

Teilung der Maklerprovision bringt Vorteile für beide Seiten

Wie die Leistungen des Immobilienmaklers vergütet werden sollen, war lange umstritten. Bei Vermietungen wurde bereits zum 1. Juni 2015 das Bestellerprinzip gesetzlich eingeführt. Wer eine Leistung bestellt, bezahlt sie auch. Das ist seit diesem Zeitpunkt in den meisten Fällen der Vermieter. Anders ist es beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien.

Seit dem 23. Dezember 2020 gelten hier erstmals bundesweit einheitliche Regeln: Private Käufer von Wohnimmobilien zahlen jetzt nur noch höchstens 50 Prozent der Maklergebühr. Vor Einführung des neuen Gesetzes konnten Provisionssätze frei verhandelt werden, es galt jedoch weitgehend die Ortsüblichkeit. Vielerorts zahlte der Käufer die gesamte Provision, auch wenn der Makler vom

Verkäufer beauftragt wurde.

Überdies unterschieden sich die Gepflogenheiten von Bundesland zu Bundesland, manchmal auch von Region zu Region. In einigen Bundesländern war es schon immer üblich, dass auch Verkäufer einen Teil der Maklerkosten übernahmen, beispielsweise in Bayern, Rheinland-Pfalz und Thüringen. In anderen Ländern zahlte der Käufer die ganze anfallende Provision allein.

Die Bundesministerin der Justiz und für Verbraucherschutz Christine Lambrecht erklärt dazu: „Die (…) vom Bundestag beschlossene Reform der Maklerprovision beim Immobilienkauf wird die Nebenkosten beim Kauf von Wohneigentum spürbar senken. (…) Durch die neuen Regeln erleichtern wir jungen Menschen und Familien die Bildung von Wohneigentum und den Aufbau einer zukunftsfesten Altersvorsorge."

Weil noch nicht überall Gewissheit über die neuen Provisionsregeln herrscht, fassen wir die wichtigsten Punkte zusammen:

Der Gesetzgeber hat die traditionelle Maklertätigkeit wieder in den Vordergrund gerückt und der neutralen Vermittlung eines Kaufangebotes einen angemessenen, neuen Stellenwert beigemessen. Vorteile ergeben sich für beide Parten. Die unparteiische Vermittlungsrolle und die Parität bei der Bezahlung verteilen die Gewichte neu. Beide Parteien – also sowohl Immobilienverkäufer wie auch Immobilienkäufer – können auf die umfangreichen, qualifizierten Dienstleistungen des Maklers sowie seine umfassenden Marktkenntnisse und Erfahrungen zurückgreifen.

Der Servicecharakter der Dienstleistungen steht jetzt eindeutig im Vordergrund. Am offensichtlichsten wirkt sich das bei der Preisfindung und bei Preisverhandlungen aus. Gegenüber dem Privatverkauf können sich beide Parteien auf die Kompetenz des beteiligten Maklers stützen und sicher sein, einen angemessenen Preis zu erhalten bzw. zu bezahlen. Der Verkauf vollzieht sich grundsätzlich auf der Basis einer professionellen Preisermittlung und einer sicheren Platzierung des Angebotes am Markt. Die Vorteile liegen in der Verkürzung der Vermarktungszeit, einer reibungslosen Abwicklung der Formalitäten und einer unproblematischen Finanzierung.

Haben Sie Fragen zur Maklerprovision?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich.
Wir beraten Sie gern.