

INTERVIEW

„Immobilien sind für jedes Einkommen interessant“

Der Immobilienmarkt in Deutschland läuft heiß. Wie es mit den Preisen weitergeht, was die Politik tun sollte, wie die Branche sich verbessern kann und worauf Käufer und Verkäufer achten sollten, darüber sprachen wir mit Thimo Höpfner. Er ist geschäftsführender Gesellschafter eines großen Maklerunternehmens mit Sitz in Kiel.

Herr Höpfner, Immobilien werden immer teurer. Steuern wir auf einen großen Knall zu?

Thimo Höpfner: Das ist der berühmte Blick in die Glaskugel. Ich denke, die Entwicklung ist von Region zu Region unterschiedlich. In manchen Ballungszentren ist sicher die Spitze erreicht. In der Region Kiel steigen die Mieten noch, die Kaufpreise haben eine Widerstandslinie erreicht – das spüren wir insbesondere bei Neubauten.

Also kein Knall?

Höpfner: Nein, der Markt geht eher in eine Seitwärtsbewegung über.

Können Sie die Situation in der Region Kiel noch etwas näher beschreiben?

Höpfner: Hier haben wir einen Verkäufermarkt, und das bereits seit einigen Jahren.

Das bedeutet?

Höpfner: Das bedeutet, dass die Angebote deutlich geringer sind als die Nachfrage. Das treibt die Preise. Und es sorgt gleichzeitig dafür, dass immer mehr Eigentümer von Preisen träumen, die nicht erzielbar sind. Das gilt insbesondere für den ländlichen Bereich. Dort liegen die Immobilienpreise einfach deutlich unter denen im städtischen Bereich.

Immobilien sind ja nicht nur für Eigennutzer interessant, sondern auch für Kapitalanleger. Für die wird es somit auch immer schwieriger, passende Objekte zu finden.

Höpfner: Das ist grundsätzlich richtig, zumal sich seit etwa vier, fünf Jahren wieder mehr Anleger für den Immobilienmarkt interessieren. Hier hat sich die Lage komplett gewandelt. So haben wir ein großes Projekt mit 114 Eigentumswohnungen in Kiel mitentwickelt und von den bisher 90 vermittelten Wohnungen rund 45 Prozent an Kapitalanleger verkauft. Der Trend ist also klar: Die Immobilie wird auch wieder als Investment betrachtet.

Sie unterscheiden zwischen Kapitalanlegern und Kapitalbildnern?

Höpfner: Ja, der Kapitalanleger besitzt Geld und sucht Anlagen, um spannende Renditen zu erzielen. Kapitalbildner kaufen eine Immobilie mit einem Horizont von 25 oder 30 Jahren, um dann über Kapital zu verfügen; diese Käufergruppe hat anfangs weniger Eigenkapital und deshalb einen größeren Beleihungsbedarf.

Er muss also einen höheren Immobilienkredit aufnehmen?

Höpfner: Genau.

Zwischen den Interessen der Investoren und denen der Mieter besteht naturgemäß ein Konflikt.

Höpfner: Weil der Investor an hohen Mieterträgen interessiert ist, der Mieter dagegen günstig wohnen möchte.

Kein Wunder, dass der Ruf nach preiswertem Wohnraum immer lauter wird.

Höpfner: Ein sehr wichtiges Thema! Zunächst einmal sehe ich die Politik in der Pflicht, den Begriff „bezahlbaren Wohnraum“ zu definieren. Es handelt sich dabei ja nicht um Sozialwohnungen. Da

brauchen wir handfeste Kriterien. Liegen Miete oder Abtrag bei 30 Prozent Miete des Nettofamilieneinkommens? 40 Prozent?

Hand aufs Herz: Empfehlen Sie da Miete oder Kauf?

Höpfner: Aufgrund der niedrigen Zinsen rechnet es sich für viele Menschen, eine Immobilie zu kaufen. Denn aufgrund des Zinseszinseseffektes...

Das bedeutet, dass der Tilgungsanteil am Abtrag immer größer wird.

Höpfner: ...und durch die Wertsteigerung bis zu einem etwaigen Verkauf oder einer Vermietung, lohnt es sich, in Immobilieneigentum zu investieren. Auch für Eigennutzer mit relativ niedrigen Einkommen.

In diesem Zusammenhang spielt das Thema Erbpacht eine Rolle.

Höpfner: In den vergangenen zehn oder 15 Jahren haben die Kommunen Erbpachtgrundstücke in großem Stil verkauft. Für das Schaffen bezahlbaren Wohnraums ist es in meinen Augen unabdingbar, dass die Kommunen entweder ihre eigenen Grundstücke günstig hergeben oder dass sie wieder mehr Erbpachtgrundstücke zur Verfügung stellen.

Das wäre ein Schritt zu mehr Einflussnahme?

Höpfner: Ja, die Kommune muss dann mitbestimmen, was auf diesem Grundstück – dann auch zeitnah – errichtet werden darf. Anders kann man das Problem nicht in den Griff bekommen.

Und das Ziel ist es, die Anschaffungskosten zu senken?

Höpfner: Ganz genau. Denn beim Bauen ist es kaum möglich, die Kosten kurzfristig um zehn bis 15 Prozent zu senken – im Gegenteil: Es stehen Tarifabschlüsse an, die Rohstoffe werden teilweise knapp. Das sorgt alles dafür, dass die Preise steigen. Daher sehe ich zum Optimieren der Gesamtkosten nur die Möglichkeiten Systembau und Erbpachtgrundstücke.

Sollte der Staat weitere Wege nutzen, um günstigen Wohnraum zu fördern?

Höpfner: Falls der Staat nicht selbst in die Schatulle greifen und zum Beispiel Steueranreize geben will, sollten Bund, Länder und Kommunen ihre bebaubaren Grundstücke zeitnah auf den Markt bringen. Dadurch wird die Grundstücksspekulation eingedämmt. So könnte man das Problem in den Griff bekommen, dass Grundstücke Monat für Monat immer teurer werden.

Aber es geht nicht nur um die Anschaffungskosten.

Höpfner: Gerade bei Neubauten haben wir nicht nur das Thema Grundstücksspekulation, sondern auch die hohen Bau- und Baunebenkosten.

Zum Beispiel?

Höpfner: Wir leisten uns in Deutschland zum Beispiel den Luxus, jedes Gebäude individuell zu planen. Jedes Mal gibt es eigene Entwürfe für Statik, für Haustechnik...

Wie könnte man das anders lösen?

Höpfner: Schauen wir doch mal auf die Automobilindustrie. Da basieren auf einer Plattform ganz verschiedene Modelle. Da frage ich mich, ob es nicht möglich ist, ein skalierbares Modell mit einheitlicher Haustechnik und einheitlicher Statik zu entwickeln. So könnte man Genehmigungszeiten verkürzen, Bauträger und Investoren in Sachen Kosten entlasten. Und ich spreche hier nicht über Plattenbauten – auch solche standardisierten Gebäude kann man sehr schön gestalten.

Wer muss das anstoßen?

Höpfner: Das muss vom Bauminister ausgehen. Und nochmal: Wenn wir so ein Gebäude 500 Mal in Deutschland errichten, dann sparen wir erhebliche Kosten!

Wie hoch schätzen Sie diese Beträge?

Höpfner: Wenn wir über den Geschosswohnungsbau sprechen, dann liegen die Kosten brutto bei ungefähr 2200 Euro pro Quadratmeter. Hinzu kommen etwa zehn Prozent Baunebenkosten.

Dann sind wir bei 2420 Euro...

Höpfner: Nach meiner Einschätzung – und ich habe das mit Experten diskutiert – lassen sich bei den Baunebenkosten etwa drei Prozentpunkte, bei den Planungskosten etwa zehn Prozentpunkte einsparen. Damit wäre der Bau ohne Grundstück etwa zehn bis 15 Prozent billiger als zurzeit.

Bleibt die Frage nach den Grundstücken. Muss die Bundesregierung fördernd eingreifen?

Höpfner: Sehen Sie: Ich bin seit fast 20 Jahren in der Immobilienbranche. In dieser Zeit habe ich einige Subventionen erlebt, zum Beispiel das umstrittene Baukindergeld. Und ich habe jedes Mal festgestellt, dass das Geld eigentlich nie richtig bei den vorgesehenen Empfängern angekommen ist. So steigen die Immobilienpreise regelmäßig, wenn das Ende einer Fördermaßnahme angekündigt wird, weil viele Interessenten dann noch kaufen wollen, um sich den Zuschuss zu sichern. Deshalb halte ich nichts von solchen Eingriffen in den Markt.

Also bleibt tatsächlich nur das Bereitstellen staatlichen oder öffentlichen Bodens.

Höpfner: Zumal die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass diese Grundstücke dann auch kurzfristig bebaubar sind.

Warum spielt das so eine große Rolle?

Höpfner: Bauträger investieren heute nicht mehr in Grundstücke, für die sie erst ein Baurecht erwirken müssen. Da geht es um einen zügigen Baubeginn, um die gute Marktphase zu nutzen.

Apropos Regulierung: Die Große Koalition will das Bestellerprinzip auf Verkäufe ausweiten. Eigentümer, die ihre Immobilie veräußern, müssten dann auch die Maklerprovision tragen. Das kann Ihnen doch nicht gefallen.

Höpfner: Dieser Vorstoß wird jedenfalls zu keinem einzigen Haus und keiner einzigen Wohnung führen, die für den Mieter bezahlbarer ist. Das ist ein großer Trugschluss. Die Folgerung liegt nahe, dass die Verkäufer die Provision auf den Kaufpreis aufschlagen – und, ganz ketzerisch gedacht, so für steigende Einnahmen der Kommunen bei der Grunderwerbsteuer sorgen.

Ist denn diese Vorgabe überhaupt erforderlich?

Höpfner: In Kiel zum Beispiel haben wir in vielen Fällen eine – faire – Teilung der Provision zwischen Käufer und Verkäufer. So ein Modell halte ich für vernünftig.

Zumal der Vermittler dann auch für beide Seiten tätig ist.

Höpfner: Ja, stellen Sie sich vor, der Makler würde ausschließlich für eine Seite...

Also für den Käufer oder den Verkäufer.

Höpfner: ...arbeiten. Das kann der Gesetzgeber – gerade unter dem Aspekt Verbraucherschutz – nicht wollen. Außerdem dürften mit der angedachten Neuregelung die Immobilien teurer werden.

Eine aktuelle Umfrage zeigt, dass Immobilien im Privatverkauf teurer sind, als die über Makler vermittelten.

Höpfner: Das ist eine Frage der Marktkenntnis. Makler ermitteln einen realistisch erzielbaren Preis. Mein Vorschlag: Die Branche geht eine Selbstverpflichtung ein und teilt die Provision zwischen den Beteiligten. Daneben sollte die Provision für den Käufer gedeckelt werden, zum Beispiel bei 50 Prozent der ortsüblichen Vermittlungsgebühr. Damit hätten alle gewonnen.

Sind Sie optimistisch, dass der Regierungsvorschlag ad acta gelegt wird?

Höpfner: In den 1970er-Jahren gab es mal einen Bauminister, der forderte, die Maklerzunft müsse abgeschafft werden. Die Maklerzunft gibt es heute noch, aber einen richtigen Bauminister haben wir nicht mehr. *(lacht)*

Wie hoch kann eine Maklerprovision denn ausfallen?

Höpfner: Es gibt da keinen echten Deckel. Ortsüblich sind – je nach Region – fünf bis acht Prozent. Allerdings sind laut Gerichtsurteilen Provisionen bis zu 20 Prozent zulässig, erst danach wird es sittenwidrig.

Sie weisen darauf hin, dass der Kunde Einiges für sein Geld bekommt.

Höpfner: So ist es. Und man darf nicht vergessen, dass in den letzten Jahren die Kosten für den Makler nicht zuletzt durch die neuen Medien förmlich nach oben geschossen sind.

Wie das?

Höpfner: Für das Bespielen der relevanten Kanäle von Facebook und Twitter bis zu den großen Immobilienportalen muss ein größeres Maklerbüro jeden Monat schnell einen hohen vierstelligen Betrag aufwenden. Und auf die Zeitungsanzeige können wir ja trotzdem nicht verzichten.

Lassen Sie mich den Hinweis aufs Internet aufgreifen. Viele Seiten bieten eine Online-Immobilienbewertung an. Was ist davon zu halten?

Höpfner: Hier muss man sauber trennen. Wer eine entsprechende Bewertung auf einem der großen Portale einholt, der muss damit rechnen, dass seine Adresse an Makler vor Ort weitergegeben wird. Und von solchen Bewertungen halte ich überhaupt nichts, denn für einen realistischen Wert ist regionale Erfahrung unverzichtbar.

Aber einen Immobilienwert gibt es bei solchen Online-Angeboten?

Höpfner: Ja, allerdings basieren viele Modelle auf einem Algorithmus, der lediglich eine Auswahl an angebotenen Immobilien der vergangenen drei Jahre heranzieht und daraus einen Mittelwert bildet. Das kann nicht sehr genau sein.

Wie sieht denn für Sie ein sinnvolles Modell aus?

Höpfner: Ich halte sehr viel von Systemen mit einem Online-Angebot, bei denen ein Immobilienberater sich die Daten anschaut. Denn nur der Fachmann kann mit seiner regionalen Marktkenntnis genau sagen, welche besonderen Einflüsse an einem Standort wirken, welche Straßenseite die bessere ist, wie schnell sich Objekte an diesem Standort verkaufen lassen und vieles mehr.

Sie setzen also auf eine Art Hybridmodell?

Höpfner: So könnte man es nennen. Wichtig ist: Wir sagen jedem Eigentümer ganz klar, dass es sich nur um einen ersten Anhalt handelt. Mit dieser ersten Taxierung kann der Eigentümer dann entscheiden, ob er zum Beispiel seinen Verkaufswunsch weiter verfolgen will. Dafür muss er noch keinen Makler zur Besichtigung in seine Immobilie lassen.

Scheuen sich Eigentümer davor?

Höpfner: Wenn mich Eigentümer anrufen, um einen Termin zu vereinbaren, bitten sie mich häufig, auf jeden Fall in einem neutralen Fahrzeug zu kommen. Die Nachbarn sollen nicht unbedingt sofort merken, dass es womöglich Verkaufspläne gibt.

Wer kann noch von einer Online-Bewertung profitieren?

Höpfner: Zum Beispiel Familienanwälte, die bei einer Scheidung vor einer etwaigen gerichtlichen Auseinandersetzung die Beteiligten beraten.

Wie könnte das aussehen?

Höpfner: Der Experte könnte anhand der ersten Bewertung empfehlen, die gemeinsame Immobilie auch gemeinsam zu verkaufen. Das erleichtert Einiges beim Aufteilen des Vermögens. Außerdem glättet eine objektive Online-Bewertung in so einer angespannten Situation die oft hohen Wogen. Auch für Notare – denken Sie an Erbschaften – oder Steuerberater ist solch eine Online-Bewertung ein nützliches Tool. Da gibt es viele Ansätze. Bei uns wird das sehr gut angenommen.

Kommen wir zurück zu den Aufgaben eines Immobilienmaklers. Was bekommt der Kunde noch für sein Geld?

Höpfner: Lassen Sie mich vorwegschicken, dass es die Branche in den vergangenen Jahren versäumt hat, ihre Leistungen transparent zu machen. Dadurch ist auch die Diskussion um die Höhe der Provisionen entstanden. Denn die Aufgaben der Makler sind ja enorm vielfältig. Das beginnt beim marktgerechten Einwerten der Immobilie, reicht unter anderem über das Erstellen aussagekräftiger Marketing-Unterlagen, die Organisation von Besichtigungen, das Beschaffen der notwendigen Unterlagen für die Finanzierung, dem Vorbereiten des Beurkundungstermins bis zum eigentlichen Notartermin und die Begleitung der Kunden auch darüber hinaus.

Sie bieten auch weitere Services...

Höpfner: Ja, etwa die Umzugskartons, die wir Käufern und Verkäufern nach der Beurkundung kostenlos leihen. Das sind Kleinigkeiten, mit dem wir unserem Anspruch an unsere Qualität nachkommen.

Für viele Makleraufgaben gibt es klare Regeln.

Höpfner: Tatsächlich können Makler in vielen Bereichen zu Schadensersatz verdonnert werden, wenn sie sich nicht korrekt verhalten. Unabhängig davon können und sollen Kunden, die sich nicht gut beraten und ernst genommen fühlen, Leistungen reklamieren.

Muss die Branche etwas tun, um die Standards auf ein einheitliches Niveau zu heben?

Höpfner: Ich glaube, dass vor allem die Ausbildung verbessert werden muss. Immerhin geht die Maklerschaft mit einem der größten Vermögenswerte um, mit denen unsere Auftraggeber in ihrem Leben zu tun haben. Dafür ist Vertrauen notwendig, das mit einer verbindlich geforderten, hochwertigen Ausbildung und einer einheitlichen, verpflichtenden Absicherung wie einer Vermögensschadenhaftpflicht zwei solide Grundpfeiler hätte.

Rufen Sie jetzt doch nach dem Gesetzgeber?

Höpfner: Ja, da hätte man durchaus schärfer regulieren können und müssen. Jetzt sehe ich zumindest alle größeren Maklerunternehmen in der Pflicht, ihre Nachwuchskräfte ehrlich und solide auszubilden. Dann bekommen wir auch eine größere Qualität im Maklergeschäft.

Das müssen sich die Unternehmen aber auch leisten.

Höpfner: Wenn man diese Ausbildung als Investition in die Zukunft der Branche versteht, sollte das machbar sein. Man darf halt nicht nur aufs nächste Quartal blicken.

Aus- und Weiterbildung ist ja auch notwendig, um mit Veränderungen Schritt zu halten. Oder funktioniert das Maklergeschäft immer noch wie vor 40 oder 50 Jahren?

Höpfner: Die Sozialen Medien haben natürlich zu Veränderungen geführt, das ist klar. Und der Makler muss viel mehr leisten, viel mehr erklären als früher. Die Akquise neuer Objekte etwa ist ungleich aufwändiger als früher. Da muss man Kontakte pflegen, mit offenen Augen durch die Gegend gehen und sich Neues einfallen lassen.

Immobilienvermittlung ist ein echter Service?

Höpfner: Der Makler von heute ist vor allem Dienstleister. Wer dazu nicht bereit ist, der hat keine Chance mehr. Der Makler, der den Interessenten vor dem Haus den Schlüssel zur

Dachgeschosswohnung in die Hand gedrückt hat, weil er die vielen Stufen scheute und in Ruhe eine Zigarette rauchen wollte, den gibt es nicht mehr.

Beraten Sie Ihre Kunden auch dahingehend, dass Sie ihnen neue Wege aufzeigen?

Höpfner: Unbedingt. Manchmal lohnt es sich zum Beispiel, ein Grundstück aufzuteilen, um zusätzliches Bauland zu gewinnen. Wenn wir Potenzial sehen, dann empfehlen wir das unseren Kunden auch. Wir veredeln sozusagen ihre Grundstücke mit einer vernünftigen Planung. Ein Makler, der seinen Job ernst nimmt, gestaltet seine Region mit.