



Manuela Kuhnke, Immobilienmaklerin aus Reinbek, verlangt eine Gebühr vom Hausverkäufer.

Foto: Klaus Bodig

Hauskauf ohne Courtage

MAKLER Zwei Frauen aus Reinbek gehen neuen Weg – Bald neue Gesetze?

Von Heiner Schmidt

Reinbek. Es ist eine ungewöhnliche Koalition. Die Grünen sind dafür, Verbraucherschützer fordern es, und auch das arbeitgebernahe Institut der Deutschen Wirtschaft (DIW) sieht Handlungsbedarf: Verkäufer einer Wohnimmobilie, die einen Makler einschalten, sollen dessen Courtage künftig selbst bezahlen, lautet die Forderung. Bislang werden die Vermittlungskosten zumeist – etwa in Hamburg – allein dem Käufer aufgebürdet. Und in der Hansestadt werden 70 Prozent der Wohnimmobilien über Makler vermarktet. Grünen-Fraktionschefin Katrin Göring-Eckardt hat jüngst sogar das Bundeskartellamt aufgefordert, zu prüfen, warum in vielen Bundesländern die Provisionsätze der Makler identisch sind und ein echter Wettbewerb der Vermittler praktisch nicht stattfindet. Die Politikerin sprach von „kartellähnlichen Strukturen“ bei der Preisfindung. Die Grünen fordern eine Deckelung der Provision auf zwei Prozent der Kaufsumme.

Auch Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD) hat

bereits Sympathie für einen Wechsel zum Bestellerprinzip (Wer den Makler beauftragt, muss ihn bezahlen) auch beim Immobilienkauf signalisiert. Bei der Vermittlung von Mietwohnungen habe sich dieses seit 2016 angewandte Prinzip bewährt, sagte sie unlängst. Jetzt prüft Barleys Ministerium, ob es auf den Immobilienverkauf übertragen werden kann.

Abgerechnet wird eine vorab ausgehandelte Pauschale

Manuela Kuhnke und Dagmar Uven haben das schon getan. Die beiden Diplom-Ingenieurinnen und Architektinnen sind Gründerinnen der Reinbeker Firma Immobilien-Beratungsservice (ibs-hh). Laut Gewerbeanmeldung ist das Unternehmen ein Immobilienmakler. Kuhnke und Uven bieten Haus- und Wohnungsverkäufern die Leistungen an, die auch ein Makler anbietet, werben aber dennoch offensiv für einen Verkauf „ohne Makler“. Denn es gibt zwei gravierende Unterschiede: Die Firma ibs stellt ihre Rechnung dem Verkäufer, und sie berechnet ihm eine vorab ausgehandelte Pauschale statt eines Anteils.

„Egal, ob ein Objekt für 300 000 Euro oder 800 000 Euro verkauft wird – der Aufwand ist doch der gleiche“, sagt Manuela Kuhnke. Und er kann von Fall zu Fall sehr unterschiedlich sein. Manche Verkäufer wünschten eben nur eine Wertermittlung, Hilfe bei der Erstellung eines Exposés, andere dagegen ein Komplettpaket inklusive der Besichtigungstermine für Kaufinteressenten und Vorbereitung des Notartermins. Entsprechend groß sei die Spannweite der Rechnungssumme.

Die, sagt Manuela Kuhnke, könne einige tausend Euro betragen, aber auch fünfstellig ausfallen. Ein Makler dagegen, der die in Hamburg übliche Courtage von 6,25 Prozent berechnet, würde für die Vermittlung einer 300 000 Euro teuren Immobilie 18 750 Euro erhalten, für ein 800 000-Euro-Haus sogar satte 50 000 Euro – völlig unabhängig davon, wie viel Arbeit er mit dem Verkauf hatte. Bei der derzeit hohen Nachfrage nach Immobilien in Hamburg und seinem Umland dürfte der Zeitaufwand bei der Käufersuche für den Vermittler zumeist überschaubar sein.

Dennoch verlangen mittlerweile erste Makler in der Hansestadt 6,95 Prozent Provision.

Maklerverband lehnt das Bestellerprinzip ab

Warum aber bieten die ibs-Gründerinnen ihre vergleichbaren Leistungen deutlich günstiger an? „Ich habe vorher lange Zeit für ein großes Immobilienunternehmen gearbeitet und weiß, welche hohen Vermittlungssummen da berechnet werden. Das ist einfach unfair“, sagt Manuela Kuhnke.

„Wenn vielerorts Maklercourtage ein durchschnittliches deutsches Nettojahresgehalt übersteigen, ist das nicht hinnehmbar“, kritisierte unlängst die wohnungsbaupolitische Sprecherin der SPD-Fraktion im Kieler Landtag, Özlem Ünsal. Nach dem Willen ihrer Partei soll sich die Höhe der Maklercourtage künftig an der Gebührenordnung der Notare orientieren. Der Maklerverband IVD lehnt das Bestellerprinzip dagegen ab. Eines der Argumente: Der Immobilienerwerb werde für den Käufer teurer, weil der Verkäufer die Courtage auf den Kaufpreis aufschlagen werde.