivd.berlin

Web: www.ivd.berlin