

„Der Makler macht es nicht teurer“

Tatiana Fischer kritisiert Politik und wünscht sich ein neues Berufsbild

Griesheim (mw). „Bei mir ist die Dienstleistung noch Chefsache“, sagt Tatiana Fischer, seit vielen Jahren ein bekanntes Gesicht in und um Griesheim, wenn es um gutes Wohnen und seriöse Maklerarbeit geht. Die Fachfrau geht ihrem Beruf nach über einem Vierteljahrhundert in der Branche immer noch mit derselben Leidenschaft wie am Anfang nach, spart aber auch nicht mit Kritik an Stellen, wo diese angebracht ist.

So etwa gegenüber einer Gesetzesänderung vom vergangenen Winter, die vorsieht, dass Käufer und Verkäufer sich die Maklerprovision nun teilen. Zuvor trug diese der Käufer alleine. „Die Teilung der Courtage gilt allerdings nur bei Eigentumswohnungen und privat genutzten Einfamilienhäusern. Verkäufe von Grundstücken und Mehrfamilienhäusern bleiben für den Anbietenden kostenfrei“, klärt die Immobilienexpertin auf, „manche Banken scheinen das nicht zu wissen oder beraten falsch.“

Durch das neue Gesetz gleichen sich die Immobilienmärkte der einzelnen Bundesländer untereinander an. Somit läuft es auf eine künftige, einheitliche Aufteilung von jeweils drei Prozent Provision für Käufer und Verkäufer hinaus. „Derzeit laufen nur noch weniger als ein Viertel der Geschäfte über niedergelassene Makler. Das kann also kein Grund für überhitzte Preise sein.“

Tatiana Fischer ist sich sicher, dass ein echtes Entspannen der Marktpreise nur über eine geringere Grunderwerbssteuer sowie über ein besseres Wirtschaften mit den vorhandenen Rohstoffen geschehen könne und sieht hier vor allem die kommende Bundesregierung in der Pflicht. „Der Makler macht es nicht teurer, aber die stetig steigenden Preise von Baumaterialien in Folge von Misswirtschaft bei Rohstoffen, kombiniert mit nicht durchdachten, politischen Entscheidungen.“ Auch einem diskutierten Deckeln der Provision kann die Immobilienfachwirtin nichts abgewinnen: „Hier greift die Politik wahllos einen Dienstleistungsberuf raus und macht diesen zum Buhmann. Dann könnte man Friseurbesuche oder Autoinspektionen ja auch deckeln.“

Fischers Idee: Ein grundlegendes Aufwerten des Maklerberufs mit einer fundierten Ausbildung, die verpflichtend wird, um ein eigenes Geschäft zu führen, ähnlich wie dies im europäischen Ausland teils längst der Fall ist. „Immobilienverkäufe sind meist große Geschäfte, für viele sicher auch die größten im Leben. Sie sind vielschichtig, extrem detailreich und mit mancherlei Tücken versehen, die ein Privatmann gar nicht kennen kann. Wenn man



Dort, wo man sich wohlfühlt, bittet man auch gerne hinein. Tatiana Fischer ist seit vielen Jahren Profi darin für Menschen genau das Wohnen zu finden, was zu ihnen passt. Foto: Weißmann

KLEINE GESETZESKUNDE

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

§ 656c Lohnanspruch bei Tätigkeit für beide Parteien

Lässt sich der Makler von beiden Parteien des Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus einen Maklerlohn versprechen, so kann dies nur in der Weise erfolgen, dass sich die Parteien in gleicher Höhe verpflichten. Vereinbart der Makler mit einer Partei des Kaufvertrags, dass er für diese unentgeltlich tätig wird, kann er sich auch von der anderen Partei keinen Maklerlohn versprechen lassen. Ein Erlass wirkt auch zugunsten des jeweils anderen Vertragspartners des Maklers. Von Satz 3 kann durch Vertrag nicht abgewichen werden.

§ 656d Vereinbarungen über die Maklerkosten

Hat nur eine Partei des Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus einen Maklervertrag abgeschlossen, ist eine Vereinbarung, die die andere Partei zur Zahlung oder Erstattung von Maklerlohn verpflichtet, nur wirksam, wenn die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat, zur Zahlung des Maklerlohns mindestens in gleicher Höhe verpflichtet bleibt. Der Anspruch gegen die andere Partei wird erst fällig, wenn die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat, ihrer Verpflichtung zur Zahlung des Maklerlohns nachgekommen ist und sie oder der Makler einen Nachweis hierüber erbringt.

etwas übersieht, können Regressansprüche und Rückabwicklungen drohen, die keiner will. Also führt an einem gelernten Makler eigentlich nichts vorbei. Die heimische Heizungsanlage installieren oder reparieren ja auch die wenigsten selbst“, sagt die Griesheimer Geschäftsfrau. Sie würde ein Gesetz begrüßen, dass künftig alle Immobiliengeschäfte über einen Makler laufen müssen, verbunden mit einem neu ausgerichteten Berufsbild. Makler sollen in Fischers Plan mehr Ausbildung erhalten – möglicherweise sogar über ein Studium – mehr Verantwortung

tragen (müssen) und so auch Sicherheit geben, orientiert an Vorgehen und Ansehen von Notaren. „Dann reicht auch ein Prozent Provision, denn der Markt wird aufgeräumt“, ist sich Tatiana Fischer sicher, „wenn man an unserem Beruf schraubt, dann geschieht. Ein Führungzeugnis und ein minimaler Nachweis an Weiterbildungen reichen eben bei weitem nicht aus für qualitative Maklerarbeit.“

Letzteres ist der Immo-Expertin seit Anbeginn ihrer Makler-Tätigkeit ein wichtiges Anliegen, von ihrem Verband (Immobilienverband Deutschland, IVD) hat sie

kürzlich ein Weiterbildungsgütesiegel erhalten, das demnächst auch auf ihrer Webseite veröffentlicht wird. Fischer: „Ich bin dankbar für jeden Kunden, der mich raussucht und auf Qualität achtet.“

Makler leisten viel, weit entfernt von der landläufig oft verwendeten Vorstellung, dass ein paar verschwommene Bilder im Netz zu einer fetten Gage führen. Ein Makler braucht ein gutes Auge, Kenntnisse in Haustechnik sowie für Bauformen und -materialien. Er kennt sich mit Gesetzen aus – auch solche des Marktes – spricht mit Behörden und weiß genau wo er hin muss, um etwa an Grundstücksinformationen und Wissen darüber zu gelangen, was bei einem Vorhaben möglich ist und was nicht. „Entscheidend ist etwa, ob in einem Kaufvertrag auch der ordnungsgemäße Zustand von Leitungen vermerkt ist oder bestehenden Gebäudeteile alle genehmigt sind“, macht Fischer auf mögliche Fallstricke aufmerksam, die Menschlichkeit plus ehrliches Arbeiten schon lange zu ihrer Maxime auserkoren hat. Ein hohes Ansehen, das sie vor allem bei ihrer Kundschaft genießt, gibt der Herangehensweise recht. „Entgegen mancher Mitbewerber im Internet herrscht bei mir Klasse statt Masse“, weiß die regional und auch nach Frankreich verwurzelte Südhessin. „Ein gelernter Makler kann es besser.“

Weitere Infos: Tatiana Fischer Immobilien, Schönweiberggasse 77, Griesheim, (06155) 8776299, (0170) 2277500, refugium-tfi.de, info@refugium-tfi.de



Wer von Eschollbrücken kommend nach Griesheim einfährt, dem fällt am Kreisverkehr gleich Tatiana Fischers Werbebanner auf. Foto: Fischer