



Beim Kauf einer Immobilie entstehen in den meisten Fällen Maklerkosten.

FOTO: GOODLUZ - STOCK.ADOBE.COM

# Kein Streit über die Provision

## Neuregelung der Maklerkosten bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen

Seit dem 23. Dezember 2020 ist die gesetzliche Neuregelung über die Verteilung der Maklerkosten in Kraft getreten. Ziel des Gesetzgebers ist es, die Käufer von selbstgenutztem Wohneigentum bei den Erwerbsnebenkosten zu entlasten. Käufer- und Verkäuferprovision werden durch die gesetzliche Regelung wechselseitig begrenzt. Beim Immobilienkauf und -verkauf gibt es künftig drei verschiedene Modelle, nach denen die Provision im Verhältnis zum Verkäufer geregelt werden kann.

**Erstes Modell:** Der Verkäufer schließt mit dem Makler einen Maklervertrag. Darin legen sie auch die Höhe der zu zahlenden Provision fest, wenn das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung verkauft wird. Auch mit den potenziellen Käufern wird ein Maklervertrag geschlossen. Der Kern liegt hierbei darin, dass mit den Käufern keine andere Höhe der Provision vereinbart werden kann als mit dem Verkäufer. Die Provisionshöhen müssen identisch sein.

**Zweites Modell:** Eine weitere Möglichkeit beinhaltet, dass nur mit dem Verkäufer ein Maklervertrag geschlossen wird, der Makler somit alleiniger Interessenvertreter des Verkäufers ist. Da aber auch der Käufer einen Vorteil von der Vermittlungsleistung des Maklers hat, kann sich dieser verpflichten, einen Teil der Provision zu übernehmen. Die Höhe des Anteils ist gesetzlich auf maximal 50 Prozent begrenzt. Der Käufer muss dies nur übernehmen, wenn er sich hierzu bereit erklärt hat und der Verkäufer oder Makler nachgewiesen hat, dass der Verkäuferanteil gezahlt wurde.

**Drittes Modell:** Letztlich besteht aber auch die Möglichkeit, dass der Verkäufer die Provision alleine zahlt, ohne dass es zu einer Beteiligung durch den Käufer kommt. Auch in diesem Fall ist der Makler einseitiger Interessensvertreter des Verkäufers.

Grundsätzlich bleibt es dabei, dass die Maklerprovision nur fällig wird, wenn es zum Abschluss ei-

nes Kaufvertrages kommt. „Welches Modell das Beste ist, entscheidet sich am Einzelfall. Wir gehen davon aus, dass die Doppeltätigkeit mit der paritätischen Teilung am häufigsten gewählt wird, da sie sich in den meisten Bundesländern seit Jahrzehnten bewährt hat. Diese Regelung ist fair. Schließlich profitieren Käufer und Verkäufer gleichermaßen von der Leistung des Maklers“, sagt Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes Deutschland IVD.

Der IVD-Präsident weiter: „Für den Berufsstand ist die Neuregelung Herausforderung und Chance zugleich. Die Herausforderung liegt in der wechselseitigen Begrenzung. Der Verkäufer verhandelt künftig die Provision für den Käufer mit. Hierin liegt aber auch eine Chance. Denn nur die professionellen und gut ausgebildeten Makler werden erfolgreich mit dem Verkäufer verhandeln. Das ist gut für den Wettbewerb und die Professionalisierung der Branche.“ Schick kritisiert allerdings, dass die Poli-

tik mit ihrem Gesetzesvorhaben, die Erwerbsnebenkosten für Verbraucher senken zu wollen, zu sehr auf die Maklerkosten abgezielt hat. „Die größte Hürde beim Erwerb von Wohneigentum ist und bleibt die Grunderwerbsteuer, die gesenkt werden oder für Erstkäufer am besten ganz abgeschafft werden sollte. Hier hat die Politik ihr Versprechen, welches sie mit der Prüfung der Steuer im Koalitionsvertrag verankert hat, nicht gehalten. Auch das KfW-Bürgschaftsprogramm, mit dem Käufer beim Eigenkapital entlastet werden sollten, ist nicht gekommen. Zudem läuft das erfolgreiche Baukindergeld im nächsten Jahr aus – die einzige wirklich greifende Förderung von Wohneigentum. Mit dem politischen Eingriff in unsere Branche wird das Problem lediglich auf Dritte abgewälzt. Die Politik muss endlich selber liefern. Die Absenkung der Grunderwerbsteuer und die Verlängerung des Baukindergeldes, gerne mit einer energetischen Komponente, wären ein Anfang“, so der IVD-Präsident. (IVD)