Stuttgarter Zeitung - Stadtausgabe vom 17.05.2017

STUTTGARTER ZEITUNG

Autor: Jürgen Hoffmann
Seite: 41
Ressort: TABL_M

Ausgabe: Hauptausgabe
Gattung: Tageszeitung

wer ZAHLT künftig die ZECHE?

Seit 2015 gilt bei Vermietungen das Bestellerprinzip – der Besteller bezahlt den Makler. Was wären die Folgen, wenn das Prinzip auch für Kaufimmobilien gälte?

Die Preise für Wohnimmobilien in der Region Stuttgart sind in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen. Demnächst könnte es noch teurer werden. Wie ein Damoklesschwert hängt über dem Wohnungsmarkt die Idee einiger SPD-, Grünen- und Linken-Abgeordneten in Berlin, das sogenannte Bestellerprinzip auch für Immobilienkäufe einzuführen. Für Mietwohnungen gilt es bereits seit Juni 2015. Es bedeutet: Wer einen Immobilienmakler beauftragt, muss ihn auch bezahlen.

In der Regel ist das der Vermieter. „Sollte das Bestellerprinzip auch für den Immobilienerwerb kommen, werden die Verkäufer die Maklerkosten auf den Preis für die Wohnung oder das Haus aufschlagen, soweit es der Markt zulässt“, prophezeit Stephan Kippes vom IVD Immobilienverband Süd.

Fakt ist, dass die Maklercourtage beim Kauf einer Immobilie gesetzlich nicht vorgeschrieben ist. Deswegen haben sich örtliche Gepflogenheiten entwickelt. Je nach Region werden aktuell in der Bundesrepublik zwischen drei und sieben Prozent des Verkaufspreises plus Mehrwertsteuer gezahlt. In Berlin, Bremen oder Hamburg zahlt nur der Käufer die Courtage. In den übrigen Bundesländern gibt es eine Mischung aus Käufer- und Verkäufercourtage. In Baden-Württemberg zahlen in der Regel Verkäufer und Käufer je drei Prozent. Rechnet man die Mehrwertsteuer hinzu, kommen auf beide Seiten Kosten von je 3,57 Prozent zu. In Stuttgart akzeptiert so mancher Kaufinteressent auch schlechtere Konditionen – das ist der anhaltend prekären Situation auf dem Wohnungsmarkt geschuldet.

Neben den Maklergebühren hat ein Käufer auch Notar- und Gerichtskosten (etwa 1,5 Prozent des Kaufpreises) sowie eine Grunderwerbsteuer zu bezahlen. Diese beträgt in Baden-Württemberg fünf Prozent. Die gesamten Nebenkosten können also schnell bei zehn bis zwölf Prozent des Kaufpreises liegen.

Was würde sich ändern, wenn der Verkäufer einer Wohnimmobilie, der einen Makler beauftragt hat, die gesamte Courtage zahlen muss? Er wird einige Tausend Euro mehr berappen müssen, weil der Verkäufer die Courtage reinholen möchte.

Alexandra Toschka vom Institut der deutschen Wirtschaft setzt darauf, dass durch eine Einführung des Bestellerprinzips der Wettbewerb unter den Immobilienvermittlern gestärkt werde. Makler würden gezwungen, ein Mehr an Leistungen anzubieten als die Konkurrenz. Zudem dürften neue Geschäftsmodelle entstehen. Dafür steht der Mietwohnungsmarkt als Vorbild: Hier tummeln sich seit der Einführung des Bestellerprinzips Dutzende sogenannte Proptechs, also Immobilienvermittler, die technikbasiert arbeiten. Sie digitalisieren einzelne Arbeitsschritte und können so günstiger sein als die etablierten. Einige dieser Makler sind längst auch im Verkaufsgeschäft aktiv. Newcomer McMakler etwa (1000 vermittelte Mietwohnungen in Deutschland 2016) hat in Stuttgart im ersten Quartal dieses Jahres neun Immobilien verkauft. Er erwartet dieses Jahr deutlich steigende Verkaufszahlen.

Hanno Heintzenberg, Chef von McMakler, hält nichts vom Bestellerprinzip für Kaufimmobilien. Er gibt zu bedenken, dass eine Änderung der bisherigen Courtage-Regelung zu einer Konsolidierung der Maklerbranche führen würde: „Der heutige Markt, der durch viele Einzelkämpfer geprägt ist, würde relativ schnell von kosten- und leistungseffizienten Unternehmen dominiert werden.“ Manche Makler beklagen auch, wenn ein Eigentümer einen Makler engagiere und mit ihm die Kaufpreisforderung festlege, könne der Vermittler gar nicht mehr dem Käufer dienen. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie, zieht daraus den Schluss, dass das Bestellerprinzip marktwirtschaftlich sinnvoll wäre: „Wer eine Dienstleistung in Anspruch nimmt, sollte auch bezahlen.“*Jürgen Hoffmann*

Ganzseiten-PDF: ZSZ_GES_0517_GES_STZN_VP1-TABL_M_7_0_72dpi.pdf
Wörter: 518

© 2017 PMG Presse-Monitor GmbH