





Steine im Glashaus

Konkurrenz belebt das Geschäft.
Oder erst mal den eigenen Kreislauf.

Deutschlands Immobilienmakler
merken das gerade.

Text: Matthias Hannemann

Foto: © Peter Piller, Archiv Peter Piller, aus „von Erde schöner“,
2002-2004; VG Bild-Kunst, Bonn 2008; courtesy Galerie
Michael Wiesenhöfer, Köln

• Es schien ganz einfach. Ein Stück Papier mit einer Adresse. Das Ergebnis einer kurzen Recherche im Internet. Robert Koning dachte an seine Frau, an das Kind, an das Grundstück für das Leben in Deutschland. Und lernte dann ziemlich schnell die Folgen seiner Sucharbeit kennen: sechs Prozent Provision für den Makler – des Grundstückswertes, wohlgemerkt. Robert Koning hatte ziemlich schnell nicht ganz druckreife Assoziationen.

Unterm Strich hätte ihm freilich nichts Besseres passieren können. Und wer weiß: der deutschen Immobilienbranche vielleicht auch nicht. Denn Koning sitzt heute, fünf Jahre nach der teuren Adress-Übergabe im Taunus, in der Geschäftsführung einer Immobilienfirma namens iMakler. Und die bringt eine Branche auf die Barrikaden, für die das miserable Image längst kein Problem mehr, sondern eine Katastrophe geworden ist.

Mit einem Flatrate-Angebot von 995 Euro.

Das ist entweder unanständig oder so revolutionär, dass die Branche am besten gleich einpacken sollte.

Harald Blumenauer, Robert Konings Kompagnon und Geschäftsführer von iMakler, hat die Antwort für sich gefunden: „Es ist revolutionär.“ Der Immobilienmakler trägt Anzug, seit er als 16-Jähriger ein Rudolf-Steiner-Internat in der Schweiz verließ. Er öffnet die Tür des schmucklosen Baus. iMakler-Firmenschilder sind hier unten nicht zu sehen. Dafür sind die Wände oben, vor dem Büro, in dem ein Dutzend Mitarbeiter an Laptops, Telefonen und über Grundrissen hockt, mit Urkunden und Zertifikaten tapeziert: „Ich bin eigentlich ein bescheidener Mensch.“

Einige der Rahmen wird er bald abhängen müssen, wenn es schlecht läuft. Es hat sich eben viel Ärger aufgestaut bei den Kollegen vom Verband. Sehr schade, sagt Blumenauer. Und zeigt den Porträtschnitt eines Mannes, der eine Schnitzfigur begutachtet. „Aber mein Vater war auch ein Querdenker.“ Der Vater: Hans Joachim Blumenauer, eine große Hausnummer im deutschen Immobiliengeschäft seit 1949. Sagt Blumenauer junior.

Blumenauer junior liebte es als Kind, sich in Vaters Büro zu verkriechen und die Sekretärinnen zu erschrecken. Für den Vater Balsaholz-Modelle zu basteln. Und überhaupt: dem Vater nachzueifern. Als die Familie auch noch die letzten Anteile der Blumenauer-Gruppe 1998 an die Aachener und Münchener Versicherung AG verkaufte (die Gruppe fand sich später, als sie längst weiterverkauft war, in der Insolvenz wieder), gründete Sohn Harald ein kleines Unternehmen, das er iMakler nannte: i wie Information. Er propagierte die Arbeit mit den neuen Medien als Zukunftsmodell, zusammen mit einem Netzwerk aus Steuerberatern, Architekten und Anwälten. Und bot anderen Maklern die Zusammenarbeit mit der iMakler-Datenbank an, gegen die Hälfte ihrer Provision, versteht sich.

Harald Blumenauer, als Jugendlicher Fallschirmspringer, als Immobilienmakler in den Berufsverbänden aktiv, einer der ersten, die mit BTX, Internet-Auftritten und Software-Unterstützung experimentierten, wollte die Branche bewegen. Also nahm er,



Die Auführer: Robert Koning (links) und Harald Blumenauer (rechts)

Der IVD nennt sich mit vollem Namen Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen.

Über die von Land zu Land sehr unterschiedlichen Gepflogenheiten im Ausland informiert die Studie „Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum“, die das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2006 (Forschungen, Heft 120) veröffentlicht hat

statt iMakler voranzutreiben, das Angebot an, vorerst für Immobilienscout24 die Produktentwicklung zu besorgen. Acht Jahre lang. „In dieser Zeit fiel mir auf, wie rasant sich der Markt veränderte“, sagt er und macht eine längere rhetorische Pause. „Das Entscheidende ist: Information an sich besitzt im Internet-Zeitalter keinen monetären Wert mehr.“ Keine guten Vorzeichen für die Maklerzunft, für die es früher ein wesentlicher Teil des Geschäfts war, solche Informationen zu beschaffen.

Noch schlimmer: Das ohnehin schon ramponierte Image des Maklers – früh schon ein Opfer allgemeiner Kapitalismuskritik, später kritisiert, weil die einzige Voraussetzung seiner Tätigkeit lediglich eine sogenannte 34C-Genehmigung, nicht aber eine Ausbildung war, dann einer der Buhmänner der 68er-Generation, die in vielerlei Hinsicht aus dem Häuschen geriet – implodierte vollends. Spätestens in dem Moment, in dem jeder Schwiegersohn das Häuschen seiner Anverwandten per Knopfdruck im Internet anbieten und verhökern konnte, war, so resümiert Blumenauer, „das Gefühl allgegenwärtig, dass Makler zu wenig leisten und zu viel kassieren“.

Das Problem: Deutsche Makler sind, anders als die Kollegen im Ausland, bis zum Abschluss eines Vertrages gratis tätig. Und so wurde es bald zu einem Kavaliersdelikt, sich Hinweise und Adressen von professionellen Maklern zu erschleichen, um den Kauf dann allein abzuwickeln. Die Makler wiederum machten sich das Geschäft im Netzzeitalter leicht, statt mit einer Dienstleistungs- und Transparenzoffensive den Wert ihrer Vermittlungsarbeit zu erhöhen. „Natürlich gibt es viele ordentliche Makler, gerade in den Verbänden“, sagt Blumenauer, „aber bei denen, die Angebote nur noch ins Netz stellen und abwarten, ob einer anbeißt, handelt es sich nicht nur um einige schwarze Schafe.“

Genau das allerdings wirft die aufgebrachte Zunft heute Blumenauer und Koning vor, den beiden Herren, die sich trafen, gemeinsame Nenner entdeckten und den Neuanfang versuchen wollten. Als iMakler, mit i wie intelligent. Eine Mogelpackung, zeterte der Verband in einer mehrspaltigen Anzeige, die gleich nach Bekanntgabe des neuen Geschäftsprinzips in der »Frankfurter Rundschau« geschaltet wurde. Dabei sollte es nicht bleiben.

„Wir hatten das natürlich erwartet.“ Der Makler und der Marketing-Experte wussten, worauf sie sich einließen, als sie mit iMakler an den Start gingen. Sie haben einen guten Draht zum niederländischen Büro Makelaarsland, das sich in kürzester Zeit mit Discount-Angeboten trotz der Deiche der dortigen Lobby etablierte und nun Teilgesellschafter in Bad Soden ist: „De Nummer 1 van Nederland.“ Und sie machen überhaupt keinen Hehl daraus, dass es sich bei iMakler um ein Angebot handelt, das als dritte Alternative irgendwo zwischen dem Privatmann angesiedelt ist, der für einige Hundert Euro Sachverständige und Werbung selbst besorgt, sowie traditionellen Maklern, die ein All-Inclusive-Paket anbieten, das bei einem 350 000 Euro teuren Haus rasch mehr als 20 000 Euro kosten kann.

Richtig ist auch, dass die Zahlung bei iMakler erfolgt, ob das Häuschen im Laufe eines Jahres nun verkauft wird oder nicht. Zudem muss der Kunde für den iMakler-Preis auch einen Teil der Arbeit mit erledigen, vor allem die Führungen von Interessenten durch das Haus. Bei der Vorbereitung und den Verkaufsverhandlungen steht ihm iMakler dann aber wieder zur Seite. Und Blumenauer und Koning geben auch offen zu, dass sich ihr Team bei der Ermittlung des Hauspreises nicht nur auf externe Sachverständige, sondern auch auf eine moderne Software stützt, auf die Laien ebenfalls für einige Euro Zugriff haben.

Denn: Was spricht dagegen, solange die Kunden zufrieden sind? 200 Kunden konnte iMakler im ersten halben Jahr gewinnen. „Schon jetzt“, sagen sie, seien 25 Häuser verkauft worden, weil man schließlich nicht nur bewerte und präsentiere, sondern natürlich auch nachhake.

Der Branchenverband schäumt. Nur: Worüber genau regt er sich auf?

„Wir werden an die Vermittlungsquoten von Makelaarsland herankommen. Die liegen bei 90 Prozent“, sagt Robert Koning. Harald Blumenauer sagt: „Über unseren Erfolg soll der Markt entscheiden.“ Er sagt „der Markt“, doch er meint den Immobilienverband Deutschland (IVD), bei dessen Verband Mitte er selbst einst Vorsitzender war. Wenn sich die Branche bewegt, ist das für ihn der wahre Erfolg. Und Blumenauer wertet die Aufregung des IVD als Zeichen dafür, wie sehr iMakler einen wunden Punkt erwischt hat – und als erstes Zeichen für einen überfälligen Modernisierungsschub.

Was wollte man nicht alles für Aus- und Weiterbildung tun, als mit der fortschreitenden Europäisierung der Blick zu den ►

Go international!



Frankfurt School of
Finance & Management
Bankakademie | HfB

Unsere neuen Master-Programme Development Finance und International Business machen Sie fit für eine internationale Karriere:

- Der Studiengang **Master of Development Finance (M.Sc.)** vermittelt methodische sowie interkulturelle Kompetenzen, die Sie für eine Tätigkeit im modernen Development-Finance-Umfeld benötigen.
- Im Studiengang **Master of International Business (M.A.)** bereiten Sie sich auf verantwortungsvolle internationale Managementaufgaben vor und legen dabei einen Schwerpunkt auf europäisch-asiatische Wirtschaftsbeziehungen.

Sind Sie bereit für eine internationale Herausforderung? Dann entscheiden Sie sich jetzt für die Frankfurt School of Finance & Management!

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.frankfurt-school.de/mib
www.frankfurt-school.de/mdf

MASTER

Nachbarn erstaunte. Und was erregte man sich, als Immobilienscout24 vor zehn Jahren seine Netze auszuwerfen begann. Trotzdem stieg der Verband 2002 sogar als Gesellschafter beim Konkurrenten Immonet ein, bis diese Anteile Ende 2006 vom Axel Springer Verlag übernommen wurden. Ohne die großen Online-Portale läuft in der Zukunft mittlerweile nichts mehr. Nicht die Amateure, sondern die Profis stellen zwei Drittel der Angebote etwa bei Immobilienscout24 ins Netz.

Sagen freilich sollte man das nicht. Denn noch immer ist der Verband so aufgebracht wie im Herbst, als der IVD-Mitte in besagter öffentlicher Anzeige posaunte, das neue Geschäftsprinzip werde sich auf dem Markt niemals durchsetzen.

Blumenauer dürfe sich nicht als Makler bezeichnen, weil er erfolgsunabhängig entlohnt werde, schreiben die Anwälte der Gegner. Er müsse aus dem Verband ausgeschlossen werden, weil iMakler keine typischen Maklertätigkeiten anbiete, fordern die Kollegen. Und der IVD-Bundesverband schrieb im Oktober in einem offenen Brief: „Dein Vorstoß, die anerkannten Maklerleistungen Deiner IVD-Kollegen in ein simples Dienstleistungsangebot für Verkäufer herabzusetzen, ist ein Schlag ins Gesicht für alle Verbandsmitglieder.“ Schließlich hatte der Bundesverband seit Jahren „leidenschaftlich darüber diskutiert, wie wir die Qualität der von unseren Mitgliedern erbrachten Leistungen transparenter nach außen bringen können“. Er wollte zeigen, „dass unsere Mitglieder mehr als nur klassische Nachweismakler sind“, also sehr wohl beraten und vermitteln. Und nun das: ein Discount-Angebot, erfolgsunabhängig und von einem Mann präsentiert, der als „Mitglied der erfolgreichsten Maklerfamilie Deutschlands“ auftritt.

„Diese Arroganz anderen Maklerfamilien gegenüber“, diese Zeilen unterschrieb der Präsident, Jens-Ulrich Kießling, Mitinhaber der 1820 gegründeten Firmengruppe Wentzel Dr., „hätte ich Dir nach einer so langjährigen Zusammenarbeit im Bundesvorstand nicht zugetraut.“ Immerhin war er später zu einem öffentlichen Streitgespräch mit Blumenauer bereit. Ein „normaler Makler“, sagte Kießling da, bekomme „sein Geld erst, wenn er erfolgreich gewesen ist“. Von der Idee selbst, abgespeckte Maklerleistungen zum Billigtarif provisionsunabhängig anzubieten, ist auffällig wenig die Rede. Ist unvorstellbar, dass zumindest Teile davon nachahmenswert sein könnten?

Während die Branche über iMakler diskutiert, als sei ausgerechnet einer der ihren unter die Hausbesetzer gegangen, geben sich die ersten Makler bereits aus purer Neugier bei iMakler-Kunden als potenzielle Käufer aus. Auch Rudolf Koch, stellvertretender Bundesvorsitzender und in anderem Rahmen Aktivist der „Forschungsstelle Abmahnwelle“ (siehe brand eins 06/2007), sieht iMakler nicht ohne Interesse: „Ich hatte im Verband darum geworben, den Ball in Sachen iMakler ganz flach zu halten“, sagt der Gelsenkirchener, über einem dicken Stapel Abmahnungen brütend. „Zum einen dürfte sich auch das mit der Zeit totlaufen. Und dann stört uns doch im Prinzip nur, dass iMakler bei dieser

Dienstleistung so tut, als handele es sich dabei um eine volle Maklerleistung.“

Aber auch Rudolf Koch schafft es nicht, seine Empörung über Werbemethoden zu unterdrücken, die man im Verband als aggressiv empfindet: „Blumenauer hat sich sogar ein TÜV-Zertifikat besorgt. Als hätten Makler das nötig!“

Und es bewegt sich doch: Die Makler denken über Reformen nach

Vielleicht sollten einfach beide Parteien nicht im Glashaus mit Steinen werfen. Und stattdessen gemeinsam die Fenster putzen. „Die Sache mit Holland zum Beispiel.“ Koch kommt nur langsam wieder runter. Natürlich, sagt er, sind die Maklerprovisionen in den Niederlanden niedriger. Das waren sie auch schon ohne Discount-Wettbewerb, und in anderen Ländern scheinen die Makler-Provisionen auf den ersten Blick auch viel niedriger zu sein als in Deutschland. „Aaaaber“, Koch hat eine Tochter, die in den Niederlanden studiert, „da bezahlen Sie für jeden weiteren Handschlag extra. So einfach jedenfalls lassen sich die Dinge nicht vergleichen.“

Rudolf Koch weiß allerdings auch, dass es in Deutschland durchaus, sagen wir: Chancen für eine Optimierung des Maklerwesens gibt. „Ich fände es nicht verkehrt, wenn Makler eine Gebührenordnung hätten, wie sie etwa Rechtsanwälte haben. Wissen Sie, es wird sich zwangsläufig bald etwas tun. Dafür sorgt schon die EU.“

Bei der nächsten Präsidiumssitzung, sagt Koch, werde man sich mit der Frage beschäftigen, ob der Verband nicht vielleicht „etwas Ähnliches anbieten könnte wie iMakler“. Ergänzend nur, versteht sich. Schließlich bietet auch Blumenauer in Bad Soden mehr: Die iMakler-Website verweist auf mögliche (und dann kostenpflichtige) Zusatzleistungen; Blumenauer Consulting berät gewerbliche Kunden.

Unabhängig davon, wie das Abenteuer iMakler ausgeht: Die Branche ist in Bewegung geraten. Zumal es schon vorher regionale Anbieter wie Provifrei.de in Bremen gab, eine Art Marketing-Angebot für jene, die ihre Immobilie ins Netz stellen wollen, und als Ergänzung eines Büros namens Exposé Immobilien gedacht. Auch neue Angebote für die Käuferseite sind schon da, etwa die Plattform Kemaco (Keine Makler-Courtage) in Hamburg. Und schließlich drängen mit Villavendo in Norddeutschland erste iMakler-Nachahmer auf den Markt: „Kleine Kosten für Verkäufer, keine Kosten für Käufer.“

Sie alle machen sich bereit für die Zukunft. Denn der Immobilienmarkt kippt. Dank der demografischen Entwicklung könnte es in Deutschland künftig mehr Angebote als Nachfrage geben. Und eine ganze Generation von Häusle-Erben beginnt sich mit dem Immobilienmarkt vertraut zu machen.

Nicht unwahrscheinlich ist, dass die Debatte um iMakler nur deshalb so heftig geführt wird, weil alle auf sie gewartet haben. ■