

Wie man trotz Makler spart

Immobilien Ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen oder zu verkaufen, macht Arbeit. Ein Makler hilft gerne – gegen Geld. Seit kurzem teilen sich Käufer und Verkäufer die Kosten. Wer profitiert?

Berlin Wer seine Immobilie verkaufen will, kann sich entweder selbst um alles kümmern. Oder es wird ein Makler eingeschaltet. Das allerdings kostet Geld. Maklerinnen und Makler erhalten für ihre Dienste Provisionen von bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises. Bisher waren es meist die Käuferinnen und Käufer, die diese Summen ganz oder teilweise zahlen mussten, selbst wenn sie den Makler gar nicht beauftragt hatten. Mit dem neuen Maklergesetz, das seit Ende 2020 gilt, werden sie etwas entlastet. Jetzt müssen Käufer nur noch maximal für die Hälfte der Provision aufkommen, den Rest zahlt die Verkäuferin oder der Verkäufer. Neu ist auch: Jeder Maklerauftrag muss in Textform abgeschlossen werden.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) fand in einer aktuellen Studie heraus, dass Käufer damit tatsächlich einiges sparen. Während sie 2020 im Schnitt noch fünf Prozent für den Makler zahlten, sind es jetzt nur noch 3,5 Prozent. Besonders groß ist die Entlastung in Berlin und Brandenburg, weil dort die Käufer bisher meist die volle Maklerprovision von etwa sieben Prozent zu tragen hatten. Jetzt werden zwischen 3,3 und vier Prozent fällig. Vergleichsweise groß ist die Entlastung auch in Hamburg (-2,6 Prozent) und in Frankfurt (-2,3 Prozent). In anderen Großstädten wie Düsseldorf, München und Köln be-

trägt sie knapp ein Prozent. Die meisten Verkäufer entscheiden sich für das Modell der Doppeltätigkeit, erklärt der Immobilienverband IVD. Das bedeutet, dass der von ihnen beauftragte Makler auch für den Kaufinteressenten tätig wird. „Kommt es zum Abschluss des Kaufvertrages, zahlen Verkäufer und Käufer eine Provision in selber Höhe“, erklärt Vizeschäftsführer Christian Osthus.

„Es fühlt sich fairer an, wenn sich Käufer und Verkäufer die Maklerprovision teilen“, meint Julia Wagner vom Eigentümerverband Haus

Eigentümer überschätzen oft den tatsächlichen Wert

& Grund Deutschland. „Aber durch die für den Käufer sinkenden Maklergebühren werden die Verkäufer höhere Kaufpreise aufrufen können, da der Käufer das ersparte Geld in die Immobilie stecken kann. Für den Käufer zählt also unterm Strich eigentlich nur, ob die Gesamtsumme in sein Budget passt.“

Eine Folge der neuen Regelung ist, dass die Zahl der Verkäufe ohne Makler zugenommen hat, stellt das IW fest. Vor dem Inkrafttreten des Gesetzes wurden 35 Prozent aller Immobilien privat verkauft, inzwischen sind es 43 Prozent. „Vor allem Verkäufer, die unter vielen Kaufinteressenten auswählen können, wol-

len das Geschäft gern auf eigene Faust abwickeln“, beobachtet Florian Becker, Geschäftsführer des Bauherren-Schutzbundes.

Aber das ist gar nicht so einfach. „Es fällt Eigentümern schwer, einen realistischen Preis zu finden. Oft überschätzen sie ihre Immobilie, die für sie einen hohen ideellen Wert hat, der dem Käufer aber nichts bringt. Ein Makler kann zwischen beiden Seiten vermitteln und zu einer vernünftigen Preisfindung beitragen.“ Ein guter Makler nimmt dem Verkäufer auch praktische Dinge ab. „Er beantwortet die Post von Interessenten nach Veröffentlichung von Inseraten“, sagt Julia Wagner. „Das können bei der derzeitigen Marktlage schnell mehrere hundert sein. Und er organisiert Besichtigungen, trifft eine Vorauswahl, wenn das vereinbart wurde. Das spart dem Verkäufer sehr viel Zeit und Arbeit.“

Auch Käufer, die eine Immobilie suchen, können einen Makler beauftragen. Das tun sie in der Regel, weil sie mehr Informationen über das Marktgeschehen suchen, als aus den üblichen Immobilienanzeigen zu entnehmen ist. „Sie hoffen, dass er Angebote hat, die noch nicht so bekannt sind“, sagt Florian Becker.

„Anders als bei einem unerfahrenen privaten Verkäufer kann der Käufer bei einem Makler ein gut aufbereitetes Exposé erwarten, in dem viele notwendige Informatio-

nen über die Immobilie enthalten sind“, sagt Julia Wagner. So kann das Geschäft oft schneller abgewickelt werden. Man sollte den Makler aber nicht überschätzen. Er kennt nicht alle Probleme des Hauses, übernimmt in der Regel für Mängel keine Haftung.

„Kaufinteressenten sollten sich also immer selbst beim Katasteramt und beim Grundbuchamt über die Immobilie informieren und auch selbst in den Bebauungsplan der Kommune schauen. Und sich natürlich die Immobilie persönlich ansehen, am besten gemeinsam mit einem Bauexperten“, rät Gabriele Heinrich, Vorständin des Verbraucherschutzverbands „Wohnen im Eigentum“ (WiE).

Was viele nicht wissen: Die Maklerprovision ist keine gesetzlich festgelegte Gebühr, sondern verhandelbar. „Es kann sein, dass der Verkäufer mit dem Makler nicht den höchsten möglichen Satz vereinbart hat, also zum Beispiel statt sieben Prozent nur vier Prozent“, erklärt Heinrich. Dann müssten Verkäufer und Käufer jeweils nur zwei Prozent bezahlen. Um sich über die Höhe der gezahlten Provision zu informieren, dürfen Käufer vom Verkäufer einen Nachweis über dessen Zahlung verlangen. „Erst wenn der Verkäufer seinen Anteil gezahlt hat, muss der Käufer seinen Teil bezahlen. Fehlt der Nachweis, braucht der Käufer nicht zu zahlen.“ *Katja Fischer, dba*