

Mehr Fairness bei den Maklerkosten

Käufer und Verkäufer zahlen künftig zu gleichen Teilen – bei Densch & Schmidt Immobilien wird bereits seit langem so verfahren

„Für uns ist das gängige Praxis seit fünf Jahrzehnten“, sagt Oliver Densch. Ende 2020 tritt das neue Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser in Kraft. Während bisher vor allem der Käufer zahlen musste, werden die Kosten dann gleichermaßen zwischen ihm und dem Verkäufer aufgeteilt. Beim Flensburger Unternehmen Densch & Schmidt Immobilien wird sich durch die Neuregelung wenig ändern. „Viele Kollegen bieten dem Verkäufer eine kostenlose Dienstleistung an und erhalten die volle Provision durch die Käufer. Dies ist nunmehr nicht mehr möglich. Wir begrüßen das Gesetz, da unser Unternehmen außer auf den nordfriesischen Inseln seit der Gründung 1968 mit der Provisionsverteilung arbeitet“, sagt Ralf Busch, der gemeinsam mit Oliver Densch Geschäftsführer des Traditionsbetriebs mit Sitz in Flensburg-Sonwik ist.

Durch das Gesetz würden insbesondere junge Käufergruppen mit geringem Einkommen deutlich entlastet. „Diese sind durch teilweise sehr hohe Kaufnebenkosten wie die stetig angestiegene Grunderwerbssteuer ohnehin schon belastet. Ihnen wird jetzt stärker geholfen, Eigentum bilden zu können“, freut sich Densch. Doch nicht nur Käufer von Immobilien würden von der Teilung der Maklerkosten profitieren. Der Verkäufer müsste nun bei



Oliver Densch (links) und Ralf Busch begrüßen das neue Gesetz zu Maklerprovisionen.

FOTO: MICHAEL STAUDT

Doch warum braucht es in der heutigen Zeit überhaupt noch einen Makler beim Verkauf von Immobilien? Schließlich machen Online-Portale es möglich, dass eigene Haus binnen Sekunden im Internet anzubieten. Doch genau hier lauert die Gefahr. So ist beim Hausverkauf einiges zu beachten. „Es fängt bei professionellen Bildern und Videos der Immobilie an, geht weiter zur Erstellung eines aussagekräftigen Exposés und reicht bis zur Sichtung der Objektunterlagen“, betont Densch. Ein Blick in die Bauakte bringe oftmals so manch böse Überraschung ans Tageslicht. Die Zusammenarbeit mit einem Makler Sorge hier für Rechtssicherheit. „Genau dafür sind wir da“, so Densch. Sein Partner Busch ergänzt: „Wir geben den Leuten einen Mehrwert, den sie vielleicht gar nicht sehen.“ Auch bei der Ermittlung des richtigen Verkaufspreises.

Zwar ist die Densch & Schmidt-Firmengruppe – zu ihr gehören die Densch & Schmidt Immobilien GmbH sowie knapp 60 weitere Unternehmen – durch die Makler-Tätigkeit groß geworden, jedoch ist sie inzwischen auch in den Geschäftsbereichen Versicherung, Projektentwicklung, Immobilienverwaltung und Portfolio-Management tätig. „Wir sind nicht nur für die großen Verkäufer aktiv. Hier kann jeder anknöpfen. Wir bieten viel mehr als die klassische Makerei“, erklärt Busch. Neben dem Stammhaus in Flensburg ist Densch & Schmidt seit langem auch auf Sylt, Föhr und Amrum mit jeweils einem Büro vertreten. Insgesamt werden hier mehr als 30 Mitarbeiter beschäftigt. Im gesamten norddeutschen

Raum ist das Flensburger Unternehmen mit seinem grünen Logo inzwischen bekannt und kann auf mehr als ein halbes Jahrhundert Firmengeschichte zurückblicken. „Unsere Kunden profitieren von der traditionellen Verwurzelung von Densch & Schmidt in der Region. Das kann man Netzwerk nennen – ich sage lieber: Wir kennen und mögen die Menschen hier und wissen ganz gut, was

Tipp und wir kümmern uns um den Papierkram. Wird durch unsere Vermarktung ein wirksamer Kaufvertrag

unterzeichnet, erhalten Sie eine attraktive Tipp-Provision in Höhe von 30 Prozent unserer eigenen Maklerpro-

vision“, heißt es auf der Homepage des Immobilienunternehmens (densch-schmidt.de). *Julian Heldt*



Kollegen, die bisher komplett auf die Käuferprovision gesetzt haben, müssen ihr Geschäftsmodell komplett ändern.



Ralf Busch
Geschäftsführer

jedem Makler ein Honorar zahlen und könnte demnach mehr auf Kompetenz als auf einen günstigen Preis setzen, so Busch. „Kollegen, die bisher komplett auf die Käuferprovision gesetzt haben, müssen ihr Geschäftsmodell komplett ändern. Jetzt gilt noch mehr das Geschick des Maklers, den Verkäufer von seiner qualifizierten Dienstleistung zu überzeugen und mit ihm eine Provisionsvereinbarung zu schließen, so dass diese Dienstleistung auch honoriert wird.“ Möglich ist jedoch nach wie vor, dass der Makler allein vom Verkäufer eine Vermittlungsprovision erhält. Densch hofft, dass durch die neue Gesetzgebung auch das Berufsbild geschärft wird.



Momentan haben wir einen Verkäufermarkt.



Oliver Densch
Geschäftsführer

sie wünschen“, sagt Densch.

Der demografische Wandel, veränderte Lebensweisen und der wachsende Wohlstand haben dafür gesorgt, dass der Wohnraum auch in Schleswig-Holstein knapp geworden ist. „Momentan haben wir einen Verkäufermarkt“, sagt Densch. Über die Flensburger Immobilien-Vertriebs GmbH ist die Densch & Schmidt-Gruppe unter anderem am Bauprojekt „Alte Gärtnerei“ in Flensburg-Mürwik beteiligt. Innerhalb kürzester Zeit konnten hier alle Wohnungen vermarktet werden. Wie umkämpft der Markt inzwischen ist, zeigt sich auch daran, dass Densch & Schmidt inzwischen ganz offen nach neuen Immobilien sucht. „Sie kennen jemanden, der sein Grundstück, sein Haus oder seine Wohnung verkaufen möchte? Geben Sie uns Ihren

KLEINE SCHRITTE IN RICHTUNG MOBILITÄTSWENDE

Flensburg auf dem Weg zur umwelt- und fahrradfreundlichen Stadt



Alternativen Fortbewegungsmitteln gehören die Zukunft

- # Neues Velorouten-Konzept für Verkehrswende
- # Planung für komfortable Infrastruktur
- # Imageverbesserung von E-Bikes für jedermann
- # Kommunales Verleihsystem für E-Bikes
- # Aussicht auf Leasing-Konzept für dienstliche E-Bikes



Gerne erläutern wir Ihnen die weiteren Details zum Thema:
www.fahrradpetersen.de