

Immobilienmarkt soll durch Bestellerprinzip Kauf reguliert werden Staat würde an neuem Gesetz rund 45 Mio. EUR verdienen

- **Bundesländer können mit deutlichen Mehreinnahmen durch die Grunderwerbsteuer rechnen**
- **Gesetz schafft erhebliche Unsicherheit bei einer der wichtigsten Finanzentscheidungen**

Berlin, 6. Mai 2019. Im Vorfeld der Anhörung im Rechtsausschuss des Bundestages zum Gesetzentwurf der Fraktion von Bündnis 90/Die Grünen zum Bestellerprinzip stellt ImmobilienScout24 Daten zur Verfügung. Demnach würde durch die Einführung des Gesetzes vor allem der Staat profitieren: Über die Grunderwerbsteuer würden rund 45 Millionen Euro Mehreinnahmen generiert.

Insgesamt werden in Deutschland rund 500.000 Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser pro Jahr veräußert. Der durchschnittliche Verkaufspreis beträgt 235.000 Euro. Rund 200.000 Transaktionen werden durch die Eigentümer selbst durchgeführt, davon 50.000 von Privateigentümern sowie 150.000 von gewerblichen Anbietern. 300.000 Wohnimmobilien wechseln über Makler den Eigentümer¹.

Ralf Weitz, Geschäftsführer von ImmobilienScout24 sagt: „Wir erwarten bei Inkrafttreten des Bestellerprinzips einen Anstieg des Marktanteils der Privatverkäufer von heute 10 auf 20 Prozent. Das bedeutet, dass weiterhin der Großteil der Verkäufe von Maklern begleitet wird. Hier allerdings werden einige kleinere Makler Probleme in der Objektakquise bekommen oder unter existenzvernichtenden Preisdruck geraten. Der einzige echte Unterschied ist der, dass die Verkäufer in nachfragestarken Regionen die Maklerprovisionen auf den Immobilienpreis aufschlagen können – das treibt die Immobilienpreise und damit die Erträge der Grunderwerbsteuer weiter an. Das ist eine besorgniserregende Entwicklung: Hier wird an Symptomen herumgedoktert, am Ende verlieren alle – nur der Staat profitiert.“

Unsicherheit auf dem Immobilienmarkt wächst insbesondere für Private

Die Immobilientransaktion ist ein komplexer Vorgang, den sich nicht jeder Verkäufer oder Käufer zutraut. 60 Prozent der Verkäufer entschieden sich 2018 für die Vermarktung durch einen Makler². Rechtliche Aspekte wie Energieausweis, Lastenteil im Grundbuch, Fristen im Kaufprozess richtig abzuschätzen, den lokalen Immobilienmarkt zu beurteilen: Wer hier unsicher ist, macht Fehler. Sollten künftig Privatverkäufer ohne Makler agieren, um Geld zu sparen, kann es schnell zur Überforderung mit dem Transaktionsprozess kommen. Weitz sagt: „Wenn Immobilientransaktionen häufiger zwischen Privatleuten ohne Immobilienfachwissen stattfindet, wird es vermehrt zu Rechtsstreitigkeiten kommen. Bereits heute können sich in diesem Fall Sachverständige und Anwälte auf eine Sonderkonjunktur freuen.“

www.immobilienscout24.de

¹ Quelle: Anzahl der Transaktionen sowie durchschnittlichen Verkaufspreise, IMA Transaktionsdatenbank GEWOS 2019; sowie eigene Erhebung, berechnet aus dem Anteil der Maklerinserate bei ImmobilienScout24.

² Eigenen Erhebung: Anteil der Maklerinserate im Bundesdurchschnitt im Jahr 2018.

ImmobilienScout24-Umfrage belegt die Bedeutung von Maklern

Viele Gründe sprechen für den Makler: In einer ImmobilienScout24-Umfrage unter privaten Verkäufern war der Punkt „Kaufpreisverhandlung“ derjenige, der die größte Herausforderung im Verkaufsprozess der Selbstvermarkter darstellt – gefolgt von der nah verwandten Aufgabe „Festsetzen des Kaufpreises“. Auf Platz 3 der größten Herausforderungen bei der Selbstvermarktung rangiert die „Zusammenstellung von Unterlagen für den Verkauf“.

All diese Arbeiten nimmt der Makler dem Eigentümer ab, weshalb die Mehrheit deren Dienste in Anspruch nimmt. Das belegen die Aussagen der Umfrage unter Eigentümern, die mit Makler verkauft haben: Auf Platz 1 liegt die Angabe, dass der Makler „Aufgaben abnimmt“, gefolgt von „Der Makler hat mehr Erfahrung in der Vermarktung von Immobilien“ sowie auf Platz 3, dass der Makler „einen besseren Verkaufspreis erzielen kann“.

Das Bestellerprinzip würde nicht das von der Politik formulierte Ziel der Entlastung der Käufer erreichen oder den Immobilienmarkt entspannen, denn es befördert kein neues Wohnungsangebot. Ralf Weitz sagt: „Vielleicht führt das Gesetz zu einer steigenden Nachfrage und somit einer weiteren Beschleunigung der Preisentwicklung in den angespannten Märkten. Wir bei ImmobilienScout24 freuen uns, dass Wohnen ein zunehmend bedeutendes Thema in der Politik ist. Das Bestellerprinzip ist jedoch nicht zielführend. Die Digitalisierung im Immobilienmarkt wird durch die Regulierung beschleunigt, denn der Bedarf nach passenden Online-Tools nimmt bei Privatverkäufern wie auch Maklern weiter zu. Das darf aber nicht zur Überforderung der Käufer und Verkäufer führen, die mit dem komplexen Transaktionsprozess nicht vertraut und auf die Unterstützung durch einen Makler angewiesen sind.“

Methodik

Die Auswertung zur Grunderwerbsteuer basiert auf der Annahme von 500.000 Wohnimmobilientransaktionen im Jahr 2018. Hiervon wurden 300.000 (60 Prozent) von Maklern betreut. 50.000 wurden von Privateigentümern direkt verkauft sowie 150.000 von gewerblichen Anbietern (Projektentwickler, Banken, Bauträger etc.) veräußert. Das Bestellerprinzip würde voraussichtlich dazu führen, dass Kosten für den Makler und durch die Erzielbarkeit höherer Kaufpreise auf die Käufer umgelegt werden. ImmobilienScout24 geht davon aus, dass davon 15 Prozent des Transaktionsvolumens betroffen sein werden (ca. 75.000 Transaktionen). Bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 235.000 EUR und einer durchschnittlichen Provision von 5 Prozent (11.750 EUR) erhöht sich damit das Verkaufspreisvolumen um 900 Mio. EUR, was bei einer durchschnittlichen Grunderwerbsteuer von 5 Prozent einem zusätzlichen Grunderwerbsteuererlös von 45 Mio. EUR entspräche.

Umfrage zum Verkaufsprozess: Ipsos 2018 im Auftrag von ImmobilienScout24, befragt wurden rund 400 private Wohnungs- bzw Hausverkäufer, die zum Teil mit Makler und zum Teil selbst auf ImmobilienScout24 verkauft haben.

Über ImmobilienScout24

ImmobilienScout24 ist der führende Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. ImmobilienScout24 führt gewerbliche Immobilienanbieter, Eigentümer sowie potenzielle Mieter und Käufer erfolgreich zusammen. Jeden Monat besuchen rund 14 Millionen Nutzer das Portal (Unique Visios; laut comScore Media Metrix). Deutschlandweit erreicht ImmobilienScout24 eine gestützte Markenbekanntheit von 84 Prozent innerhalb der relevanten Zielgruppe. ImmobilienScout24 gehört zur Scout24-Gruppe, die führende digitale Marktplätze im Immobilien- und Automobilbereich in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern betreibt. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.immobilienscout24.de>

Medienkontakt

Tobias Frank
Pressesprecher
ImmobilienScout24
Fon +49 30 24301-1786
E-Mail: presse@immobilienscout24.de