



Diskutierten mit Christian Milankovic (v. l. :.) Rolf Gaßmann, Sascha Braun, Stephan Scheibe und Mario Caroli.  
Foto: Max Kovalenko

# Makler: Qualität kostet Geld

**Netzwerken.** Mehr als 90 Branchenvertreter informierten sich beim dritten Immobilienforum der Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung über ein neues Wohn- und Gewerbequartier vor den Toren der Landeshauptstadt. Diskutiert wurden aber auch die Auswirkungen der Neuregelung der Maklerprovisionen, die Ende des Jahres in Kraft tritt.

Wenn Christoph Gröner mal in Fahrt kommt, dann sprudelt es nur so aus ihm heraus. Wie beim dritten Immobilienforum der Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung im Friedrichsbau Variété: Der Vorstandsvorsitzende der CG Elementum AG nahm kein Blatt vor den Mund. „Wir bauen immer noch wie die alten Römer“, kritisierte er vor rund 90 geladenen Immobilienexperten aus Stuttgart und der Region.

Die Folge aus seiner Sicht: 80 Prozent von dem, was in den vergangenen 20 Jahren gebaut worden sei, könne sich niemand leisten, weil zu teuer gebaut wurde. Sein Vorschlag: Durch eine höhere Vorfertigung und einen größeren Digitalisierungsanteil ließen sich Baukosten und Bauzeiten reduzieren sowie eine bessere Flächeneffizienz erreichen.

Messen lassen muss sich der Vorstandsvorsitzende in ein paar Jahren mit seinem jüngsten Projekt in der Region Stuttgart. In Wendlingen sollen auf einem mehr als acht Hektar großen Grundstück spätestens bis zur Internationalen Bauausstellung (IBA) 2027 rund 330 Wohneinheiten mit bis zu 22 000 Quadratmetern Wohnfläche, 700 PKW-Stellplätzen und etwa 47 000 Quadratmetern Gewerbefläche entstehen. Zudem ist ein Drei-Sterne-Hotel mit etwa 180 Betten geplant. Projektleiter George Moutoulis sieht in der Entwicklung des künftigen Otto-Quartiers eine „wahnsinnige Verantwortung“, das Gelände mit dem ural-

## NEUES QUARTIER IN WENDLINGEN

ten Baumbestand und einem Mix aus Neu- und Altbauten mit Leben zu füllen, sagte er.

Für Liebhaber denkmalgeschützter Industriebauten sei das Areal des einstigen württembergischen Spinnerei- und Webereiimperiums Otto ein wahres Juwel. Der nach englischem Vorbild errichtete dreigeschossige Spinnereibau mit seinen markanten Ecktürmen und Jugendstildetails im Inneren soll erhalten bleiben und in Zukunft als Quartierszentrum sowie als Veranstaltungsort dienen. Ein weiteres Novum verspricht die CG Elementum AG bei der Energieversorgung des neuen Quartiers in Wendlingen. So soll die geplante dezentrale Energie-, Wasser- und Mobilitätsinfrastruktur das Otto-Quartier zum ersten „Zero Energy/Zero Emission District“ in Deutschland machen. Dafür ist vorgesehen, die thermische Energie des Neckars, eine Wasserkraftanlage, Plusenergiebauweise kombiniert mit Fotovoltaik zu nutzen. Zudem soll im künftigen Otto-Quartier auch autonomes Fahren möglich sein.

Der zweite Teil stand ganz im Zeichen der Neuregelung der Maklerkosten beim Kauf von Wohnungen und Einfamilienhäusern. Das entsprechende neue Gesetz tritt am Jahresende in Kraft. Demnach dürfen Makler weiter als Mittler zwischen Käufer wie Verkäufer fungieren. Die Provision darf aber bei einer Partei nicht höher sein als bei der anderen.

Ob man denn mit der Regelung zufrieden sei, wollte Moderator Christian Milankovic, Titelauteur der Stuttgarter Zeitung, von der Runde auf dem Podium wissen? Wäre es zu einer Deckelung der Provisionen gekommen, wie von den Grünen gefordert, hätten die Makler nicht überleben können, ist Sascha Braun sicher. Der Geschäftsführer bei der Pflugfelder Immobilien Treuhand hätte sich vielmehr gewünscht, dass der Gesetzgeber nicht nur die Makler im Blick hat, sondern auch die Notare und die Grunderwerbssteuer, kritisierte er.

Mario Caroli, Geschäftsführender Gesellschafter bei E & G Real Estate, warnte eindringlich vor einer politisch motivierten Neiddiskussion. „Unsere Kunden erwarten Qualität. Und die kostet.“ Auch für Stephan Scheibe, Teamleiter Wohnimmobilien bei Dr. Lübke & Kelber, ist die Diskussion um Provisionen vor allem eins – ein Politikum. Sicher werde der eine oder andere Makler seinen Provisionsanteil auf den Verkaufspreis aufschlagen, ist der Experte sicher. Könnten im Nachgang die Mieten steigen, hakt Christian Milankovic bei Rolf Gaßmann nach. Der Landesvorsitzende vom Mieterbund will sich da nicht eindeutig festlegen. „Es kommt auf den Markt an“. Doch Stephan Scheibe legt nach: „Jeder wird nach-

rechnen. Die Kosten werden sich verlagern.“ Mario Carolis Replik dazu kommt prompt. Er glaubt nicht an eine neue Preisrunde. „In der Summe machen die Maklerkosten nicht viel aus.“

Dass künftig mehr Verkäufer ihre Immobilie selber auf den Markt bringen könnten, um sich die Provision zu sparen, glaubt Sascha Braun nicht. „Ein guter Makler bietet auch einen Mehrwert. Künftig wird es mehr denn je auf die Qualität ankommen“, lautet seine Überzeugung. Das sieht Stefan Scheibe genauso. Ein Makler müsse in Zukunft gegenüber dem Kunden viel stärker offenlegen, welche Dienstleistungen angeboten werden. Mit welchen Konsequenzen? Das bringe eine Marktberreinigung mit sich, waren sich alle Teilnehmer einig.

„Wir brauchen vor allem bezahlbare Grundstücke, wenn das Wohnen bezahlbar werden soll“, wirft Rolf Gaßmann in die Diskussion mit ein. Seine Kritik: Stuttgart mache mit ihrer Bodenpolitik Grundstücke teuer. „Das ist Politik für Besitzende.“ So vermisst er vor allem eine seriöse Baugebietenplanung in der Landeshauptstadt. Da passiere zu wenig.

Nach geballter Informationen innerhalb von zwei Stunden war noch ausreichend Zeit zum Netzwerken – und zu Gesprächen über die Angebote der Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung. Das nächste Immobilienforum ist bereits terminiert – und auch da werden aktuelle Trends der Branche umfassend beleuchtet werden.

Ingo Dalcolmo




Oliver Nothelfer, Geschäftsführer Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung (li.), begrüßte die rund 90 Teilnehmer am dritten Immobilienforum Stuttgart der Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung. Eine Veranstaltung, die sich bereits als wichtiger Branchentreff zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch etabliert hat.  
Fotos: Max Kovalenko