

GESETZLICHE ÄNDERUNG DER MAKLERPROVISION



REFORM DER MAKLERCOURTAGE

Ab dem 23.12.2020 wird in Deutschland eine gesetzliche Vorgabe eingeführt, die die Provision für den Immobilienberater und die Höhe der Courtage regelt. Hintergründe zum neuen Gesetz zur Maklerprovision haben wir hier für Sie zusammengetragen. Im Folgenden erfahren Sie, wer die Maklerprovision zahlt, wie hoch sie anteilig für die Vertragsparteien ausfällt und warum sich die Beauftragung von ghd Immobilien als Ihr Immobilienberater mehr denn je lohnt. Alle Fakten in Kürze, wie zum Beispiel der Wegfall des Bestellerprinzips und auch Vorgaben zur Textform des Maklervertrages haben wir für Sie aufbereitet.

WER ZAHLT DIE MAKLERPROVISION?

Verkäufer sind zukünftig zur Zahlung von 50% der Courtage verpflichtet*. Es lohnt sich fraglos, mit dem Verkauf einer Immobilie einen erfahrenen Makler zu beauftragen, der dank seines Kundenstamms und seines Fachwissens einen guten Verkaufspreis erzielen und das Objekt zügig veräußern kann. Für die erfolgreiche Vermittlung ist dabei eine Maklercourtage zu entrichten, die bislang allein der Käufer zu zahlen hatte. Dies ändert sich ab dem 23. Dezember 2020, wenn das neue „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ (BGB, § 656) in Kraft tritt. Daraus resultiert: Käufer müssen nur noch maximal 50 Prozent der Maklercourtage tragen. Somit erfolgt nach dem Willen des Gesetzgebers eine gerechtere Kostenteilung zwischen Verkäufer und Käufer, da beide Parteien von der Leistung eines Maklers profitieren. Zudem sollen Käufer von Immobilien so durch niedrigere Kaufnebenkosten finanziell entlastet werden. Der Makler wird von einer der beiden Parteien beauftragt. Beweis für die Beauftragung ist ein Dokument in Textform (z.B. E-Mail)

*Das neue Gesetz gilt nur für Privatpersonen. Beim Immobilienkauf im gewerblichen Rahmen ist die Verteilung der Maklercourtage individuell zu vereinbaren.

WIE HOCH FÄLLT DIE MAKLERPROVISION AUS?

Eine deutschlandweit einheitliche Vorgabe zur Höhe der Maklerprovision gibt es nicht. Mit der neuen gesetzlichen Vorgabe wird die Courtage zukünftig zu gleichen Teilen zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt. In der Anwendung beträgt die Provision meist zwischen 3% und 7% des Verkaufspreises. Dies gilt für Einfamilienhäuser oder die Eigentumswohnung. Die Regelung gilt nicht bei Mehrfamilienhäusern, Gewerbeimmobilien und unbebauten Grundstücken. Bei diesen Objekten kann sich auch weiterhin der Käufer verpflichten die Provision alleine oder überwiegend zu übernehmen.

Durch die faire Aufteilung der Maklerprovision können sie sich einer neutralen und professionellen Beratung gewiss sein. Beide Vertragsparteien - Verkäufer und Käufer - profitieren von der Kostenteilung, die das neue Gesetz zur Maklerprovision vorsieht.

Ab Dezember 2020 geteilte Maklercourtage

Schon vor einem Jahr hat das Bundeskabinett beschlossen, dass die Maklercourtage künftig auf Käufer und Verkäufer aufgeteilt werden soll. Im Mai 2020 hat nun auch der Bundestag dem Entwurf des Gesetzes zugestimmt, das am 23. Dezember 2020 in Kraft treten wird. Hier erfahren Sie, was sich im Detail für Käufer und Verkäufer ändert.

Was ist die Maklercourtage?

Nur selten werden Immobilien direkt vom Eigentümer gehandelt – in der Regel begleitet ein Immobilienmakler den Handel als neutraler Vermittler. Für diese Dienstleistung erhält er eine Vergütung, die sich prozentual am Kaufpreis der Immobilie bemisst. Ob diese Courtage vom Käufer oder Verkäufer bezahlt wird, war bislang von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich geregelt.

Warum die geteilte Maklercourtage Sinn macht

Eine bundesweit einheitliche Regelung schafft Transparenz und Rechtssicherheit bei der Vermittlung von Kaufverträgen. In der Regel wird der Makler vom Verkäufer beauftragt. Durch die Gesetzesänderung soll nun verhindert werden, dass die Kosten für den Makler in diesen Fällen vollständig dem Käufer adressiert werden, ohne dass sich dieser dagegen aussprechen kann.

Das macht besonders dort Sinn, wo es um den Erwerb von Dauerwohnraum geht. Schützt es doch den Verbraucher davor, dass eine möglicherweise bestehende Wohnungsnot als Zwangslage ausgenutzt wird. Beim Handel mit Immobilien versteht sich der Makler als neutraler Vermittler, der die Interessen sowohl des Verkäufers als auch des Käufers vertritt – unabhängig davon, wer ihn beauftragt oder bezahlt. Dass die Kosten dann auf beiden Seiten aufgeteilt werden, ist nur fair.

Wie wird das neue Gesetz Anwendung finden?

Was vielen nicht bewusst ist: Nach dem neuen Gesetzesentwurf gilt grundsätzlich das Bestellerprinzip. Dieses besagt: Wer den Makler beauftragt hat, hat die entstehenden Kosten zu tragen. Jedoch sieht das Gesetz die Möglichkeit vor, einen Teil der Kosten an die andere Partei weiterzureichen – aber eben nur bis zu maximal 50 Prozent. Es ist allerdings davon auszugehen, dass von dieser Regel immer Gebrauch gemacht wird. Sprich: Beauftragt der Verkäufer einen Makler, wird die Courtage zukünftig auf beide Parteien aufgeteilt.

Der Käufer müsste bei diesem Beispiel seinen Anteil sogar erst dann zahlen, wenn der Verkäufer als beauftragende Partei die Zahlung seiner Hälfte nachgewiesen hat. Hat der Makler einen Vertrag mit beiden Parteien, müssen die Kosten ohnehin zu gleichen Teilen aufgeteilt werden. Was aber passiert, wenn nur der Käufer einen Makler beauftragt hat? Auch dann ist der Besteller verpflichtet, für die Maklercourtage aufzukommen. In diesem Fall wäre das der Käufer, der ebenfalls die Möglichkeit hätte, bis zu 50 Prozent der Kosten an den Verkäufer weiterzureichen. In der Realität ist diese Konstellation aber eher selten.

Übrigens gibt es ein weiteres Novum in dem geänderten Gesetz: Maklerverträge für den Handel mit Wohnungen und Einfamilienhäusern bedürfen zukünftig der Textform. Das beugt Missverständnissen und Unstimmigkeiten vor.



Droht eine Preissteigerung für Immobilien?

Könnte der Verkäufer nicht einfach seinen Kaufpreis erhöhen und so die Maklercourtage im Kaufpreis versteckt doch wieder auf den Käufer abwälzen? Das ist eine verständliche Befürchtung vieler potenzieller Käufer – die sich in der Regel aber nicht bewahrheiten wird: Der Verkäufer würde durch den höheren Kaufpreis riskieren, kaufwillige Kunden abzuschrecken. Das



würde die Immobilie länger am Markt halten als nötig, was sich zusätzlich negativ auf den Kaufpreis auswirken könnte. Am Ende würde der Verkäufer damit also riskieren, mehr zu verlieren als zu gewinnen.

Die Maklercourtage: Eine gute Investition

Die Immobilie ohne Makler zu verkaufen, um die Courtage zu sparen, ist übrigens nicht ratsam: Der Makler ist nicht nur neutraler Vermittler zwischen den Parteien und signalisiert potenziellen Käufern damit, dass es sich um ein seriöses Angebot handelt. Er unterstützt beide Seiten auch vor und nach dem Immobilienhandel: Dem Verkäufer hilft er bei der realistischen Wertermittlung und professionellen Vermarktung seiner Immobilie. Dem Käufer hilft er, juristische Fallstricke zu umgehen, in die ein neuer Hausbesitzer ohne fachkundige Hilfe nur allzu leicht tappen könnte.

Gesetzliche Änderungen zur Maklercourtage

Mit dem Verkauf einer Immobilie ein erfahrenes Maklerbüro zu beauftragen, ist ein Gewinn für beide Seiten: Der Verkäufer kann sicher sein, durch eine professionelle Vermarktung den bestmöglichen Preis für seine Immobilie zu erzielen und der Käufer hat von Anfang an die Gewissheit, dass es sich um ein seriöses Angebot handelt. Auf dem Weg zum Vertragsabschluss steht der Makler als neutraler Vermittler beiden Parteien zur Verfügung. Für seine Dienste erhält der Maker bei erfolgreichem Abschluss eine Courtage, die bisher allein der Käufer zu zahlen hatte.

Maklercourtage: Das neue Gesetz.

Dies hat der Gesetzgeber nun geändert: Ab dem 23. Dezember 2020 tritt das neue „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ (BGB, § 656) in Kraft. Daraus resultiert: Käufer und Verkäufer teilen sich die Maklercourtage künftig jeweils zur Hälfte. Somit erfolgt nach dem Willen des Gesetzgebers eine gerechtere Kostenverteilung, da beide Parteien von der Leistung eines Maklers profitieren.

Maklerprovision: Die Fakten in aller Kürze.

WEGFALL DES BESTELLERPRINZIPS BEI WOHNIMMOBILIEN

Die Reform legt fest, dass die Courtage zukünftig nicht mehr nur allein zu Lasten des Käufers geht (Bestellerprinzip), sofern der Makler (auch) vom Verkäufer beauftragt wurde. Durch diese Regelung sollen die Transparenz und Rechtssicherheit bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Einfamilienhäuser und Wohnungen verbessert werden und gleichzeitig private Käufer von Wohnimmobilien durch niedrige Kaufnebenkosten entlastet.

50:50 – DAS HALBTEILUNGSPRINZIP

Erhält ein Makler künftig sowohl einen Maklervertrag vom Käufer als auch vom Verkäufer, kann er seine Courtage von beiden Parteien zu gleichen Teilen verlangen (50 Prozent zu 50 Prozent). Hat der Makler allerdings mit dem Verkäufer vereinbart, unentgeltlich für ihn tätig zu werden, so hat er auch keinen Anspruch auf eine Vergütung vom Käufer. Alternativ sieht das Gesetz vor, dass z.B. bei einem alleinigen Vermittlungsauftrag vom Verkäufer (einseitiger Maklerauftrag), sich dieser zwar zur Zahlung der Provision an den Makler verpflichtet, er jedoch trotzdem mit dem Käufer vereinbaren kann, sich die Provision zu max. 50 Prozent zu teilen.

NEUREGELUNG GILT NICHT FÜR UNTERNEHMEN

Die Reform umfasst nur den Verkauf von Einfamilienhäusern und Wohnungen privater Natur, d.h. wenn der Käufer als Verbraucher handelt. Im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit kann die Aufteilung der Maklerkosten weiterhin individuell vereinbart werden.

TEXTFORM BEI MAKLERVERTRÄGEN

Eine mündliche Absprache oder ein Handschlag reicht in Zukunft nicht mehr aus, um einen wirksamen Maklervertrag zu begründen. Der Maklervertrag zum Verkauf eines Einfamilienhauses oder einer Wohnung muss ab jetzt zwingend in Textform erfolgen.

NIEDERSCHRIFT IM BGB

Das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Einfamilienhäuser und Wohnungen wird am 23. Dezember in Kraft treten und ist im BGB unter den §§ 656a-d zu finden.



Wie läuft der Immobilienhandel über den Makler ab?

In der Regel wird der Immobilienberater durch den Verkäufer beauftragt und schließt mit diesem einen schriftlichen Maklervertrag ab. Tipp: Mit einem qualifizierten Makleralleinauftrag hat der Verkäufer die besten Chancen, dass die Immobilie innerhalb der Vertragslaufzeit zum bestmöglichen Preis vermittelt wird.

Auch der Käufer kann einen Immobilienberater beauftragen. In diesem Fall erteilt er dem Immobilienberater einen Auftrag zur Suche nach einem bestimmten Objekt. Der schriftliche Vertrag zwischen Immobilienberater und Käufer kommt in diesem Fall vor Zusendung des Exposés zustande. Das gleiche gilt, wenn ein Käufer von sich aus das angebotene Objekt gefunden hat und Kontakt zum Immobilienberater aufnimmt.

Kommt der Vertragsabschluss zustande, zahlt erst der Verkäufer 50 Prozent der Maklercourtage und erhält dafür einen schriftlichen Zahlungsnachweis. Erst nach Vorlage dieses Nachweises ist der Käufer zur Zahlung seines Anteils an der Maklercourtage verpflichtet, der ebenfalls 50 Prozent beträgt.

Warum sich gerade jetzt ein professioneller Immobilienberater lohnt.

Ein Immobilienverkauf kostet eine Menge Zeit und kann für unerfahrene Verkäufer mit vielen Risiken verbunden sein. Dokumentationen, Notar- und Behördenanfragen, Koordination von Besichtigungen und eine gute Erreichbarkeit für Rückfragen der Interessenten sind nur einige Beispiele der vielen Aufgaben, die für einen erfolgreichen Immobilienhandel zu erledigen sind. Wichtiger noch: Ohne seriöse Wertermittlung und professionelle Vermarktung laufen Sie Gefahr, entweder einen zu niedrigen Preis für die Immobilie zu erzielen oder potenzielle Käufer durch einen zu hohen Preis abzuschrecken.