

Spiel auf Zeit beim Immobilien-Erwerb?

Ab Dezember wird die Makler-Courtage zwischen Käufer und Verkäufer geteilt / Warten kann sich für manchen durchaus lohnen

FRANKFURT/MAINZ/BERLIN. Vor allem in Ballungsräumen wie dem Rhein-Main-Gebiet sind die Immobilienpreise in den vergangenen Jahren steil nach oben gegangen. Und große Corona-Korrekturen sind noch nicht wirklich zu erkennen. Da gilt es zu sparen, wo immer es geht. Deshalb rückt derzeit die Maklercourtage in den Fokus, ein größerer Brocken bei den Kaufnebenkosten. Diese unliebsame Begleitmusik beim Erwerb eines Grundstückes, Hauses oder einer Eigentumswohnung kann so schrill sein, dass mancher danach über Tinnitus klagt. Schließlich geht es um Summen, die man für eine neue Küche einsetzen könnte oder ein Zweitfahrzeug. Oder zur schnelleren Tilgung der Hypothek.

Was in vielen Bundesländern schon Usus ist, wird nun verpflichtend: Ab dem 23. Dezember 2020 dürfen Immobilienverkäufer, die einen Makler beauftragen, die Provision nicht mehr komplett auf den Käufer abwälzen. Sondern sie müssen diese, die weiterhin frei verhandelbar ist, zur Hälfte selbst bezahlen. "Ein guter Kompromiss", so Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbandes IVD (Berlin). Aber eigentlich hätte man die Regelung nicht gebraucht, weil in 75 Prozent der Fälle die Maklerkosten schon geteilt würden. In 25 Prozent aber kann es sich womöglich lohnen, den Kauf zu verschieben. Die Kaufnebenkosten können den finanziellen Aufwand nämlich schnell kräftig erhöhen. Wer beispielsweise ein vom Makler vermitteltes Haus in Hessen für 450 000 Euro kaufen will, muss aktuell rund 14 Prozent für Kaufnebenkosten einplanen: satte 63 000 Euro, wie die Finanzberatung FMH aus Frankfurt errechnet hat. Etwa zwei Prozent kosten Notar und Grundbucheintragung - je nach Darlehensbetrag -, sechs Prozent gehen für die Grunderwerb-

steuer drauf und 5,95 Prozent verlangt der Makler.

Die Neuerung der geteilten Maklerkosten ist in § 656 d BGB verankert und gilt entsprechend im ganzen Bundesgebiet. Allerdings ist die Aufteilung in vielen Bundesländern schon heute die Regel. Eine echte Entlastung wird es daher nur in Brandenburg, Hessen und Mecklenburg-Vorpommern geben, wo Kunden alleine die Courtage zahlen. Teuer bleibt der Makler für Käufer trotz dieser vom Gesetzgeber beabsichtigten Entlastung für Käufer. Denn bei einer Provision von rund sechs Prozent plus 19 beziehungsweise 16 Prozent Mehrwertsteuer liegt die Courtage schnell bei 6,96 oder 7,14 Prozent, so Finanzierungsexperte Max Herbst. Die Hälfte sind 3,48 oder 3,57 Prozent. Der Käufer des erwähnten Objektes für 450 000 Euro - oft eine bessere Doppelhaushälfte in guter Lage - zahlt dann also immer noch 15 660 oder 16 065 Euro für den Makler. Dennoch bestehe die Hoffnung, dass es etwas fairer zugehe, heißt es. Denn das Gesetz verpflichtet die Vermittler auch dazu, den Nachweis zu erbringen, dass der Verkäufer ihm eine entsprechende Provision überwiesen hat. Erst dann muss der Käufer zahlen.

Dass Verkäufer künftig ihren Courtageteil auf den Verkaufspreis aufschlagen, wie manche Branchenkenner meinen, hält die Maklerfirma Engel&Völkers für unwahrscheinlich. Denn ein zu hoher Kaufpreis wirke sich negativ auf die Vermarktung aus.

Aber eine Frage drängt sich auf: Lohnt es sich zu warten, bis das Gesetz in Kraft tritt? Für Max Herbst von FMH ist die Antwort klar. "Wer jetzt schon in den Endzügen der Verhandlungen liegt, geht ein hohes Risiko ein, wenn er das gesamte Geschäft bis Ende Dezember verschiebt - denn Immobilien sind auch

in der Corona-Krise sehr begehrt". Je näher man dem Jahreswechsel komme, desto wahrscheinlicher sei es jedoch, dass die neue Vorgabe in den Fokus rückt. Ob ein Kunde beim obigen Beispiel in Hessen 26 100 Euro oder die Hälfte an den Makler bezahlen müsse, sei signifikant. Wer die ersparte Courtage als Zusatz-Eigenkapital in seine Finanzierung einbringe, spare über die Jahre etwa 31 000 Euro, so die Beispielrechnung fürs 450 000-Euro-Haus bei 100 000 Euro Eigenkapital und 15 Jahren Zinsbindung bei drei Prozent Tilgung.

Rainer Völlinger, Geschäftsführer S-Immofinanz Mainz (Tochter der Sparkasse Mainz) glaubt, dass die Neuregelung zur Maklercourtage für Immobilienkäufer derzeit noch kein Thema ist. "Oft wird bereits seit langer Zeit eine passende Immobilie gesucht. Wenn dann ein geeignetes Objekt gefunden ist und die Finanzierung steht, wollen die Menschen nicht auf Zeit spielen und die neue Regelung abwarten". Anders sieht es dagegen auf der Verkäuferseite aus. "Hier beobachten wir gerade in den letzten Wochen durchaus, dass Immobilienbesitzer jetzt noch die bestehende Regelung nutzen möchten, um Kosten zu sparen". In Teilen von Rheinland-Pfalz zahle der Käufer die fünf Prozent nämlich bislang komplett, heißt es. Dabei beträgt der Richtwert 7,14 Prozent, die theoretisch im Verhältnis 3,57/3,57 Prozent anfallen oder zu 4,67 (Käufer) und 2,38 Prozent (Verkäufer).

FRAGE DES ALTERS Mit oder ohne Immobilienmakler verkaufen? Diese Frage stellen sich die meisten Eigentümer, wenn es um den Verkauf der eigenen vier Wände geht. Überraschend ist, dass dies je nach Alter zu variieren scheint. Nach einer aktuellen Online-Umfrage des Immobiliendienstleisters McMakler setzen vor

alle die 51- bis 60-Jährigen auf Makler (35,6 Prozent). Es folgt die

Altersklasse 41 bis 50 Jahre mit 23,5 Prozent vor den 61- bis 70-Jährigen

mit 20,8 Prozent.