Allgemeine Zeitung
Montag, 9. Dezember 2019

„Vermittlung einer Immobilie ist sehr komplex“

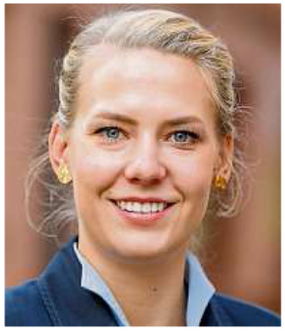
Kim Ricci-Schlaak erklärt, wann ein Makler sein Geld wert ist – und gibt einen Ausblick, wie sich die Preise in Mainz entwickeln werden

MAINZ. Ohne Makler geht auf dem umkämpften Mainzer Immobilienmarkt nichts mehr. Aber tun die Makler auch etwas – oder kassieren sie nur die lukrative Courtage ab? „Eine professionelle Beratung umfasst ein großes Leistungspaket“, antwortet Kim Ricci-Schlaak. Die Geschäftsstellenleiterin des Maklerbüros „Von Poll Immobilien“ spricht im AZ-Interview über die Notwendigkeit eines Maklers, den Wohnungsmarkt in Mainz – und die Preisentwicklung der Immobilien.

INTERVIEW

Frau Ricci-Schlaak, warum braucht man überhaupt einen Immobilienmakler?

Die Vermittlung einer Immobilie ist eine komplexe Angelegenheit. Ein Experte, der über fundierte Fachkenntnisse und entsprechende Qualifikationen verfügt, kann dabei sehr hilfreich sein. Er kennt die aktuelle Marktlage, die marktkonformen Preise und die Rechtsprechung. Außerdem ist er vor Ort bestens vernetzt, verfügt über bereits vorgemerkte Interessenten und kann daher den gesamten Vermittlungsprozess kompetent betreuen. So erspart er dem Kunden viel Zeit und Mühe.



Für Kim Ricci-Schlaak ist Maklern Vertrauenssache. Foto: Kaster

Es gibt das verbreitete Vorurteil, dass Makler viel Geld bekommen für relativ wenig Arbeit. Ist das so?

Das ist falsch. Man muss bedenken, dass die Arbeit des Maklers vom Erstgespräch bis zum erfolgreichen Abschluss reicht. Eine professionelle Beratung umfasst ein großes Leistungspaket und nimmt viele Stunden in Anspruch.

Und was gehört dann zu den Leistungen eines Maklers?

Es beginnt mit fachkundigen Gesprächen mit dem potenziellen Kunden, wir prüfen die Faktenlage inklusive der Objektunterlagen – vom Grundbuch bis zum Energieausweis. Außerdem schätzen wir den Marktpreis ein, besprechen mit dem Eigentümer seine Preisvorstellungen, erstellen ein Exposé und starten dann den Vermittlungsprozess, den wir bis zum Abschluss betreuen.

Wie viele Stunden sind Sie also mit einem Objekt beschäftigt?

Das kann man pauschal nicht sagen. Das hängt von der individuellen Immobilie ab. Im Schnitt wenden wir aber zwischen 10 und 15 Stunden auf, um ein Objekt so aufzubereiten, dass wir in die Vermarktung gehen können. Normalerweise ist der Verkauf eines Ein- oder Zweifamilienhauses innerhalb von zwei bis sechs Monaten abgeschlossen.

Heutzutage verkaufen sich Objekte doch fast von selbst…

Die Nachfrage ist zwar groß, aber unsere Arbeit ist damit noch längst nicht getan. Das Finden des passenden Käufers ist eine zentrale Aufgabe. Wir ersparen den Eigentümern dabei viel Zeit und Mühe. Unter anderem erstellen wir einen Vermarktungsplan. Wir treffen dann auch die Vorauswahl von Interessenten und übernehmen die Bonitätsprüfung und die Besichtigungen. Dabei stellen wir nur Häuser oder Wohnungen vor, die den Wünschen der Interessenten hinsichtlich Lage, Größe und Preis wirklich entsprechen.

Das Heiligkreuz-Areal gehört zu den begehrtesten Neubaugebieten in Mainz. Archivfoto: Sascha Kopp

Der Makler-Markt ist auf den ersten Blick völlig überfüllt. Woran erkenne ich einen guten Makler?

Neben der ausgewiesenen Kompetenz und dem Leistungsangebot sollte ein Makler auch über Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen verfügen. Denn der Kauf einer Immobilie ist oft auch eine sehr emotionale Angelegenheit. Immerhin geht es für viele Menschen um die größte finanzielle Einzeltransaktion ihres Lebens.

WOHIN MIT UNS?

Und woran erkennt man ein schwarzes Schaf? Es geht bei einem Immobilienkauf schließlich um eine ganze Menge Geld.

Ich will es einmal andersherum sagen: Ein guter Makler verfügt sowohl über Fachkenntnisse als auch über eine fundierte Aus- und Weiterbildung. Sicher hilft bei der Auswahl auch ein Blick in die Referenzen. Außerdem sollte der Makler eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung vorweisen können.

Wie schätzen Sie den Wohnungsmarkt in Mainz ein?

Das ist ein sehr attraktiver und solider Markt. Mainz ist Studentenstadt und liegt im Rhein-Main-Gebiet. Aus beiden Gründen gibt es deshalb viel Zuzug. Auch von Leuten, die in Frankfurt arbeiten und auf Mainz als Wohnort ausweichen, da die Preise dort höher liegen als hier. Ich finde, es gibt in Mainz sehr attraktive Neubaugebiete – gerade für Familien.

Gehen die Preise in Zukunft noch weiter in die Höhe oder ist da irgendwann ein Ende in Sicht?

Das ist schwer zu sagen. Wer weiß, welche Faktoren in fünf Jahren eine Rolle spielen. Die niedrigen Zinsen bleiben vorerst, und ich rechne in nächster Zeit mit weiteren moderaten Anstiegen vor allem in guten und mittleren Lagen. Wir stellen aber auch fest, dass sich die Preise in den Toplagen einpendeln. Dort wird mittlerweile nicht mehr alles gezahlt. Bei kleineren Immobilien in bisher weniger attraktiven Vierteln werden die Zahlen aber wohl noch etwas wachsen, da diese Lagen zuletzt immer weiter aufgewertet worden sind.

Von wie viel Geld sprechen wir denn im Hochpreisbereich?

Für eine Villa in Mainz zahlt man zurzeit ab einer Million Euro aufwärts.

Das muss man sich erst einmal leisten können…

Dafür gibt es in Mainz einen gar nicht so kleinen Käuferkreis.

Ist eine eigene Immobilie dann aus Ihrer Sicht ein Luxusgut?

Das kommt immer auf die Relation zum eigenen verfügbaren Einkommen an, und das muss jeder für sich selbst beurteilen. Für viele ist es auf jeden Fall die größte einzelne Anschaffung ihres Lebens.

Aber man musste noch nie so viel wie heute bezahlen…

Das würde ich so nicht sagen. Die Entwicklung verläuft immer in Phasen. Wenn die Zinsen niedrig sind wie zurzeit und es wenig Anlagealternativen gibt, steigen die Nachfrage, und die Preise in begehrten Lagen gehen in die Höhe. Es gibt aber Untersuchungen, die zeigen, dass auch vor Jahrzehnten schon die Kaufkosten in Relation zum verfügbaren Einkommen ähnlich lagen.

Während bei Mietwohnungen der Makler mittlerweile vom Vermieter bezahlt wird, müssen die Käufer von Objekten die Courtage selbst zahlen. Finden Sie das richtig?

In Rheinland-Pfalz wird zurzeit nach ortsüblicher Regelung die Courtage geteilt. Mainz ist die Ausnahme, hier trägt der Käufer momentan alleine die Courtage. Wobei man immer dazusagen muss, dass die Provisionen frei verhandelbar sind. Die bisherigen Regelungen werden aber 2020 von einem bundeseinheitlichen Gesetz abgelöst. Die Bundesregierung hat dazu im Herbst ein Gesetz erarbeitet, das die Verteilung der Maklerkosten zu gleichen Teilen zwischen Verkäufer und Käufer definiert und festschreibt. Dabei geht es um die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. Der Bundestag wird das wohl im Frühjahr 2020 beschließen. Sechs Monate später tritt es dann in Kraft.

Das Interview führte Dennis Rink

Die Wiedergabe dieses Artikels erfolgt mit ausdrücklicher Genehmigung der VRM GmbH & Co. KG