

Sparda-Bank vermittelt Immobilien im Internet

Nur eigene Kunden können Angebote abgeben

ols. STUTTGART, 1. Oktober. Immobilienkauf- oder verkauf ganz bequem und ohne hohe Maklergebühr: Darauf setzt die Sparda-Bank Baden-Württemberg eG, die seit Anfang des Monats eine Internetplattform namens Spardaimmoclub betreibt, bei der ihre Kunden ein Haus oder eine Eigentumswohnung anbieten oder selbst kaufen können. Damit beschreitet die größte der insgesamt elf Sparda-Banken in Deutschland einen neuen Weg bei der Immobilienvermittlung. Der Immobilienmarkt sei herausfordernd, wurde Vorstandsvorsitzender Martin Hettich in einer in Stuttgart veröffentlichten Mitteilung zitiert. „Es gibt wenig Angebote bei gleichzeitig hoher Nachfrage. Zudem müssen Verkäufer oft hohe Maklergebühren zahlen, um ihre Immobilie zu verkaufen.“ Nach Angaben der Bank müssen Käufer nach dem Abschluss eines Kaufvertrags über das Portal 0,99 Prozent des Preises als Vermittlungsgebühr an das Institut zahlen. Die Angebote sind für alle frei abrufbar. Doch wer ein Haus oder eine Eigentumswohnung einstellen will oder sich für ein Angebot interessiert, muss sich registrieren lassen. Die Registrierung sei ausschließlich für Kunden des Instituts möglich. Ihre Anzahl wird mit über 700 000 Personen angegeben. Makler werden laut Mitteilung nicht zugelassen. Ihr Einsatz sei teuer, argumentiert die zweitgrößte Genossenschaftsbank in Deutschland. Bis zu 7,14 Prozent betrage die Provision in Baden-Württemberg, die sich Käufer und Verkäufer in dem Flächenland üblicherweise teilen. Die Bundesge-

schäftsführerin des Immobilienverbands IVD, Caroline Hegenbarth, sieht durch das neue Portal keine Konkurrenz für die traditionellen Makler. Es sei ein Nischenangebot. Private Angebote gebe es bislang gleichfalls bei den Immobilienportalen Immowelt oder Immobilienscout 24. Die Bank trete praktisch selbst als Vermittler auf. Das Bundesjustizministerium plant nach früheren Angaben Änderungen bei den Maklergebühren. So soll derjenige, der den Makler nicht beauftragt hat, höchstens 50 Prozent der Gebühren zahlen müssen – und nur dann, wenn der Auftraggeber seinen Anteil bezahlt hat. Die Idee für das Projekt der Sparda-Bank ist im Herbst 2017 entstanden und wurde dann schrittweise umgesetzt. Das neue Immobilien-Portal wird nun von zwei Mitarbeitern betreut. Trotz der Einführung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Mietwohnungen boomt das Geschäft der Immobilienmakler. Von 2015 bis 2017 stieg der Umsatz der Wohnimmobilienvermittler von 6,73 auf 8,49 Milliarden Euro, so das Statistische Bundesamt Mitte September. „Maklerbüros profitieren von steigenden Wohnungs- und Hauspreisen“, heißt es zur Begründung. Ihre Dienstleistung wird in der Regel anteilig am Miet- oder Kaufpreis honoriert. Die Bundesregierung hatte 2015 das sogenannte Bestellerprinzip für Mietwohnungen eingeführt: Seither dürfen Eigentümer, die ihre Wohnung vermieten, die Maklergebühren nicht mehr auf die Mieter umlegen. „Negative Auswirkungen auf die Umsätze in der Branche hatte dies offenbar nicht“, betonen die Statistiker.