

Immobilienkauf | 06.03.2019 | Lesezeit 4 Min.

Weniger Nebenkosten dank Bestellerprinzip

Im internationalen Vergleich müssen Haus- und Wohnungskäufer in Deutschland sehr hohe Maklerprovisionen zahlen. Würde die Courtage vom Verkäufer bezahlt, könnten die Kaufnebenkosten deutlich sinken.

Zu den Nebenkosten beim Kauf einer Immobilie zählen neben der Grunderwerbsteuer, den Notarkosten und den Kosten für eine Grundbucheintragung in den meisten Fällen auch eine Provision für den Makler.

Da all diese Posten in fester Relation zum Kaufpreis stehen, ist die unmittelbare finanzielle Belastung beim Erwerb der Immobilie erheblich: Für eine 80-Quadratmeter-Wohnung für 260.000 Euro – das war der Durchschnittspreis 2017 in Nürnberg – muss der Käufer bei 10 Prozent Eigenkapital und 8,57 Prozent Erwerbsnebenkosten unmittelbar insgesamt 48.300 Euro aufbringen. Dieses Geld lässt sich in der Regel nicht finanzieren und muss deshalb aus den Ersparnissen beglichen werden – allerdings verfügen in Deutschland nur rund 10 Prozent der Mieter über solche Rücklagen.

Für eine 80-Quadratmeter-Wohnung für 260.000 Euro – das war der Durchschnittspreis 2017 in Nürnberg – muss der Käufer bei 10 Prozent Eigenkapital und 8,57 Prozent Erwerbsnebenkosten unmittelbar insgesamt 48.300 Euro aufbringen.

Nicht zuletzt aus diesem Grund prüft die Bundesregierung derzeit, ob die Maklercourtage gesetzlich auf den Verkäufer oder den Besteller der Leistung - deshalb der Name Bestellerprinzip - übertragen werden soll.

Die Maklercourtage in Deutschland

In den meisten Bundesländern beträgt die Maklerprovision 6 Prozent des Kaufpreises zuzüglich der Mehrwertsteuer von 19 Prozent und sie wird - zumindest formal - zwischen Käufer und Verkäufer geteilt. In Berlin, Brandenburg und Hamburg muss der Käufer die Courtage allein tragen; dies gilt auch in Bremen, Hessen und Mecklenburg-Vorpommern, allerdings beträgt die Provision hier nur 5 Prozent.

Zwar sind Maklerprovisionen - anders als Notarkosten, Grundbuchkosten und Grunderwerbsteuer - nicht bei jedem Kauf fällig und zudem grundsätzlich frei verhandelbar, allerdings ist das eher die Ausnahme: Im Jahr 2016 wurden fast 60 Prozent aller Immobilien auf ImmobilienScout24.de von Maklern angeboten, in den Großstädten Berlin und Düsseldorf waren es sogar mehr als 75 Prozent.

Die Maklercourtage im internationalen Vergleich

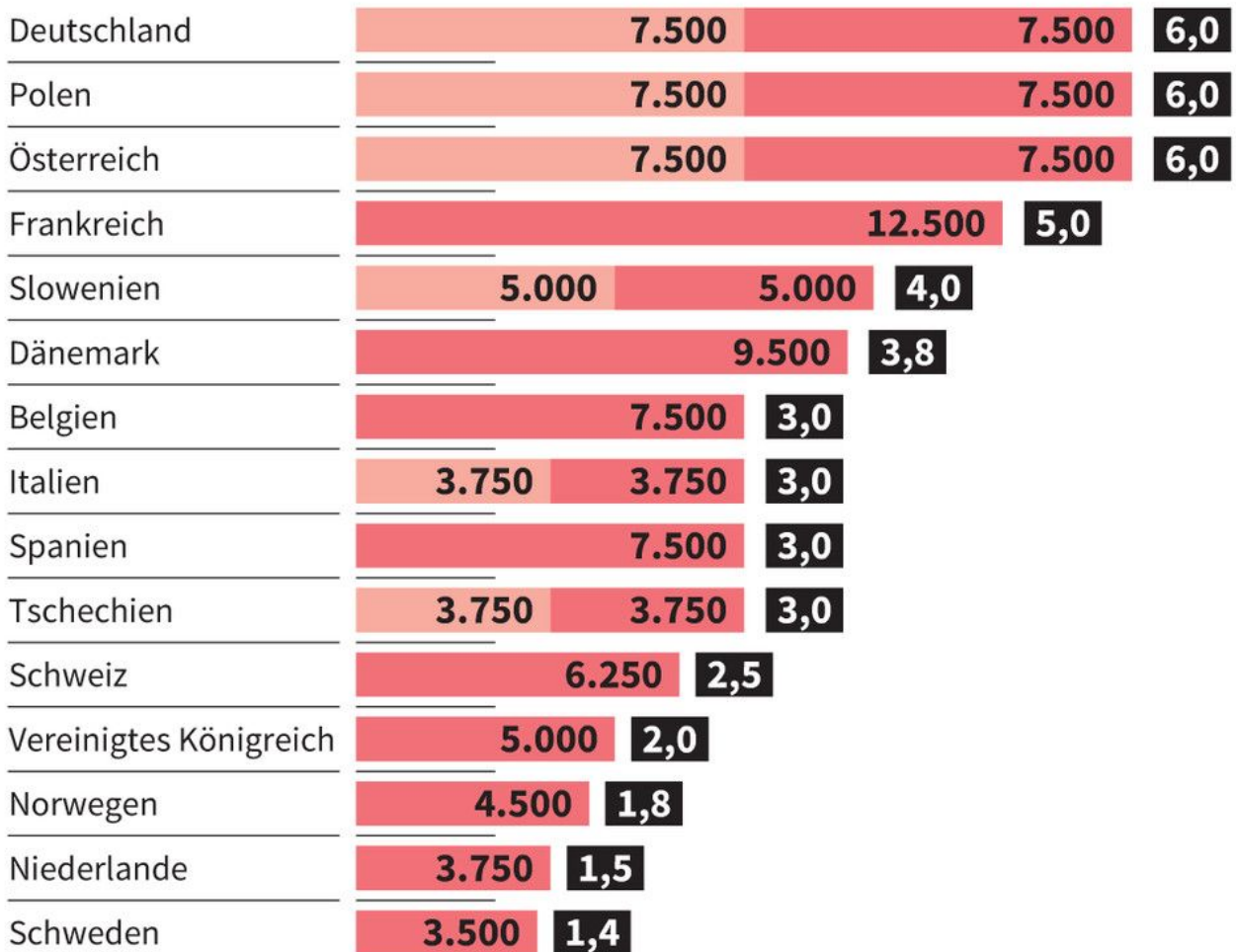
Um die - zum Teil sehr komplexen - nationalen Preismodelle für Maklerprovisionen vergleichbar zu machen, hat das IW internationale Immobilienexperten nach der Praxis in ihren Ländern gefragt. Gesucht wurde die Courtage für eine Großstadtwohnung im Wert von 250.000 Euro in 14 anderen Ländern, wobei die Mehrwertsteuer, die in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich ausfällt, nicht berücksichtigt wurde. Das Ergebnis (Grafik):

Für den Kauf einer Großstadtwohnung im Wert von 250.000 Euro werden in Deutschland, Polen und Österreich jeweils 6 Prozent des Kaufpreises als Provision fällig - in allen anderen Ländern ist die Courtage zum Teil deutlich günstiger.

Maklerprovisionen: In Deutschland besonders hoch

Provision für eine Großstadtwohnung zum Kaufpreis von 250.000 Euro

in Euro ■ Käufer ■ Verkäufer ■ in Prozent des Kaufpreises



Befragung von internationalen Immobilienforschern im Jahr 2018, für Deutschland stellvertretend in Nordrhein-Westfalen

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
© 2019 IW Medien / iwd

iwd

In den Niederlanden zum Beispiel bekommt der Makler nur 1,5 Prozent des Kaufpreises für seine Arbeit, außerdem ist die Provision dort – gesetzlich vorgeschrieben – allein vom Verkäufer zu zahlen. Dieses Bestellerprinzip gilt auch in Dänemark, der Schweiz, Norwegen, Schweden und Großbritannien – teils ist es gesetzlich geregelt, teils marktüblich. In den meisten Ländern ist die Höhe der Courtage zudem verhandelbar.

Das Bestellerprinzip - die Konsequenzen für Deutschland

Würde das Bestellerprinzip in Deutschland auch für Immobilienkäufe eingeführt – für Mietwohnungen gilt es bereits seit 2015 –, dann hätte das für die Beteiligten unterschiedliche Folgen:

Die Verkäufer und die Makler müssten wohl zunächst mit einer Mehrbelastung rechnen. Denn es ist nicht auszuschließen, dass nach Einführung des Bestellerprinzips die Aufträge für die Makler erst einmal zurückgehen, weil die Verkäufer nicht bereit sind, die gesamte Provision zu übernehmen und deshalb versuchen, Kosten zu sparen. Außerdem dürfte die Höhe der Provisionen sinken, weil die Verkäufer sich alternative Angebote einholen und folglich besser verhandeln können. Allerdings könnten sich die Makler bemühen, dieses Manko durch ein größeres Angebot an Dienstleistungen rund um den Immobilienkauf auszugleichen, zum Beispiel durch Beratung in Finanzierungsfragen. In den Niederlanden und Großbritannien zum Beispiel funktioniert das recht gut.

Die Verkäufer wiederum werden versuchen, die Kosten für den Makler über die Verkaufspreise abzuwälzen. Dies wird ihnen jedoch – außer auf angespannten Wohnungsmärkten wie derzeit in den Großstädten – kaum vollständig gelingen.

Die Käufer dagegen können vom Bestellerprinzip profitieren. Zwar müssen sie aufgrund höherer Immobilienpreise und einer zumindest teilweisen Überwälzung der Provisionskosten höhere Grunderwerbsteuern sowie Notar- und Grundbuchkosten tragen. Unter dem Strich aber ist durch den Wegfall der Käuferprovision eine Entlastung zu erwarten – und das erleichtert den Erwerb von Wohneigentum.

Kernaussagen in Kürze:

- Die Bundesbürger zahlen beim Immobilienkauf im internationalen Vergleich sehr

hohe Maklerprovisionen.

- Für eine Großstadtwohnung im Wert von 250.000 Euro sind durchschnittlich 6 Prozent des Kaufpreises als Provision fällig.
- Die Umstellung auf das sogenannte Bestellerprinzip - wie es für Mietwohnungen bereits 2015 eingeführt wurde - könnte die Nebenkosten deutlich senken.