



Information für Interessenten

Provision

Immobilienmakler werden in der Regel erfolgsabhängig vergütet. Also nur, wenn eine Immobilie durch den Makler erfolgreich vermittelt wurde, wird dieser auch bezahlt. Diese Vergütung nennt man Provision oder auch Courtage.

Die Höhe der Provision ist in Deutschland grundsätzlich frei vereinbar, jedoch gibt es je nach Bundesland übliche, teilweise unterschiedlich hohe Sätze (zwischen 6% und 8%). In Bayern liegt der Provisionsatz normalerweise bei 6 % des notariellen Kaufpreises zuzüglich 19% MwSt.

Die Provision wird häufig zwischen Käufer und Verkäufer je zur Hälfte geteilt, so dass sich für jede Partei ein Provisionsatz von 3 % zuzüglich 19% MwSt. ergibt. Diese Zahl kennen Sie wahrscheinlich, weil man sie am häufigsten liest.

Am 23.12.2020 trat das Gesetz zur Provisionsregelung überarbeitet in Kraft. Die Neuregelung wurde angelehnt an das Bestellerprinzip bei Vermietungen. Dort bezahlt in der Regel immer der Auftraggeber (Besteller) die Provision. Bei Verkäufen hingegen ist geregelt, dass der Käufer nie mehr bezahlen muss als der Verkäufer (Besteller).

Somit hat sich für viele Bundesländer die Aufteilung der Provision geändert, da in der Regel der Käufer die volle Provision, meistens bis zu 8% übernehmen musste.

Für Bayern hat sich hingegen wenig verändert, da die Aufteilung 50/50 bereits üblich war.

Immer häufiger vereinbaren Verkäufer aber eine reine „Innenprovision“. Dies bedeutet, ausschließlich der Verkäufer bezahlt den Makler. Somit verlagert sich die Interessenlage des Maklers, die vom Gesetz bei Provisionsteilung paritätisch vorgesehen ist, zugunsten des Verkäufers.

Der Makler muss somit nicht mehr die Interessen beider Parteien abwägen und berücksichtigen, er arbeitet dann ausschließlich für den Verkäufer und vertritt nur dessen Interessen.

Aber keine Angst, die tatsächlichen Kosten sind für den Verkäufer bei dieser Konstellation normalerweise nicht höher, da der Anteil des Käufers in der Kalkulation des Verkaufspreises berücksichtigt wird.

Der weitere, unserer Meinung nach größte Vorteil liegt im psychologischen Effekt, da die Immobilie dann „provisionsfrei“ für den Kaufenden angeboten werden kann. Viele Käufer haben dadurch ein besseres Gefühl, weil sie vermeintlich Geld sparen.