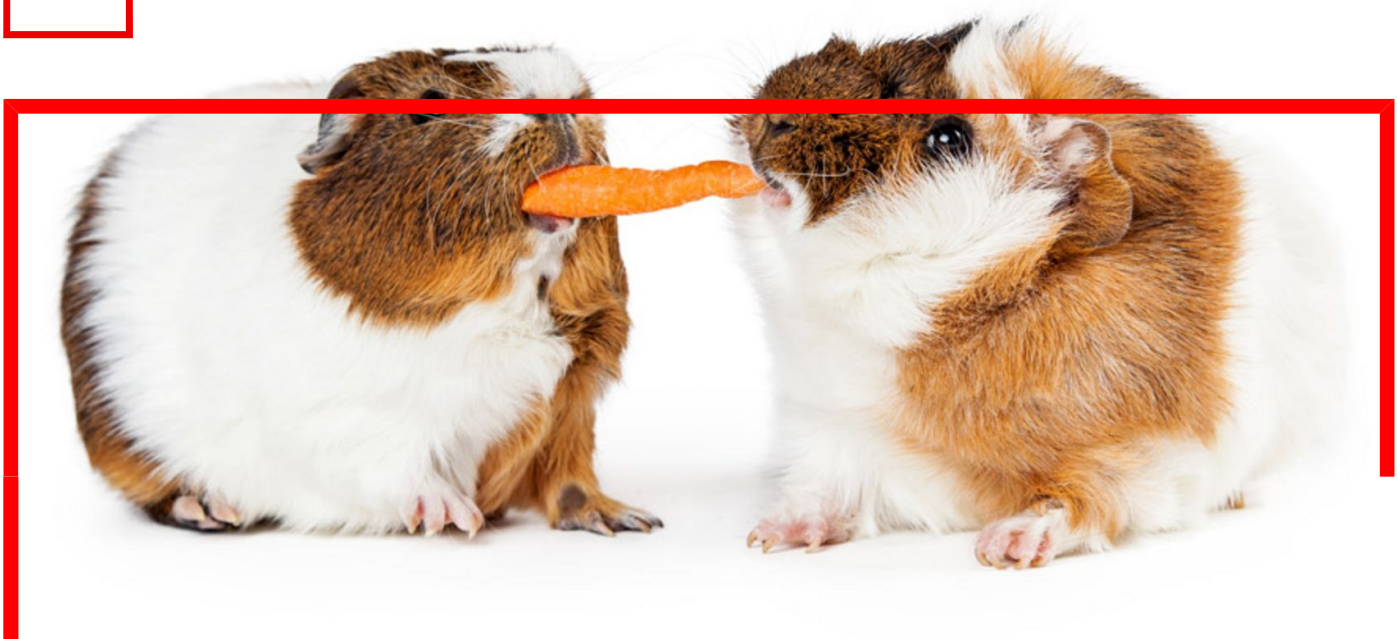


Gemeinsam teilen: Das neue Maklergesetz

Das neue Gesetz über die Regelung der Maklerkosten bringt für die Praxis des Immobilienhandels an sich nichts völlig Neues. Nach wie vor werden die Dienstleistungen eines Maklers in Form einer Provision entlohnt. Ab dem 23. Dezember 2020 gibt es nun jedoch eine einheitliche Regelung, wer diese zahlt. Künftig zahlen Verkäufer und Käufer grundsätzlich den gleichen Teil der Provision.

Bisher gab es bundesweit unterschiedliche Provisionsmodelle. Während die Provision in Bayern oder Nordrhein-Westfalen auch früher schon zwischen Verkäufer und Käufer geteilt wurde, zahlten sie in Hamburg oder Berlin in der Regel nur die Käufer. Diese sogenannte Außenprovision wird nun mit der Neureglung der Maklerkosten abgeschafft. Ziel des neuen Gesetzes soll es sein, für mehr Transparenz beim Immobilienverkauf zu sorgen, vor allem aber geht es dem Gesetzgeber darum, die Kaufnebenkosten für die Käufer von selbstgenutzten Wohnimmo-

bilien zu senken.

Was steht im Maklervertrag?

Mit dem neuen Gesetz ist es außerdem jetzt Pflicht, die getroffene Vereinbarung über die Maklerleistungen schriftlich zu dokumentieren. Die zwischen Immobilienverkäufer und Makler vereinbarten Leistungen werden im Maklervertrag festgehalten. Bisher konnten die Vereinbarungen zum Verkauf einer Immobilie auch mündlich abgemacht werden. Dies ist nun nicht mehr möglich. Für alle Beteiligten hat das den Vorteil der Transparenz.

Die Höhe der Provision ist auch mit dem neuen Gesetz weiterhin frei verhandelbar. Die in der Regel zwischen Immobilienverkäufer und Makler ausgehandelte Provision wird im Maklervertrag festgehalten. Der Käufer zahlt dieselbe Provision, wenn es zum Abschluss des Kaufvertrages kommt. So soll verhindert werden, dass die Entlohnung der Maklerleistungen einseitig auf den Käufer abgewälzt wird.

Innenprovision weiterhin möglich

Unabhängig davon, dass die Neuregelung der Maklerkosten normalerweise eine Teilung der Provision vorsieht, ist aber weiterhin auch das Modell der sogenannten Innenprovision möglich. Das bedeutet, dass der Verkäufer allein die komplette Provision übernimmt. In diesem Fall verpflichtet sich der Makler voll und ganz seinem Auftraggeber. Für Verkäufer kann dieses Modell durchaus vorteilhaft sein, denn der Makler ist damit nicht mehr seiner Rolle als neutraler Vermittler verpflichtet. Somit kann er zum Beispiel bei Kaufpreisverhandlungen ganz und gar im Interesse seines Auftraggebers agieren.

Ausnahmen

Die gesetzliche Neuregelung für die Teilung der Maklerprovision gilt im Übrigen nur für den Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses an Verbraucher. Der Handel mit Gewerbeimmobilien, Baugrundstücken, Logistik- oder Büroräumen ist von dem neuen Maklergesetz nicht betroffen.

Sie suchen jemanden, der Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie professionell unterstützt?

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.