

ANSICHTEN

WAS ANDERE MEINEN...

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 08.09.2000, Nr. 209, S. 61

Das Gespräch führte Jens Friedemann.

Immobilienbrief

Der Makler als Bankier

Seit fast zweihundert Jahren ist die Familie Hertz in Hamburg ansässig; ein anderer Zweig der Familie unterhielt Handelsschiffe und war schon hundert Jahre zuvor in die Hansestadt gekommen. Als 1895 das Hamburger Rathaus gebaut wurde, war Urgroßvater Gustav Hertz Justizsenator der Stadt und Professor Heinrich Hertz hatte gerade die nach ihm benannten elektromagnetischen Wellen entdeckt. Wenn wir heute von "Megahertz" sprechen, hat das insofern einen handfesten Hintergrund, genauso wie die Metallschilder an einer der Säulen in der Hamburgischen Handelskammer. Seit hundert Jahren befinden sich an einem Platz, an dem sich schon damals die Versicherungsmakler trafen, zwei Schilder: "Arnold Hertz & Co". Und das hat mit dem Immobilienhaus "Arnold Hertz" von heute zu tun. Es wird fast auf den Tag genau 100 Jahre alt.

Das Bemerkenswerte an dem Rückblick sind die Umbrüche, die der Berufsstand der Immobilienmakler seither erlebt hat. Wer der Vergangenheit nachspürt, erhält zwangsläufig Einsicht in langfristige Entwicklungen und Tendenzen, die in die Zukunft hineinwirken. Der Makler von damals legte dort in der Handelskammer seine tägliche Post ab und traf sich mit Kollegen, um Geschäfte zu besprechen, Kaufgesuche auszutauschen und - was in Vergessenheit geraten ist - Hypotheken zu versteigern und Hypothekengelder anzulegen. Die hanseatischen Hausmakler waren in dieser Hinsicht zugleich Bankiers, und zwar, wenn ich mich recht erinnere, bis in die fünfziger Jahre hinein.

Dann ist dieses Geschäft den Banken zugefallen. Ob sie damit froh geworden sind, weiß ich nicht, aber so recht profitabel scheint es für sie nicht zu sein. Ich denke, daß der Makler künftig wieder etwas mehr in die alte Rolle hineinschlüpft und sehr viel stärker als heute der Berater seiner Kunden sein wird und ihnen hilft, die beste Online- Hypothek auszusuchen. Das würde den ökonomischen Kreislauf schließen. Arnold hat damals für das Bankhaus Münchmeyer & Co. Kundengelder in Berlin in Hypotheken investiert. Durch die rege Bautätigkeit wurden in Berlin um die Jahrhundertwende höhere Zinsen verdient als in Hamburg.

Dieses Wissen ist abhanden gekommen. Die hohe Inflationsrate in den sechziger und siebziger Jahren ließ Makler aus dem Boden sprießen und gleich wieder verschwinden. Der gesamte Berufsstand hat damals

Schaden genommen; und die Älteren werden sich noch an den SPD-Parteitag 1973 in Hannover erinnern. Damals sollten die Makler verboten und durch kommunale Ämter ersetzt werden. Heute dagegen gehen Maklerhäuser strategische Allianzen ein und knüpfen elektronische Netzwerke. Aus vielen mittelständischen Firmen werden überregionale und oft auch internationale Beratungskonzerne.

Wir wollen verständlicherweise bei den aussichtsreichen Entwicklungen dabeisein. Der Kunde verlangt Problemlösungen aus einer Hand. Diesen Anspruch kann ein Maklerhaus nur erfüllen, wenn es Partnerschaften eingeht. Wir haben das durch eine Kooperation auf Sylt getan. Wir sind aber auch eine Allianz mit den ebenfalls traditionsreichen Immobilienhäusern Aengevelt, Düsseldorf, dem Bankhaus Ellwanger & Geiger in Stuttgart und, als jüngstem Mitglied, der Fay-Gruppe aus Mannheim eingegangen. Unter dem Namen Deutsche Immobilien Partner (DIP) wollen wir den Kunden auch überregional Dienstleistungen in der erwarteten Qualität anbieten können. Zur Präsenz gehört mittlerweile auch die Teilnahme an der Anfang Oktober bevorstehenden Immobilienmesse Expo-Real in München. Es wird dort sowieso alles vertreten sein, was in der Branche Rang und Namen hat.

Wichtig - nicht nur für uns mit der DIP-Gruppe - ist auch eine weitere Allianz mit Engel & Völkers, dem Hamburger Bauverein, World of Internet, Consors und vielen anderen im Immobilien-Portal "PropertyGate.com AG". Zu den neuen Aktionären zählt jetzt auch der Axel Springer Verlag. Property Gate ist ein Online-Immobilienportal für hochwertige Wohnimmobilien, die wir als Mitaktionäre betreiben. Wer das Gate anklickt, erhält einen Einblick in eine neue Dimension der Immobilien- und Maklerwelt. Aber wir sind da nicht allein, es gibt Konkurrenten mit kapitalstarken Partnern: Hinter "**EstateNet**" steht die Deutsche Telekom, hinter "ImmobilienScout24" die Metro, hinter "PropertyGate.com" der Springer Verlag. Auch die Haspa hat ihr Gate, und die Vereinsbank zieht nach. Augenblicklich dürfte es weit über hundert solcher Portale in Deutschland geben. Es wird bereits die Frage gestellt, ob wir uns nicht eines Tages heftige Schlachten liefern oder ob nicht vielleicht die besten dieser Online-Dienste fusionieren werden. Auf jeden Fall verändern sich die Handelsstrukturen auf den Immobilienmärkten; und der Berufsstand der Makler verändert sich schneller, als er sich in den vergangenen hundert Jahren verändert hat.

Ihr HENRIK HERTZ.

Der Autor ist zusammen mit seinem Bruder Holger geschäftsführender Gesellschafter der Arnold Hertz & Co in Hamburg. Der Beitrag enthält Auszüge aus einer Rede am 7. September vor 800 Personen im Hamburger Rathaus anlässlich der Feierstunde zum hundertsten Geburtstag des Maklerhauses.