



Was Sie über die Verteilung der Maklerkosten wissen sollten

Neuregelung: Verkäufer und Käufer teilen sich künftig die Provision

Ab dem 23. Dezember 2020 wird geteilt: Der Bundestag verabschiedet eine neue gesetzliche Regelung, welche die Verteilung der Maklerprovision für Immobilienverkauf regelt. Bereits am 23. Juni 2020 wurde das Gesetz erlassen und tritt ein halbes Jahr später in Kraft.

Der Gedanke hinter dem Gesetz

Bisher galt die Vertragsfreiheit. In Zukunft gilt aber: Beauftragt der Verkäufer eines Einfamilienhauses oder einer Wohnung einen Immobilienmakler, trägt er mindestens die Hälfte der Maklerprovision. Das neue Gesetz greift aber nur, wenn der Käufer als Verbraucher, also als Privatperson agiert. Zudem zahlt der Käufer seinen Anteil der Courtage erst, wenn der Auftraggeber seiner Zahlungspflicht nachweislich nachgekommen ist. Gewerbeimmobilien, unbebaute Grundstücke sowie Mehrfamilienhäuser sind ausgenommen. Mündlich geschlossene Maklerverträge sind in der Zukunft auch nicht mehr gültig und müssen in schriftlicher Form erfolgen, beispielsweise in Form eines Briefes, einer E-Mail oder einer SMS. Damit können Unklarheiten hinsichtlich des Inhalts eines Maklervertrages vermieden werden. Das Ziel des neuen Gesetzes ist es, die Verbraucher von Kaufnebenkosten (Makler 3,48 % inkl. 16 MwSt., Notar 1,5 %, Grunderwerbsteuer 3,5 % bis 6,5 %, je nach Bundesland) zu entlasten. Folglich muss der Makler zwei Verträge abschließen, mit dem Käufer und dem Verkäufer.

Warum sich ein Makler lohnt

Eine Immobilie ist nicht nur eine Wohnung oder ein Haus, sondern auch eine Geldanlage bzw. eine Altersvorsorge. Den Aufwand, den ein guter Makler für den Verkauf einer Immobilie betreibt, wird von vielen Eigentümern unterschätzt. Dabei stellt der Vermittlungsmakler ein wichtiges neutrales Bindeglied zwischen dem Käufer und Verkäufer dar: das Einholen diverser Unterlagen wie Energieausweise, Grundbuch, die Wertermittlung der Immobilie, Terminvereinbarungen, Verhandlungen und Abstimmungen, nicht zu vergessen die Betextung und Bebilderung des Exposés sowie die Erstellung der 3D-Besichtigung. Was viele nicht wissen, ist, dass der Makler gemeinsam mit seinem Team in Vorleistung geht und eine Bezahlung erst nach dem erfolgreichen Verkauf erfolgt. Führt eine Immobilie nicht zum gewünschten Verkaufserfolg, hat der Makler umsonst gearbeitet.

Hier trennt sich die Spreu vom Weizen

Viele Bundesländer hatten bis jetzt ihre eigenen Regelungen zu den Maklergebühren. In rund drei Viertel der 16 deutschen Bundesländer, unter anderem auch in Bayern war die Provisionsaufteilung auch schon vor der gesetzlichen Neuregelung zwischen Käufer und Verkäufer gut geregelt. Anders in Berlin, Brandenburg, Hamburg, Bremen und Hessen. Hier zahlte bis jetzt der Käufer zu 100 Prozent die Maklergebühr. Es ist also nicht verwunderlich, dass diese Bestimmungen immer wieder zu Rechtsstreitigkeiten geführt haben. Nun wird die bundesweite Vereinheitlichung den Immobilienmarkt auf ein neues Level bringen und den "Markt-Tumult" bereinigen: Diejenigen, die ihre Maklerdienste bisher beworben und kostenlos angeboten haben, werden es auf Dauer schwer haben, sich am Markt zu positionieren. Was kostenlos ist, wird bekanntlich weniger geschätzt. Demnach sollte bei einigen Maklern ein Umdenken erfolgen, indem sie ihre Geschäftspraktiken an die Rechtslage anpassen und sich weiter professionalisieren.

Möchte Sie mehr über das Thema "Maklerkosten" erfahren? Dann rufen Sie uns unter (0911) 47 77 60 13 gerne an.

Weitere Informationen zu interessanten Themen sowie zu Verkauf Eigentumswohnung Zirndorf , Immobilienmakler Nürnberg , Makler Nürnberg und mehr finden Interessierte auch auf <https://www.immopartner.de>

Pressekontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.