

Das neue „unechte Bestellerprinzip“ bei der Vermietung beim Verkauf von Wohnimmobilien einfach erklärt

Das Bestellerprinzip besagt grundsätzlich: Wer die Dienstleistung eines Immobilienmaklers beauftragt, muss auch die Kosten für den Makler zahlen. Bislang galt dieses Prinzip nur bei der Vermietung von Immobilien, während es beim Verkauf einer Immobilie keine einheitliche Regelung gab und die Käufer in den meisten Fällen die kompletten Maklerkosten getragen haben. Das ist seit dem 23.12.2020 anders. Nachfolgend geben wir, [M. Wolpers Immobilien e.K.](#), Ihnen Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen zum neuen Bestellerprinzip bei der Vermietung und beim Immobilienverkauf.

Das Wichtigste kurz und knapp auf einen Blick: Seit dem 23. Dezember 2020 wird in den meisten Fällen die Maklercourtage vom Verkäufer und vom Käufer zu gleichen Teilen getragen. Beauftragt der Verkäufer einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses einen Makler, muss er mindestens die Hälfte der Maklercourtage tragen. Das neue Gesetz gibt außerdem vor, dass Käufer und Verkäufer die mit dem Makler getroffene Provisionsvereinbarung ausdrücklich schriftlich bestätigen müssen.

Inhaltsverzeichnis

- Was ist das Bestellerprinzip bei der Vermietung?
- Wer musste bisher die Maklerprovision beim Immobilienverkauf zahlen?
- Wie ist das neue Bestellerprinzip im beim Verkauf genau geregelt?
- Wer zahlt künftig die Maklerprovision im beim Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses?
- Worin liegen die Vorteile in der neuen Regelung im beim Immobilienverkauf?
- Warum müssen Verkäufer und Käufer die Provisionsvereinbarung mit dem Makler jetzt ausdrücklich bestätigen?
- Was hat es mit dem Recht zum Widerruf des Maklervertrages auf sich?
- Lohnt sich der Verkauf mit einem Makler trotz des neuen Gesetzes zur Maklercourtage?

Was ist das Bestellerprinzip bei der Vermietung?

Das Bestellerprinzip von 2015 regelt bei der Vermietung von Wohnraum die Zahlung der Maklercourtage. Der Auftraggeber der Dienstleistung, in der Regel der Vermieter bzw. der Eigentümer der Immobilie, hat die Kosten des Maklers vollständig zu tragen, ohne Wenn und ohne Aber! „Vertragsausfertigungsgbühren“ und andere phantasievolle Ideen, um an eine getarnte Maklercourtage zu kommen, sind illegal und können geahndet werden.

Wer musste bisher die Maklerprovision beim Immobilienverkauf zahlen?

Bisher gab es keine einheitliche Regelung dazu. In einigen Bundesländern teilten sich Käufer und Verkäufer die Maklerprovision schon vor Inkrafttreten des neuen Gesetzes, bei uns in Hamburg zahlten zu 99 % die Käufer einer Immobilie die gesamte Maklerprovision, auch Maklercourtage genannt.

Wie ist das neue Bestellerprinzip beim Verkauf genau geregelt?

Die gesetzliche Grundlage bilden die §§ 652 – 655 BGB. Sie regeln die Entstehung des Lohnanspruches sowie die Höhe der Maklerprovision, also das Honorar der Dienstleistung des Immobilienmaklers. Die neue Regelung gilt ausschließlich für die Dienstleistung beim Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses, ggf. mit einer Einliegerwohnung.

Wer zahlt die Maklerprovision bei Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses?

Die Kosten für den Makler zahlen künftig Verkäufer und Käufer jeweils zu gleichen Teilen, sofern der Makler keine Vereinbarung mit dem Verkäufer darüber getroffen hat, dass er seine Courtage ausschließlich vom Verkäufer erhält. In diesem Falle zahlt der Käufer keine Courtage, das Kaufobjekt kann „courtagefrei für den Käufer“ am Markt angeboten werden.

Worin liegen die Vorteile der neuen Regelung beim Immobilienverkauf?

Erstmals gilt für alle Bundesländer die einheitliche Regelung, dass die Maklerprovision paritätisch geteilt wird, sofern der Verkäufer sie nicht in voller Höhe trägt. In jedem Fall darf der Käufer nicht mehr zahlen als der Verkäufer. Eine möglicherweise nachträglich verhandelte Reduzierung der Courtage wirkt sich auch auf die andere Vertragspartei aus. Diese Regelung schafft Klarheit am Immobilienmarkt, wenn es um den Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses geht.

Warum müssen Verkäufer und Käufer jetzt die Provisionsvereinbarung mit dem Makler ausdrücklich schriftlich bestätigen?

Das neue Bestellerprinzip schreibt vor, dass der Maklervertrag mit dem Verkäufer und dem Käufer in Textform abgeschlossen werden muss. Die Höhe der vereinbarten Courtage muss in den Inseraten des Maklers klar erkennbar sein, nicht zuletzt schafft dieses mehr Transparenz für beide Vertragspartner. Natürlich gilt weiterhin, dass die Maklerprovision nur im Erfolgsfall, also beim tatsächlichen Abschluss eines Kaufvertrages bezahlt werden muss, bis dahin ist aber eine schriftliche Bestätigung der Provisionsvereinbarung erforderlich.

Was hat es mit dem Recht zum Widerruf des Maklervertrages auf sich?

Maklerverträge mit Ihnen als Verbraucher unterliegen einem gesetzlichen Widerrufsrecht. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Zeitpunkt, ab dem der Makler seinen Kunden, in der Regel den Käufer, über das bestehende Widerrufsrecht in Kenntnis setzt. Da fast kein Interessent 14 Tage abwarten möchte, bis sein Widerrufsrecht erloschen ist, um hierauf die Immobilie, für die er sich interessiert, zu besichtigen, verlangt der Makler in der Regel eine sogenannte „Widerrufsverzichtserklärung“. Das Wort klingt gewaltig, kostet aber kein Geld und bedeutet nur, dass der Kunde (also der Käufer), den Makler beauftragt, vor Ablauf der 14-tägigen Widerrufsfrist mit seiner Dienstleistung zu beginnen, und dem Makler erklärt, dass er auf sein Widerrufsrecht verzichtet. Da der Provisionsanspruch des Maklers sowieso erst mit Abschluss des wirksamen notariellen Kaufvertrages entsteht, kann der Widerrufsverzicht beruhigt erklärt werden.

Empfiehl und lohnt sich der Verkauf mit einem Makler des neuen Gesetzes zur Maklercourtage?

Auch wenn Sie die Antwort nicht von einem Immobilienmakler bekommen sollten, lautet die Antwort ganz klar „Ja, es empfiehlt und lohnt sich für Sie“!! Mit einem guten und erfahrenen Immobilienmakler an Ihrer Seite

- sparen Sie viel Zeit und unangenehmes Verhandeln
- erzielen Sie einen höheren Verkaufspreis für Ihre Immobilie, und zwar meist deutlich höher, als Sie Courtage an den Makler zahlen müssen

- haben Sie Marktkenntnis an Ihrer Seite, die nicht in 120 Minuten „Internetrecherche“ zu erwerben ist
- wird Ihre Immobilie nicht nur auf allen einschlägigen Plattformen professionell präsentiert, sondern auch einem Kreis ausgewählter und vorgemerakter Kaufinteressenten, die bereit sind, einen Preis zu zahlen, der häufig weit über dem Verkehrswert liegt.



M. Wolpers Immobilien e.K.
Eißendorfer Pferdeweg 20 · 21075 Hamburg
Telefon: 040 - 36 84 20 75 · Fax: 040 - 94 77 21 03
kontakt@wolpers-immobilien.de
wolpers-immobilien.de