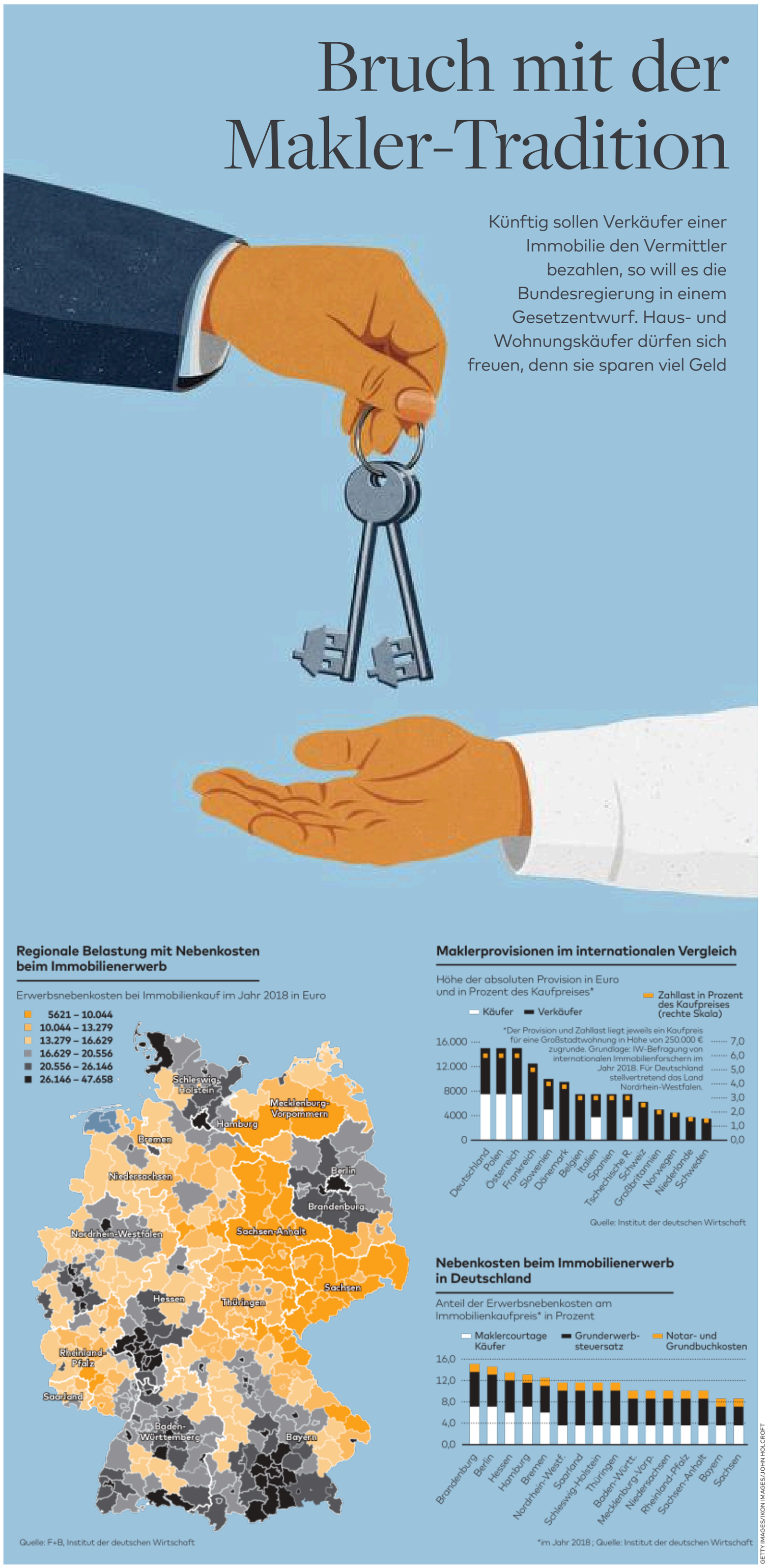
Baudarlehen: Über 50-Jährige bekommen wieder Geld von der Bank s. 45

FINANZEN & WOHNEN

Bruch mit der Makler-Tradition

Künftig sollen Verkäufer einer Immobilie den Vermittler bezahlen, so will es die Bundesregierung in einem Gesetzentwurf. Haus- und Wohnungskäufer dürfen sich freuen, denn sie sparen viel Geld



GETTY IMAGES/IKON IMAGES/JOHN HOLCROFT

Für die meisten Bürger ist der Kauf der ersten eigenen Immobilie die größte Investition ihres Lebens. Eine Ausgabe in einer Größenordnung von mehreren Hunderttausend Euro, verbunden mit viel Zeitaufwand, ständigen Zweifeln, manchmal auch Ärger und Streit. Hat man erst einmal den Entschluss gefasst und will ins Wohneigentum, nimmt man vieles in Kauf. Schulden über Jahrzehnte, die Bindung an einen Standort und vieles mehr.

VON MICHAEL FABRICIUS

Bei aller Hingabe – eine ganz besondere Ausgabe würden viele Käufer wohl am liebsten gleich wieder vergessen: die Maklercourtage. Bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises werden hierzulande gezahlt. In einigen Bundesländern teilen sich Käufer und Verkäufer die Maklerkosten, immer häufiger wird die Provision aber allein vom Käufer gestellt. Bei einer 400.000 Euro teuren Wohnung geht es also um insgesamt bis zu 29.000 Euro. Häufig ist dabei gar nicht klar, für welche Leistung die Vermittler solche Beträge verlangen. Auf Nachfrage räumen Käufer vor allem in gefragten Großstädten ein, die Provision eher zähneknirschend akzeptiert zu haben. Geht es nach einem Gesetzentwurf aus dem Bundesjustizministerium, der in der vergangenen Woche auf den Weg gebracht wurde, soll damit bald Schluss sein. Geplant ist demzufolge ein Bestellerprinzip, wonach derjenige den Makler bezahlen soll, der diesen beauftragt. In der Regel also der Verkäufer.

Für den deutschen Immobilienmarkt wäre das eine kleine Revolution. Seit über einem Jahrhundert basiert das Geschäftsmodell der hiesigen Makler im Prinzip auf dem Nachweis einer Immobilie, die auf dem Markt ist. Die Provisionssätze richten sich weniger nach Marktverhältnissen oder der gebotenen Leistung, sondern nach Traditionen, die sich innerhalb der Bundesländer-Grenzen herausgebildet haben. Manchmal wird geteilt, in nachgefragten Märkten zahlen Käufer jedoch alles. Verhandeln können sie meistens nicht, und auch einen anderen Makler können sie nicht wählen, weshalb Ökonomen von einem „objektbezogenen Monopol“ sprechen. Die rasant steigenden Immobilienpreise haben nun dafür gesorgt, dass die Courtage der Makler im Rampenlicht steht. Die sehen ihr Geschäftsmodell in Gefahr und warnen mit allerlei Argumenten vor einem Bestellerprinzip. Käufer indes könnten jede Menge Geld sparen, wenn es tatsächlich käme. Unter Umständen lohnt es sich deshalb sogar, noch ein paar Monate mit dem Immobilienkauf zu warten.

Fast jeder Immobilienökonom, mit dem man über das Thema spricht, hält ein Bestellerprinzip für eine marktgerechte Lösung. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) etwa stellt fest: „International zeigt sich, dass in Ländern, in denen die Zahllast beim Verkäufer liegt, die Courtage deutlich geringer ausfällt als in Deutschland.“ In den Niederlanden, Großbritannien oder Schweden lägen die Provisionen oft nur bei zwei Prozent des Kaufpreises. „Ursächlich hierfür ist vor allem, dass der Verkäufer wesentlich besser über die Provisionshöhe verhandeln kann als der Käufer, da er die Möglichkeit hat, verschiedene Angebote einzuholen“, so das IW. Dort, wo das üblich oder gesetzlich vorgegeben ist, handeln Verkäufer also eine Courtage aus, die aus ihrer Sicht einen für die erbrachte Leistung angemessenen Gegenwert darstellt.

Genau davor aber scheinen viele Makler Angst zu haben. Sie führen zwei Argumente gegen ein Bestellerprinzip an. Das erste lautet: Verkäufer würden die Provision einfach auf den Kaufpreis umlegen. Das klingt logisch, die Frage ist allerdings, ob daraus ein Nachteil für die Beteiligten entsteht, wenn doch die Provisionssätze insgesamt sinken. „Verkäufer werden die derzeit übliche Provision nicht auf den Kaufpreis umlegen“, ist sich Roland Kampmeyer sicher. Er gründete vor 24 Jahren die Kampmeyer Immobilien GmbH in Köln, beschäftigt mehrere Mitarbeiter – und ist für ein Bestellerprinzip. Unter Kollegen hat er sich damit nicht nur Freunde gemacht. „Als Makler besteht unsere Aufgabe darin, den marktgerechten Preis zu ermitteln – und der ist unabhängig von der Provisionshöhe“, sagt Kampmeyer. Er halte es für angemessen, wenn Verkäufer den Makler bezahlen müssten. „Makler, die nach Einführung des Bestellerprinzips weiterarbeiten möchten, werden ihre Strukturen so gestalten müssen, dass die zwei- bis dreiprozentige Provision ihre Kosten deckt.“

Beispielrechnungen zeigen außerdem: Selbst wenn Makler gegenüber dem Verkäufer auf den bisherigen Provisionshöhen von sechs bis 7,14 Prozent bestehen und die Courtage voll auf den Kaufpreis umgelegt wird, wäre das für Käufer die bessere Lösung. Der Finanzierungsvermittler Interhyp stellte für WELT AM SONNTAG konkrete Kreditanfragen bei Finanzinstituten für eine 400.000 Euro teure Immobilie. Im einen Fall zahlt der Käufer 28.560 Euro Courtage und hat entsprechend weniger Eigenkapital. Im anderen Fall behält er das Geld, muss aber einen entsprechend höheren Kaufpreis zahlen. Obwohl weiterhin nur der echte Marktwert des Objekts zugrunde liegt, sinken die Kreditzinsen von 1,98 auf 1,75 Prozent. Die Bank belohnt also die Tatsache, dass der Käufer mehr Eigenkapital mitbringt und somit eine bessere Bonität hat. Wegen der niedrigeren Zinsen spart der Käufer im Laufe von 15 Jahren mehr als 11.000 Euro und hat außerdem eine niedrigere Monatsrate.

Richtig interessant wird es, wenn Verkäufer die Provision aus dem Verkaufserlös zahlen und nicht auf den Preis umlegen. Dann spart der Käufer wegen der niedrigen Zinsen knapp 30.000 Euro und hat nach 15 Jahren auch noch rund 15.000 Euro weniger Schulden. Wer es also nicht besonders eilig hat mit dem Immobilienkauf und darauf spekuliert, dass das von Justizministerin Katarina Barley vorgelegte Gesetz demnächst verabschiedet wird, kann durchaus Zehntausende von Euro sparen. Je teurer die Immobilie, desto größer ist der Spareffekt. Das IW hält fest: „Das Bestellerprinzip ist insgesamt dazu geeignet, den Eigentumserwerb zu erleichtern.“ Wenn die Belastung mit Kauf-Nebenkosten sinkt, könnten sich mehr Haushalte Wohneigentum leisten als bisher.

Das zweite Argument der Makler gegen ein Bestellerprinzip lautet: Makler wären künftig nur noch im Interesse der Verkäufer tätig, Käufer wären nicht mehr gut beraten. „Eine faire Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer ist etwas anderes als eine einseitige Interessenvertretung nur noch für den Verkäufer“, sagt Jürgen Michael Schick, Präsident des Branchenverbands IVD. Dem hält der Kölner Makler Kampmeyer entgegen: „Die Schutzlosigkeit des Käufers ist für mich ein frei erfundenes Märchen. Informationsqualität ist keine Frage der Provisionsrechnung. Wir stehen dem Verkäufer dabei zur Seite, den richtigen Käufer zu finden und ihn korrekt zu informieren. Nur dann kann sich der Verkäufer sicher sein, den maximalen Preis für seine Immobilie zu erhalten. Der Schutz des Käufers liegt im ureigenen Interesse des Verkäufers.“

So ungewohnt eine Verkäufer-Provision vielen Marktteilnehmern im Bereich der privaten Wohnimmobilienverkäufer erscheint, so selbstverständlich ist sie im Profibereich. Wo es um Geschäfte im mehrstelligen Millionenbereich geht und große Immobilienpakete gehandelt werden, hat sich längst ein Bestellerprinzip durchgesetzt. „Wer bestellt, der bezahlt. Ein selbstverständliches Geschäftsprinzip in der weltweit als höchst professionell anerkannten Immobilienbranche der angelsächsischen Länder wird hierzulande noch immer kontrovers diskutiert“, wunderte sich Timo Tschammler, Deutschland-Vorstand des internationalen Immobiliendienstleisters JLL, vor einigen Wochen in einem Betrag zum Thema. „Viele Makler fürchten die auf Transparenz und vor allem auf Professionalisierung ausgerichteten Veränderungen der Geschäftspraxis ihrer Branche.“

Er halte es zwar für plausibel, dass Makler nach einem Bestellerprinzip eher für die Seite agieren, die sie bezahlt. „Es ist nur fair anzunehmen, dass ein Vermittler tendenziell auch ein besseres Ergebnis für die Partei erzielen will, in deren Auftrag er tätigt ist. Eine für beide Seite faire Vermittlung schließt das aber nicht aus.“ Dann könnte sich der Käufer eben selbst einen Fachmann dazuholen, der ihn berät – einen Wertgutachter beispielsweise oder einen Technik-Experten, wenn es um Sanierungsfragen geht. Solche Expertise ist bei Bestandsimmobilien ohnehin gefragt und kann selten von Maklern selbst erbracht werden.

Ohnehin erscheint das Argument der Bevorteilung des Verkäufers als Provisionszahler abwegig. Denn das würde umgekehrt ja bedeuten, dass dort, wo bisher die Käufer die komplette Provision zahlen, die Makler auch nur im Interesse der Käufer handeln. Wer etwa in Berlin in letzter Zeit eine Wohnung über einen Makler gekauft hat, wird darüber wohl nur lachen können.

„Insgesamt würden wir uns mit einem Bestellerprinzip anderen internationalen Standards annähern“, ist sich JLL-Chef Tschammler sicher, „mit transparenter Honorierung und klarer Zuordnung der Interessen.“

Dieses Dokument ist lizenziert für ARGUS DATA INSIGHTS® Deutschland GmbH, un12497v.
Alle Rechte vorbehalten. © WELT am SONNTAG. Download vom 28.10.2020 10:13 von www.genios.de.