



Stellungnahme

23. Dezember 2021: Ein Jahr neue Makler-Courtage – schöne Bescherung oder Segen?

Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany:

- Die am 23.12.2020 in Kraft getretene Neuregelung der Makler-Courtage ist ein absoluter Gewinn für den deutschen Immobilienmarkt. Sie hat für eine einheitliche Handhabung der Makler-Provision in ganz Deutschland gesorgt und hat sich bewährt, denn sie ist sehr ausgewogen.
- Die Neuregelung hat den Maklerberuf weiter professionalisiert. Unqualifizierte Makler, die zur Erlangung eines Auftrags ihre Dienste honorarfrei angeboten und dafür ihre Provision auf den Käufer abgewälzt hatten, sind aus dem Markt gedrängt worden.
- Mit der Neuregelung wurde ein Standard geschaffen, mit dem im aktuellen Verkäufermarkt der schwächeren Partei geholfen wird: Gewinner ist der Käufer, denn er teilt sich jetzt die Provision mit dem Verkäufer, was vorher nicht – jedenfalls nicht bundesweit – der Fall war.
- Durch die Neuregelung sind die Kaufnebenkosten für Immobilienkäufer gesunken. Nach einer Remax-eigenen Erhebung ist die Käuferprovision in jenen Bundesländern, in denen die Maklerkosten traditionell bisher nicht geteilt wurden, durchschnittlich um rund 2 Prozentpunkte gefallen.
- Der Privatverkauf, also der Verkauf ohne Makler, hat lediglich um rund 1 Prozent zugenommen – das ist deutlich weniger als von vielen erwartet. Die durchschnittliche Maklerprovision ist etwas zurückgegangen: der Makler bekommt in der Regel nicht mehr als 3 Prozent vom Verkäufer und 3 Prozent vom Käufer.
- Grundsätzlich haben sich zwei Modelle herauskristallisiert. **Modell A:** Der Makler vereinbart im Maklervertrag mit dem Verkäufer das Ziel eines Provisionssplits (in der Regel 3 Prozent zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer je Partei) und dass er mit dem späteren Käufer ebenfalls einen Maklervertrag mit demselben Courtage-Satz abschließt. **Modell B:** Der Makler schließt ausschließlich mit dem Verkäufer einen Maklervertrag ab und vereinbart eine Gesamtprovision von in der Regel 6 Prozent zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Außerdem vereinbart der Makler mit dem Verkäufer eine Doppeltätigkeit zur Suche eines Käufers. Der Verkäufer kann jedoch später entscheiden, ob er einen Teil der Provision (maximal bis zur Hälfte) auf den Käufer abwälzt.



Stellungnahme

- Nach einem Jahr Neuregelung ist ein gewisser Gewöhnungseffekt eingetreten: Makler und Verkäufer haben sich an die Aufteilung der Courtage gewöhnt, insbesondere in den Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und (teilweise) Niedersachsen, in denen die Maklergebühr vor der Neuregelung nicht zwischen Käufer und Verkäufer hälftig geteilt wurde.
- **Alles in Allem lässt sich ein Jahr danach sagen: Die Neuregelung ist ein Segen für den deutschen Immobilienmarkt!**

Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte Remax erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes vom Privatverkauf zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 50 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche mitbringt. In 216 Immobilienbüros vermitteln 860 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 137.000 Immobilienmakler in ca. 8.300 Büros in mehr als 110 Ländern. www.remax.de