



Neue Zeiten für die Makler

Salzburger Nachrichten/Österreich | Seite 49 | 3. August 2019
Auflage: 95.411 | Reichweite: 282.000

Andrea Baidinger



Historisches Antlitz, moderner Immobilienmarkt: Die Digitalisierung stellt auch die Makler vor neue Herausforderungen.

BILD: SÄBENHARD SCHREGLMANN

Neue Zeiten für die Makler

Die Digitalisierung fordert auch die Maklerbranche heraus.

Der oft unüberschaubare Immobilienmarkt braucht mehr fachliche Beratung denn je.

BERNHARD SCHREGLMANN

Die heimischen Immobilienmakler stehen vor neuen Herausforderungen. „Unsere Branche darf auch in den Boomjahren nicht in der Komfortzone bleiben“, warnt Georg Spiegelfeld, Präsident des Immobilienrings Österreich.

Diese müsse sich laufend auf künftige Entwicklungen vorbereiten.

Die Babyboomer hatten ihre Sozialisationsphase in den 60er- und 70er-Jahren des 20. Jahrhunderts. Für diese Generation haben sich Lebensphasen verschoben. 900.000 sind innerhalb der vergangenen fünf Jahre übersiedelt. Der neueste Bericht des IR Research zeigt die absehbaren Entwicklungen. Spiegelfeld: „Auch wenn wir auf Boomjahre zurückblicken und uns noch immer in einer Hochphase befinden, darf die Branche nicht in der Komfortzone bleiben, denn diese ist oft trügerisch.“ Das klassische Maklergeschäft verändert sich, Softwarelösungen und Technologie allein genügen nicht. Es brauche eine innovative Branchenkultur. „Entscheidend sind die Menschen, denn eine hochwertige Dienstleistung ist nicht ersetzbar“, sagt Spiegelfeld. Wichtig sei eine sachliche Beratung, egal ob für Anbieter einer Immobilie oder Suchende. „Viele sind mit der Fülle an digitalen Angeboten überfordert, und es wird auch nicht billiger, selbst wenn provisionsfrei draufsteht“, gibt der Experte zu bedenken. Es gebe viele Vordenker in der Immobilienbranche, aber es brauche noch mehr davon. Denn Kunden würden anspruchsvoller, Vernetzung und Ausbildung seien große Kostenblöcke, die aber eigentlich nichts kosten sollten. Das werde auf Dauer schwierig sein.

Doch auch auf die Kunden kommen neue Herausforderungen zu, denn die Suche nach dem passenden Wohnraum ist nicht immer leicht, oft genug sogar völlig unübersichtlich, gerade in der digitalen Welt. Umso wichtiger ist es daher, sich als Interessent möglichst umfassend zu informieren und alle Faktoren zu berücksichtigen. Wenn die Entscheidung in Sachen Lage, Größe und Preis gefallen ist, stellt sich noch eine andere entscheidende Frage: Suche ich privat oder engagiere ich sicherheitshalber einen Makler?

Bevor man ein neues Heim findet oder das bestehende verkaufen will, ist anzuraten, den Markt kennenzulernen, die Angebote und Preise zu taxieren und auch die rechtlichen Risiken und Verpflichtungen zu überblicken. Die Entscheidung zum Kauf beziehungsweise Verkauf einer Immobilie ist nie eine leichte und meist mit großen Investitionen verbunden sowohl zeitlich wie auch finanziell.

Einen Immobilienmakler zu engagieren heißt, alle Agenden eines Immobilienkaufs in die Hände eines ausgebildeten Vermittlers zu legen. Solch ein Experte ist gewerblich tätig und hat sich an klare Spielregeln zu halten, nämlich an jene des Maklergesetzes. „Oberste Pflicht eines Maklers ist es, die Interessen des Auftraggebers zu wahren, egal ob es sich um Immobilienkäufer oder -verkäufer handelt“, erklärt Immobilienrecht-Experte Wilhelm Huck. „Als Sachverständiger ist er zudem rechtlich verpflichtet, über alle Umstände zu informieren, die für den Abschluss eines Geschäfts wesentlich sind. Werden Angaben falsch, missverständlich oder unvollständig gemacht, kann eine vorwerfbare Vertragsverletzung vorliegen und zu einer Minderung des Provisionsanspruches führen.“

Durch die Beauftragung eines Maklers werden viele Gesetze und Regelungen in Kraft gesetzt, die den Auftraggeber vor rechtswidrigen Praktiken schützen.

Wer sich hingegen entscheidet, die Immobiliensuche bzw. den Verkauf selbst abzuwickeln, muss sich auch mit vielen Detailfragen beschäftigen, zum Beispiel: „Ist der Kaufpreis marktkonform und fair?“

Spiegelfeld: „Es war schon immer so, dass Private den finanziellen Wert höher einschätzen als der Profi. Das war meist durch die emotionale Bindung an das Eigenheim begründbar, der Preis wurde dann vom Markt geregelt.“ Oft würden unverschämte Preise veranschlagt, die nichts mit einem realen Markt- und Immobilienwert gemeinsam haben.

Beim Geschäft ohne Makler sind weiters alle nötigen Informationen, um eine Kaufentscheidung treffen zu können, eigenständig zu organisieren. Stellt sich heraus, dass Informationen falsch und ungenügend waren, so kann sich der Käufer nicht an einen Immobilienmakler halten. Bei einem Immobiliengeschäft zwischen Privatpersonen ist das Konsumentenschutzgesetz grundsätzlich nicht anwendbar, doch kann ein Rücktrittsrecht ausnahmsweise dennoch zur Anwendung gelangen. Empfehlenswert beim privaten Immobilienkauf ist, immer zusätzlich ein Rücktrittsrecht bzw. Rücktrittsbe-

dingungen vertraglich zu vereinbaren. Wer sich für einen Makler entscheidet, unterzeichnet als Auftraggeber einen Maklervertrag, dieser ermöglicht das sogenannte Rücktrittsrecht. Wurde der Maklervertrag außerhalb der Geschäftsräumlichkeiten oder via „Fernabsatz“, das sind Briefe, E-Mails, Internetkontakte etc., abgeschlossen, kann der Suchende dadurch binnen 14 Tagen nach Abschluss des Maklervertrags ohne Angabe von Gründen zurücktreten. Verabsäumt der Makler es, seinen Kunden Aufschluss über dieses Rücktrittsrecht zu geben, verlängert sich die Frist gleich auf zwölf Monate. „Der Zeitpunkt ist entscheidend. Erst nach Rechtswirksamkeit des abgeschlossenen Immobiliengeschäfts haben Makler Anspruch auf eine Provision. Wird diese vor Ablauf der Rücktrittsfrist entgegenkommen, ist es wettbewerbswidrig“, betont Wilhelm Huck.

Wird die Immobiliensuche an Profis übergeben, ist Erfolg das Maß der Dinge. „Der Makler erhält nur dann eine Entlohnung – die Provision –, wenn er die Immobilie erfolgreich vermittelt. Diese darf nur eingefordert werden, wenn der Kaufvertrag auch tatsächlich rechtswirksam ist. Entscheidend dabei: Es muss nachgewiesen werden, dass das Geschäft auch wirklich durch den Makler zustande gekommen und abgewickelt worden ist“, weiß der Experte. Wie hoch die Provision maximal sein darf, definiert die Immobilienmaklerverordnung und gilt für Makler, die gewerbsmäßig tätig sind. Bei der privaten Suche „erspart“ man sich zwar eine Provision, das bedeutet aber auch, sich über Marktentwicklungen und standesübliche Preise selbst informieren sowie das Aufsetzen des Kaufvertrags, Rücktrittsvereinbarungen und die Prüfung aller Vertragsgegenstände eigenständig organisieren zu müssen.

„Die Makler dürfen nicht in der Komfortzone bleiben.“



Georg Spiegelfeld, Immobilienring

BILD: SÄBENHARD SCHREGLMANN