



Wer soll die Maklergebühren zahlen?

Die große Koalition in Deutschland plant, künftig Maklerprovisionen von Mietwohnungen gänzlich dem Auftraggeber aufzubürden. Ein nicht unumstrittener Schritt. Um zu klären, ob dies auch in Österreich Sinn machen würde, wurden die Interessenvertreter von Mietern, Vermietern und Maklern befragt und ihre Argumente gegenübergestellt.

Eine kurze Internetrecherche zeigt, dass in den Städten der Anteil an Privatinsurseraten von Mietobjekten im unteren einstelligen Prozentbereich liegt. Im Bereich gewerblicher Mietobjekte sind Privatinsurserate faktisch nicht existent. Es führt daher kaum ein Weg an einem Makler vorbei. Verständlich, dass die Leistungen der Makler genauer unter die Lupe genommen werden.

Vermittlungsaufwand wird unterschätzt

Tatsächlich ist es so, dass die Vermittlung einer Miet-Immobilie einen Kostenaufwand von durchschnittlich 1.800 Euro ausmacht, so Michael Pisecky, Fachgruppenobmann der Wiener Immobilien- und Vermögenstreuhänder. Auch der Präsident des Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbundes (ÖHGB), Dr. Martin Prunbauer, bestätigt, „...dass in der öffentlichen Meinung der Tätigkeitsbereich eines Maklers oft unterschätzt wird. Der Makler leistet für beide Seiten Aufgaben und vor allem für Vermieter, die nicht alltäglich neu vermieten, kann der Makler eine wertvolle Unterstützung sein.“ Beide Seiten profitieren durch einen Makler und daher sollen auch beide zahlen, meint Pisecky.

Ausweg Auftraggeberprovision?

MMag. Anton Holzzapfel (Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft) ist überzeugt: „Dass eine reine Auftraggeberprovision auf den ersten Blick für den Konsumenten verlockend erscheint, aber ob das à la longue für die Wohnungssuchenden von Vorteil sein wird, darf bezweifelt werden, denn die Vertriebskosten werden in die Miete ein-



ÖHGB-Präsident Dr. Martin Prunbauer: „Die Konsequenz wäre, dass Vermieter sich konkret die Beauftragung eines Maklers überlegen und ihre Wohnungen privat vergeben würden.“

Foto: ÖHGB

gepreist werden.“ Gänzlich anders sieht dies die Arbeiterkammer (AK): Eine reine Auftraggeberprovision hätte für sie keine Auswirkungen auf den Markt. Auch erkennt die AK kaum zusätzlichen Nutzen für den Mieter durch den Makler und bemängelt, dass es in vielen Orten ein Nachfrageüberhang herrscht und meist nur die Mieter Provision zahlen, obwohl der Erstauftraggeber in der Regel der Vermieter ist und vornehmlich er vom Makler profitiert.

Makler als reine Adressenvermittler?

Ähnlich sieht dies Mag.a Nadja Shah Bundesgeschäftsführerin der Mietervereinigung Österreichs: „Makler stellen für den Mieter in der Regel reine Adressenvermittler dar und nehmen meist ganz eindeutig die Interessen der Vermieter wahr. Es ist daher Zeit, dass die gesetzlichen Regelungen entsprechend ange-

passt und die reine Auftraggeberprovision eingeführt wird.“

Genau diese Forderung hält Prunbauer für unlogisch, denn würde ein Nachfrageüberschuss bestehen, bräuchte der Vermieter ja keinen Makler, es würde ihm ja jede Wohnung „aus der Hand gerissen“ werden. Daher bräuchte – genau aus diesem Grund – der Mieter einen Makler.

Eine gesetzlich geregelte reine Auftraggeberprovision würde dazu führen, dass viele Vermieter die Beauftragung eines Maklers unterlassen würden. Auch scheint es plausibel, dass dies mittelfristig zu einem Anstieg der Mieten führt. Über die tatsächlichen Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt besteht Uneinigkeit. Einigkeit herrscht, dass die Vermieter eine Leistung durch den Makler erhalten; ergo sollten Vermieter sich an den

Vermittlungskosten zumindest beteiligen. Ist dies in der Praxis nicht der Fall, ist davon auszugehen, dass der Immobilienmarkt nicht

funktioniert, dass Marktmacht herrscht und diese einseitig ausgenutzt wird. Ist dies der Fall, und nur dann, sollte der Gesetzgeber die Rahmenbedingungen überarbeiten. <

1.800 Euro

kostet die Vermittlung einer Wohnung durchschnittlich.