

IMMOBILIEN

DIE WELT | SAMSTAG, 24. AUGUST 2019 | SEITE 45

Ein wenig unbemerkt hat die große Koalition in der vergangenen Woche ein Gesetzesvorhaben beschlossen, das weitreichende Folgen für künftige Käufer und Verkäufer von Immobilien haben könnte. Union und SPD einigten sich darauf, die Zahlweise der Maklerprovision beim Immobilienkauf neu zu regeln. Erstmals überhaupt in der Geschichte der Bundesrepublik soll es also ein Gesetz geben, das bestimmt, wer welchen Anteil an der Courtage zu tragen hat.

VON MICHAEL FABRICIUS

Es läuft auf eine Aufteilung der Provision zwischen beiden Parteien hinaus. Allerdings nur auf den ersten Blick. Denn die geplante Regulierung könnte ungeplante Nebenwirkungen haben, befürchten Experten.

Die Maklerprovision macht einen Großteil der Kaufnebenkosten aus und hat deshalb weitreichende Auswirkungen. Ein großer Teil der Bürger in Deutschland träumt von einer eigenen Immobilie. Doch häufig platzt der Eigenheimtraum in dem Moment, in dem Kaufinteressenten erkennen, welche Nebenkosten sie stemmen müssen. Bei einer 400.000 Euro teuren Wohnung in Berlin etwa müssen sie 60.000 Euro an den Fiskus überweisen, an den Notar – und an den Makler, sofern ein solcher an der Transaktion beteiligt ist. Bei 7,14 Prozent Provision wären dies rund 29.000 Euro. In anderen Bundesländern verlangen Makler rund 14.000 Euro vom Käufer. Manche empfinden das als eine Art Eintrittsgeld und verstehen nicht, wofür sie so viel Geld zahlen sollen.

Die Nebenkosten steigen prozentual mit den ohnehin steigenden Kaufpreisen und sorgen so dafür, dass die Zahl der Erstkäufer – also jene Haushalte, die das erste Mal in ihrem Leben ein Haus oder eine Wohnung kaufen – seit Jahren zurückgeht, wie das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln in einer Marktuntersuchung feststellte. Zwischen 1998 und 2002 lag die Zahl der Ersterwerber demzufolge auf einem Niveau von rund 700.000 Haushalten jährlich, in den

Jahren 2016 und 2017 waren es dann jeweils weniger als 400.000 Haushalte. Insbesondere jüngere Käufer seien immer zurückhaltender, einfach weil ihnen das Eigenkapital für den Einstieg ins Eigentum fehle.

„Die Koalition strebt an, die Erwerbsnebenkosten für den Erwerb selbst genutzten Wohnraums deutlich zu senken“, heißt es nun in dem Beschluss von CDU, CSU und SPD vom vergangenen Wochenende. Danach allerdings wird es

kompliziert. Die Bundesregierung nämlich solle nun ein Gesetz konstruieren, in dem „die Provisionsansprüche des Maklers gegenüber Verkäufer und Käufer so in Abhängigkeit gestellt werden, dass die Vertragspartei, die den Makler



GETTY IMAGES/IMAGE SOURCE

Erstmals will die Bundesregierung die Maklerprovision beim Immobilienkauf bundesweit regeln. Das wird kompliziert. Was Verbraucher wissen sollten

nicht beauftragt hat, maximal eine Provision in Höhe der von der beauftragenden Vertragspartei zu zahlenden Provision schuldet.“ Kurz gesagt: Käufer sollen nicht mehr Courtage zahlen müssen als Verkäufer.

Damit sich auch alle daran halten und Verkäufer nicht etwa mit dem Makler eine Sonderregel vereinbaren, müssten diese schriftlich belegen, dass sie auch tatsächlich ihren Anteil geleistet haben. „Der Nachweis kann etwa durch die Vorlage eines Überweisungsbeleges geführt werden“, heißt es.

Der stellvertretende rechtspolitische Sprecher der Unionsfraktion im Bundestag, Jan-Marco Luczak (CDU), zeigte sich zufrieden mit dem Vorhaben: „Damit wird das im gesamten Bundesgebiet zur Regel, was sich in den meisten Ländern ohnehin als fairer und gerechter Marktstandard herausgebildet hat“, sagte er. Bisher müssen in manchen Regionen aus reiner Tradition die Käufer die komplette Courtage in Höhe von bis zu 7,14 Prozent tragen. „In den Ballungsgebieten werden Käufer bei den Kaufnebenkosten deutlich entlastet“, erwartet Luczak deshalb. Er rechne auch damit, dass Verkäufer künftig einen stärkeren Anreiz hätten, die Provision herunterzuhandeln. „Wenn Auftraggeber künftig die Hälfte der Gesamtprovision zahlen müssen, haben sie einen Anreiz, über deren Höhe zu verhandeln.“ Damit würde der Marktstärkere automatisch für den Marktschwächeren mitverhandeln. „Das halte ich für eine sehr elegante Lösung, die unter dem Strich bundesweit zu einer Entlastung bei den Kaufnebenkosten führen dürfte“, so der Wohnungsmarkexperte.

Andere Marktbeobachter sind sich da nicht so sicher. Michael Voigtländer, Immobilienexperte des IW Köln, glaubt zwar ebenfalls, dass Makler ein großes Interesse daran hätten, ein Objekt zu vermitteln, und deshalb zu Preisverhandlungen bereit seien. „Es kann aber auch sein, dass Makler versuchen, Verkäufer zulasten von Käufern zu entlasten“, sagt er. „Denkbar etwa wären Kick-backs, also eine Teilrückzahlung der Provision“ an die Verkäufer. Solche Angebote gebe es

FORTSETZUNG AUF SEITE 47