



Sylvia Pieroth

23. Februar 2016

„Sendungen wie „Mieten-Kaufen-Wohnen“ sorgen für ein völlig falsches Bild“

Aus der Branche für die Branche – um dieses Leitmotto in die Tat umzusetzen, lässt ImmoCompact ab sofort Immobilienmakler zu Wort kommen. Fünf Antworten auf fünf Fragen zu aktuellen Branchenthemen lautet die Aufgabe – diesmal mit Sylvia Pieroth, Inhaberin der Pieroth Immobilien & Hausverwaltung e.K.

Frau Pieroth, befindet sich der deutsche Immobilienmarkt in einer Blase?

Nein, das glaube ich nicht, denn im internationalen Vergleich sind die Immobilienpreise in Deutschland, sowohl bei der Vermietung, als auch im Verkauf, doch eher moderat. Selbst in der Hauptstadt Berlin sind die Mieten im Vergleich zu Paris oder London sogar auf einem sehr niedrigen Niveau. Natürlich werden einige sehr begehrte Großstadtlagen überteuert angeboten, aber deshalb würde ich nicht von einer Immobilienblase sprechen. Hier bei uns, im Kreis Offenbach, waren die Mieten und Kaufpreise in den 90iger Jahren teilweise sogar höher als heute.

Trotzdem sollte sich jeder Immobilienkäufer gut überlegen, ob die Immobilie wirklich den Preis wert ist, und sich darüber im Klaren sein, dass Preise auch mal wieder sinken können. Wenn man dann nach ein paar Jahren, aus welchen Gründen auch immer, wieder verkaufen muss, kann man unter Umständen viel Geld verlieren. Ich empfehle jedem Interessenten vor dem Kauf bei einem unabhängigen Immobilienexperten eine Marktwertermittlung zu beauftragen. Am besten bei einem erfahrenen Makler mit entsprechender Zusatzausbildung als Wertermittler.

Was zeichnet einen starken und zukunftsfähigen Immobilienmakler aus?

Das sind die Kernkompetenzen des Maklerberufs: Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Natürlich gehört dazu auch der Wille sich zu verändern, von gewohnten Pfaden abzuweichen und täglich Neues dazu zu lernen. Der Maklerberuf heute ist ein völlig anderer als noch vor 20 Jahren, auch der Markt ist härter und schneller. Wer sich da alleine auf seine Erfahrung beruft und nicht bereit ist, sich den heutigen und zukünftigen Anforderungen des Immobilienmarktes zu stellen, geht schnell in der Masse unter.

Wie lässt sich der schlechte Ruf der Immobilienmakler verbessern?

Ich finde, dass die Maklerschaft zu Unrecht in ein so dramatisch schlechtes Licht gestellt wird. Es werden immer nur die schlechten Beispiele angeführt und medienwirksam aufgebauscht. Völlig realitätsfremde TV-Sendungen wie „Mieten-Kaufen-Wohnen“ sorgen außerdem für ein völlig falsches Bild von unserem Berufsstand. Das Makeln ist eines der ältesten und schönsten Gewerbe überhaupt und erfordert nicht nur ein enormes Fachwissen und Marktkenntnis, sondern in erster Linie Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen.

Um das Fachwissen nachzuweisen fordern die vielen Tausend guten und seriösen Makler und ihre Verbände schon seit vielen Jahrzehnten die Einführung eines Sachkundenachweises als Zulassungsvoraussetzung für Immobilienmakler. Das würde auf jeden Fall verhindern, dass sich Ganoven als Makler ausgeben und dem Ruf einer ganzen Branche schaden. Die Zulassungsprüfung alleine macht aber noch keinen guten Makler, denn ohne die oben genannten menschlichen Kernkompetenzen und der Wille sich ständig weiter zu bilden kann man kein guter Makler sein.

Mir liegt es am Herzen immer wieder darauf aufmerksam zu machen, wie viele erstklassige, gut ausgebildete und engagierte Makler es wirklich gibt. Als Abgeordnete im Bundeskongress für die Immobilienwirtschaft engagiere ich mich deshalb im Berufsverband für die Immobilienwirtschaft – BVFI. Der BVFI bietet uns Maklern die Basis für permanente Qualifizierung, kollegiale Zusammenarbeit und steht für die Erarbeitung eines positiven Makler-Images.

Wie stark belasten Sie die ständig neuen Gesetze und Regulierungen?

Sehr! Die letzten Jahre waren schrecklich. Die Regulierungswut unserer Politiker scheint keine Grenzen zu kennen: Widerrufserklärung, Legionellen-Prüfungen, Energieausweise, Geldwäschegesetz, Bestellerprinzip (das keines ist), Mietpreisbremse, und jetzt ganz neu die Einführung einer Schlichtungsstelle, die keiner braucht, usw. Ständig muss man seine Geschäftsunterlagen, Impressum, Internetseiten, etc. anpassen um ja nicht eine Abmahnung zu kassieren. Ich habe den Eindruck, dass wir Bürger nach und nach entmündigt und unserer Vertragsfreiheit beraubt werden. Vieles was im Ansatz mal sinnvoll war, wird bis ins Absurde übertrieben. Die Einführung der Aufklärungspflicht zum Widerrufsrecht war am Schlimmsten. Von denen, die es eigentlich schützen soll, wurde es nicht verstanden – ja sogar im Gegenteil höchst misstrauisch betrachtet und oft als irgendein „böser Makler-Trick“ gewertet.

Wie sieht ihre Traumimmobilie aus?

Im Traum: Ein herrschaftliches englisches Landgut in Wales oder Cornwell, wie in den Rosamunde Pilcher-Filmen. Aber in der Realität kann ich mich für fast alle Immobilien begeistern. Man kann eigentlich aus jedem Objekt etwas machen, genügend Phantasie, Kreativität und Geld vorausgesetzt. Prinzipiell mag ich lieber ältere Gebäude mit ihrer eigenen Geschichte, finde aber auch den gradlinigen Bauhaus-Stil mit großen Glasflächen toll. (mh)

Sie wollen auch an unserer neuen Interview-Serie teilnehmen? Dann fordern Sie einfach unter redaktion@immocompact.de den Fragenkatalog an und suchen sich daraus ihre fünf Fragen aus.