



Vorteil Käufer? Für die Maklergebühren beim Wohnungkauf gilt künftig ein halbes Bestellerprinzip.

Foto Imago

Die Maklerkosten werden jetzt geteilt

Ein Immobilienkauf bringt viele Ausgaben mit sich. Kurz vor Weihnachten ändert sich nun, wie der Makler bezahlt wird. Ist das Eigenheim damit günstiger zu bekommen?

Von Jan Hauser, Frankfurt

Wer ein Haus oder eine Wohnung kauft, stöhnt oft über die hohen Nebenkosten. In weiten Teilen Deutschlands sind die Immobilienpreise schon weit angestiegen, doch für den Erwerb fällt mehr an als nur der Kaufpreis. Der Staat möchte mit der Grunderwerbsteuer an dem Geschäft teilhaben, der Notar soll den Kauf beurkunden, und auch ein Makler will bezahlt werden, wenn dieser eine Immobilie vermittelt. Das läppert sich schnell. Die Nebenkosten belaufen sich je nach Region und Einzelfall wie in Brandenburg auf bis zu 15 Prozent. Für eine Immobilie mit einem Kaufpreis von 200 000 Euro zahlt der Käufer mitunter fast 30 000 Euro zusätzlich, wovon rund die Hälfte an den Makler geht.

Für einen Teil davon ist nun etwas Hilfe in Sicht. Vom 23. Dezember an zahlt der Käufer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung nicht mehr als der Verkäufer, der den Makler beauftragt hat, für dessen Vermittlung. In sechs Bundesländern hatte bislang nur der Käufer die Courtage gezahlt, die mehrere tausend Euro ausmachen kann. Der Spitzen-

wert für die Maklerprovision von 7,14 Prozent wird fällig in Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und dem Saarland sowie in Teilen von Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Thüringen. Nun gilt bundesweit, dass sich beide Parteien die Hälfte der Provision teilen. Damit rechnen viele Immobilienkäufer nun mit niedrigeren Nebenkosten, während Verkäufer sich hieran fest beteiligen und Makler mehr in den Fokus geraten. Doch ob ein Eigenheim damit wirklich günstiger wird, dazu finden sich verschiedene Ansichten.

Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der Bochumer EBZ Business School, lobt die einheitliche Regel: Die Bezahlung geht nicht mehr zu Lasten einer Seite und schützt die Käufer besser als bisher vor hohen Kosten. Er erwartet noch einen anderen Wandel. „Gute Makler werden weiter gute Geschäfte machen“, sagt Vornholz. Doch kommt immer mehr Bewegung in die Vermittler, wofür vor allem auch die Konkurrenz durch Online-Plattformen sorgt.

Neben klassischen Maklern vor Ort bemühen sich verstärkt Internetportale darum, Häuser und Wohnungen zu vermitteln. Dazu zählt Felix Jahn, der Gründer und Geschäftsführer des Online-Vermittlers McMakler. Der Angreifer auf dem Immobilienmarkt erwartet durch die Provisionsaufteilung, dass die Verkäufer mehr als bisher auf den Service der Makler achten. Der Wettbewerb richte sich damit stärker nach deren Qualitäten und werde so die Branche professionalisieren. Für die Käufer rechnet er mit einer Entlastung, wenn sich die Provision halbiert. „Dadurch sinken die Kaufnebenkosten, und den Immobilienkäufern steht mehr Eigenkapital zur Verfügung, was sich positiv auf ihre Kreditfähigkeit gegenüber den Banken auswirkt“, sagt Jahn.

Einerseits ist Eva Raabe von der Verbraucherzentrale Hessen über die hälftige Aufteilung zufrieden. In angespannten Immobilienmärkten sieht sie schon länger, wie wenig Auswahl die Käufer ha-

ben und deshalb die Provision akzeptieren müssen. „Die Zeiten, in denen man über die Maklercourtage handeln konnte, sind zwanzig Jahre vorbei“, sagt die Kasseler Beraterin. Neue Häuser werden heute rasch verkauft, ohne auf die Nebenkosten zu achten. Wenn der Verkäufer stets für die Maklerprovision zahlt, wird dieser eher mit dem Vermittler über dessen Lohn verhandeln. Aus dieser Sichtweise wäre besser gewesen, wenn der Verkäufer den Makler nach dem Bestellerprinzip komplett bezahlt. Andererseits befürchtet Raabe, dass der Verkäufer seine Maklerausgaben auf den Kaufpreis aufschlägt und so auf den Neubesitzer überwälzen könnte.

Das betrifft die sechs Bundesländer Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und teilweise Niedersachsen, in denen bisher der Käufer die Maklerprovision zahlt. Wer hier vom 23. Dezember an ein Haus oder eine Wohnung zum Kaufpreis von 300 000 Euro erwirbt, zahlt für den Makler dann rund zehntausend Euro weniger. Diese Summe übernimmt stattdessen der Verkäufer. Wenn dieser nun versucht, den Kaufpreis zu erhöhen, steigt die Belastung für den Hauskäufer an anderer Stelle.

Gegen diese Rechnung richtet sich Christian Osthus, Justitiar des Bundesverbandes der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen (IVD). Sein Argument ist, dass der Verkäufer auch bisher schon ein Interesse daran hat, möglichst hoch zu verkaufen. „Warum soll man das künftig aufschlagen, wenn man das bisher noch nicht gemacht hat?“

Ohne Folgen wird die Aufteilung aber kaum bleiben – vor allem nicht für die Makler. „Wer bisher als einziges Argument hatte, kostenfrei für den Verkäufer zu arbeiten, muss den Verkäufer jetzt überzeugen und über die Provision verhandeln“, sagt Osthus. Der Makler konnte bisher sagen, dass er sich um alles kümmert. Aber was dieser genau gemacht hat, wusste der Verkäufer oftmals eben nicht. Wenn er selbst auch die Provision zahlt, interessiert ihn das mehr als bisher.

Osthus hofft darauf, dass dadurch auch die Arbeit des Maklers in einem besseren Licht erscheint: „Wer sich auf das Wagnis eingelassen hat, eine Immobilie ohne Makler zu verkaufen, weiß, was er an einem Makler hat.“ Das Immobiliengeschäft sei mittlerweile technisch und rechtlich kompliziert. Wenn das Haus noch umgebaut, saniert oder erweitert werden soll, könne der Makler stopp sagen, falls das Gebiet im Bebauungsplan liegt, und erläutern, was dadurch noch möglich ist und was nicht. Zudem wisse ein Vermittler, was ein Interessent benötigt, um den Immobilienkauf zu finanzieren.

„Die Aufteilung der Maklerprovision führt zu mehr Wettbewerb und zu einer Professionalisierung der Branche – und das ist sehr gut“, sagt Osthus. Auch das ist für Immobilienkäufer neben preislichen Vorteilen nicht schlecht.

RECHTECK



Das Wertverhältnis von Gebäude und Grundstück

Als Berechnungsgrundlage für die steuerliche Abschreibung für Abnutzung (AfA) bei Gebäuden wird der Kaufpreis aus dem Grundstückskaufvertrag abzüglich des Wertes von Grund und Boden herangezogen. Diese Grundlage kann grundsätzlich auch durch explizite Gestaltung im Kaufvertrag unter Benennung des anteiligen Wertes von Grund und Boden im Verhältnis zum Gebäudewert festgelegt werden. Ist dies geschehen und besteht zwischen dem Finanzamt und dem Erwerber beispielsweise einer Eigentumswohnung Streit über die Höhe der AfA, darf das Finanzgericht (FG) diese im Kaufvertrag festgelegte Aufteilung nicht einfach durch eine ersetzen, welche es anhand der entsprechenden Arbeitshilfe des Bundesfinanzministeriums (BFM) ermittelt hat. Dies gilt selbst dann, wenn die vertragliche Kaufpreisaufteilung – wie vorliegend – die realen Wertverhältnisse in grundsätzlicher Weise verfehlt und wirtschaftlich nicht haltbar erscheint. Denn die Arbeitshilfe gewährleistet nicht die von der Rechtsprechung geforderte Gesamtwürdigung der Verhältnisse durch eine Aufteilung nach den realen Verkehrswerten von Grund und Boden. Weiter ist das FG gehalten, zu prüfen, nach welchem Wertermittlungsverfahren die Kaufpreisaufteilung vorzunehmen ist, und zwar unter Berücksichtigung des Einzelfalls. Die Arbeitshilfe des BFM krankt aber unter anderem daran, dass sie die zur Verfügung stehenden Bewertungsverfahren für Immobilien auf das vereinfachte Sachwertverfahren verengt und folglich unzulässige Kenngrößen der Kaufpreisaufteilung zugrunde gelegt werden. Das FG ist, wenn wie vorliegend durch die vertragliche Kaufpreisaufteilung die realen Wertverhältnisse in grundsätzlicher Weise verfehlt und nicht haltbar erscheinen, aber immer noch gleichwohl berechtigt, die

vertraglich gestaltete Aufteilung für die AfA zu ersetzen. Wenn es nicht ausnahmsweise selbst über die nötige Sachkunde verfügt, hat es diese durch ein Gutachten eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen zu ersetzen. Bundesfinanzhof, Urteil vom 21. Juli 2020, Az. IX R 26/19.

Der Schattenwurf auf das Nachbargrundstück

In bebauten Gebieten ist Schattenwurf vom Nachbargebäude eher der Normalfall als die Ausnahme und damit regelmäßig zumutbar. Eine ganzjährige optimale Belichtung und Besonnung aller Fenster eines Hauses kann nicht verlangt werden. Erst bei einer rücksichtslosen und erdrückenden Wirkung durch den Schattenwurf ist die Unzumutbarkeit des Bauvorhabens für den Nachbarn erreicht. Vorliegend bestand gerade keine solche Wirkung wegen der konkreten Grundstücksverhältnisse und der Lage und Größe des Vorhabens zum nachbarlichen Wohngebäude. Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen, Beschluss vom 27.03.2020, Az. 10 A 1973/19.

Sergia Antipa, Rechtsanwältin der Kanzlei Bethge, Hannover. Der Beitrag zum Schattenwurf ist eine korrigierte Fassung des Rechteck-Artikels vom 6. November.

Optionsrechte bei Gewerberäumen

Vereinbaren Mieter und Vermieter im Rahmen einer Zusatzvereinbarung zu einem gewerblichen Mietvertrag die Verlängerung der Mietzeit, bleiben mietvertragliche Optionsrechte des Mieters (das Recht, den Mietzeitraum um einen bestimmten Zeitraum einseitig zu verlängern) unverändert bestehen, wenn dies unmissverständlich so vereinbart ist. Ausreichend hierfür ist, wenn die Zusatzvereinbarung ausdrücklich nur die Laufzeit verändert und klarstellt, dass die übrigen Vereinbarungen des Mietvertrages unverändert bleiben sollen. Dies gilt dann auch für die Regelung der Optionsrechte. Oberlandesgericht Bamberg, Beschluss vom 3. Juni 2020, Az. 8 U 356/19.

Bettina Baumgarten, Rechtsanwältin der Kanzlei Bethge, Hannover

VIER FRAGEN AN: Martin Schenk, Strabag PFS, Verband Gefma

„Der Gebäudebetrieb geht weiter“

Über Facility Management in Corona-Zeiten und die Konzentration in der Branche

Wie stark hat die Corona-Krise die Gebäudedienstleister bisher getroffen?

Ganz unterschiedlich und abhängig vom jeweiligen Leistungsangebot. Anbieter von technischen Dienstleistungen sind weniger betroffen als zum Beispiel Anbieter von Reinigungs- und Cateringleistungen. Die veränderten Arbeits- und Produktionsrealitäten haben die Schwerpunkte neu gesetzt, wie den Umgang mit Leerstandsmanagement, die Umsetzung neuer Hygienekonzepte oder die Strukturierung zur Einhaltung behördlicher Abstands- und Kontaktregeln. Letztlich geht der Gebäudebetrieb weiter, auch wenn sich der Betrieb innerhalb des Gebäudes verändert oder gar zeitweise ganz aufhört. Facility Management steht nicht still und ist nicht nur eine unverzichtbare Dienstleistung für Immobilien über deren gesamten Lebenszyklus. Mit rund 4,7 Millionen Beschäftigten, das sind immerhin rund 10 Prozent der Erwerbstätigen, geht es schließlich um sehr viele Existenzen in einem wichtigen Wirtschaftszweig, dessen Bedeutung allzu oft übersehen wird. Nun müssen wir einen noch stärkeren Preiskampf und die Bereitschaft, zu Grenzkosten anzubieten, verhindern. Wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen auch, werden sich die direkten Auswirkungen jedoch erst in den kommenden ein bis zwei Jahren zeigen.

In welchen Immobilienbereichen spüren Sie die Krise besonders, wo kommt sie Ihnen sogar entgegen?

Bei Leistungen in stark betroffenen Segmenten wie Hotels und Flughäfen sind die Auswirkungen stärker spürbar. Bei Büroimmobilien und teilweise auch bei Industrieanlagen kam es zu erheblichen Veränderungen im Nutzungsaufkommen. So wurden Wartungs- und Reinigungsleistungen angepasst, Intervalle verändert und neue Konzepte zur Ausführung von Leistungen erstellt. Anders bei den technischen Services: Hier sind längerfristige und sicherheitstechnische Wartungsverträge zu erfüllen. Bei der Umsetzung der Corona-Maßnahmen hat das Facility Management Flexibilität und Anpassungsfähigkeit bewiesen. Denn neben der Einhaltung gesetzlicher Rahmenbedingungen ist die zeitnahe, zuverlässige und gründliche Umsetzung neuer Vorgaben wichtig.

Befördert die Krise den Ausbau von Geschäftsfeldern, ergeben sich sogar neue Geschäftsmodelle?

Die Entwicklung und Nachfrage neuer Services, zum Beispiel für die Raumlufttechnik oder variable Workplace-Konzepte, wird deutlich rascher vorangetrieben als bisher. Im Bereich Digitalisierung wurden Entwicklungen ebenfalls gefördert, dazu gehören technische Neuerungen, aber auch sehr pragmatische Anpassungen der Leistungen. Besonders bei den Cleaning Services hat sich das bemerkbar gemacht. Aber das vielfach zitierte „New Normal“ wird sich meines Erachtens weder kurzfristig noch überall umsetzen las-

sen. Das Facility Management kann jedoch einen wesentlichen Beitrag zu einem effizienteren und nachhaltigeren Gebäudebetrieb leisten.

Beschleunigt sich gerade der seit längerem anhaltende Konzentrationsprozess im Facility Management?

Die Konsolidierung im Facility Management bewegt bereits seit vielen Jahren die immer noch stark fragmentierte Branche. Es ist ein hart umkämpfter Markt mit sehr starken Unternehmen. Momentan ist nicht erkennbar, dass sich dieser Prozess in der Krise spürbar beschleunigt. Mit oder ohne Krise: Einen klaren Vorteil werden Dienstleistungsunternehmen mit stabiler Auftragslage haben, die auf Diversifikation und systemgesteuerte Technologien setzen, über ausreichend Liquidität verfügen und vor allem mit Kunden zusammenarbeiten, die gleichzeitig auch verlässliche Partner bei der Entwicklung zukunftsfähiger Services sind. Wir sehen vor allem, dass sich die Besinnung auf Qualitätsbewusstsein und Nachhaltigkeit in der Krise verstärkt hat. Die zuverlässige und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Dienstleistern und Nutzern hat unersetzbare Vorteile. Denn unter schnell wechselnden Anforderungen an Nutzungsmöglichkeiten bestätigt sich, wie wichtig ein zuverlässiger Partner ist, der zielgerecht agiert und unterstützt.

Die Fragen stellte Michael Psotta.

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN

FROHE WEIHNACHTEN

& EINEN GUTEN RUTSCH INS NEUE JAHR.

Wir schenken Ihnen eine kostenfreie Marktpreisermittlung Ihrer Immobilie von geprüften freien Sachverständigen für Immobilienbewertung.

T.: 069 - 26 91 57 0

<p>KITZBÜHEL Landhaus in sonniger Lage</p> <p>ca. 132 m² 5 ca. 718 m² € 1,25 Mio.</p> <p>1992 133,3 kWh/(m²a) D Gas</p>	<p>MALLORCA/POLLENSA Traditionelle Finca mit Pool</p> <p>ca. 556 m² 7 ca. 30.000 m² € auf Anfrage</p> <p>Zum Zeitpunkt der Angeberestellung lag kein Energieausweis vor.</p>	<p>FRANKFURT AM MAIN Exklusives Penthouse</p> <p>ca. 146 m² 4 € 1,38 Mio.</p> <p>2014 62 kWh/(m²a) Luft-Wasser-Wärmepumpe</p>	<p>BERLIN Stilvolles Einfamilienhaus</p> <p>ca. 268 m² 7 ca. 1.312 m² € 1,49 Mio.</p> <p>2007 72,6 kWh/(m²a) D Gas</p>
<p>DÜSSELDORF Attraktives Anwesen</p> <p>ca. 460 m² 9 ca. 1.024 m² € 2,98 Mio.</p> <p>2006 67,1 kWh/(m²a) D Gas</p>	<p>HAMBURG Repräsentative Immobilie</p> <p>ca. 202 m² 5 ca. 1.032 m² € 2,15 Mio.</p> <p>2011 74,1 kWh/(m²a) D Gas</p>	<p>BEI KÖLN Modernes Wohnen</p> <p>ca. 345 m² 5 ca. 768 m² € 1,59 Mio.</p> <p>2017 65 kWh/(m²a) D Gas</p>	<p>BAD HOMBURG Charmante Villa</p> <p>ca. 302 m² 9 ca. 899 m² € 2,9 Mio.</p> <p>1991 116,3 kWh/(m²a) D Gas</p>
<p>Wohnfläche Zimmeranzahl Grundstück Baujahr Preis</p> <p>Energieverbrauchsausweis Energiebedarfsausweis Energieeffizienzklasse Energieverbrauch/bedarf hauptsächl. Energieträger</p>			