

Immobilienmarkt | 23.12.2020 | Lesezeit 2 Min.

## Neue Regeln für Maklerprovision

*Weil die Maklerprovision zwischen Käufer und Verkäufer künftig geteilt werden muss, wird sich der deutsche Immobilienmarkt spürbar verändern. Das muss aber nicht zwingend zulasten der Makler gehen.*

---

Noch vor Weihnachten macht der Gesetzgeber den Immobilienmaklern ein Geschenk, auf das diese gerne verzichtet hätten: Ab dem 23. Dezember muss bei einem Verkauf einer Wohnung oder eines Hauses die Maklerprovision zwischen Käufer und Verkäufer geteilt werden, und zwar so, dass der Käufer maximal so viel bezahlt wie der Verkäufer.

Zwar gilt in den meisten Bundesländern formal ohnehin schon eine Teilung, de facto aber ist es so, dass aufgrund der angespannten Märkte fast immer nur der Käufer die Provision aufbringen muss.

Weil das fortan verboten ist, wird sich der Immobilienmarkt deutlich verändern. Denn nun hat der Verkäufer ein handfestes Interesse, über die Höhe der Provision zu verhandeln – es wird also ein Preiswettbewerb einsetzen.

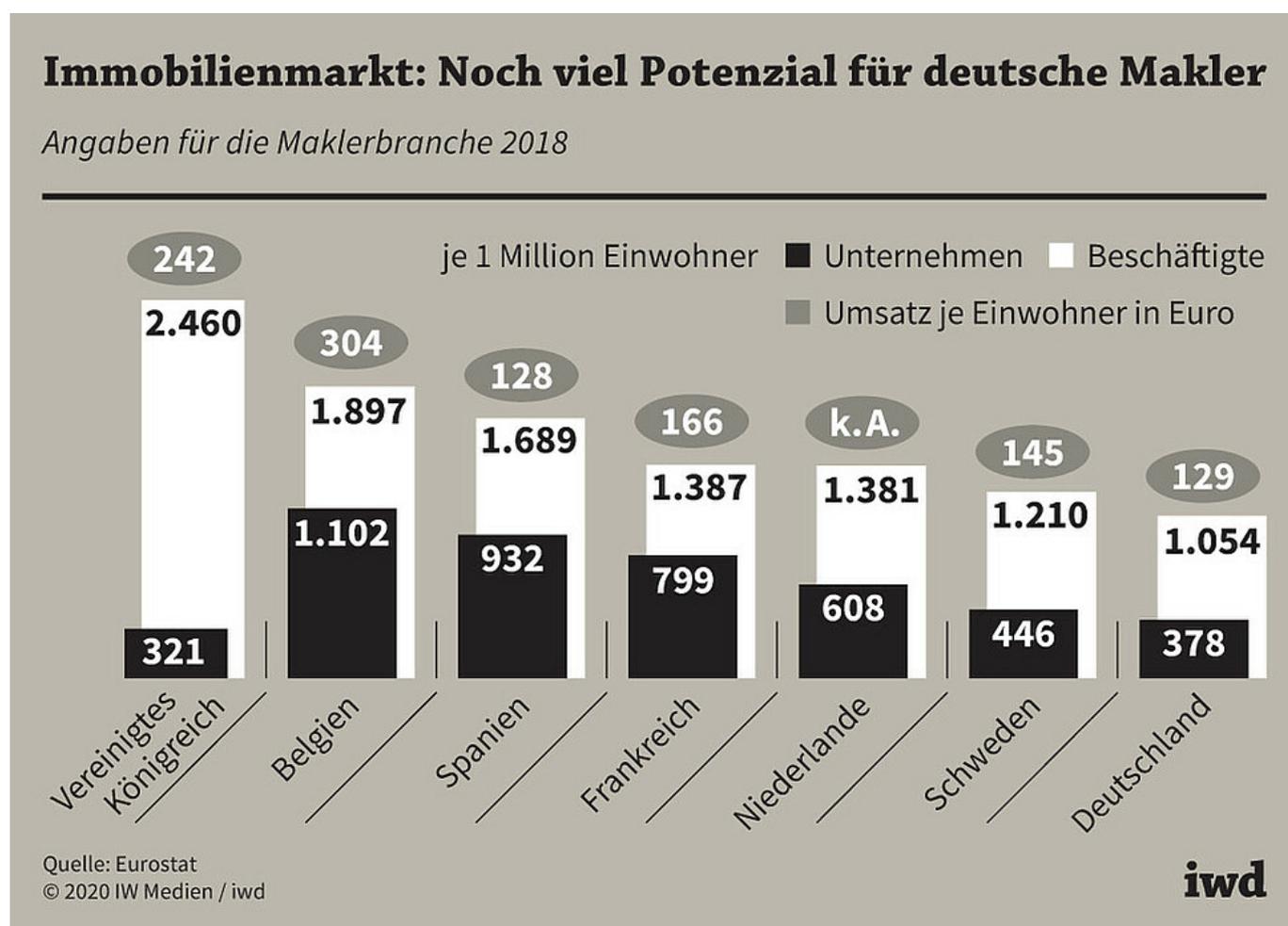
---

In Deutschland gibt es nur relativ wenige  
Unternehmen und Beschäftigte in der Maklerbranche.

---

Die Makler müssen sich folglich auf Einbußen einstellen, weshalb die Branche befürchtet, dass es zu Insolvenzen und Entlassungen kommt. Ein Blick ins Ausland, wo die Provisionen oft viel niedriger ausfallen als in Deutschland – in Berlin zum Beispiel zahlen Käufer bis zu gut 7 Prozent, im Ausland sind es oft nur 2 bis 3 Prozent – zeigt jedoch, dass sich für die deutschen Vermittler auch Chancen ergeben. Tatsächlich steckt im deutschen Immobilienmarkt noch viel Potenzial, wie die Zahlen von 2018 zeigen (Grafik):

**Gemessen an der Bevölkerungsgröße liegt die Zahl der Unternehmen und der Beschäftigten in der Maklerbranche in Deutschland zum Teil deutlich unter dem Niveau anderer europäischer Länder.**



Auch beim Umsatz je Einwohner hinken die Makler in der Bundesrepublik mit 129 Euro weit hinterher – die Briten kommen auf 242 Euro, die Belgier sogar auf 304 Euro. Ein Grund für diese Unterschiede ist, dass in Deutschland weniger Transaktionen durchgeführt werden. Das liegt zum einen an der geringen Wohneigentumsquote und zum anderen daran, dass die Makler in weniger als 60 Prozent der Käufe und Verkäufe eingeschaltet werden – eben weil die Provisionen so hoch sind.

# Neue Regeln, neue Chancen

Folglich bietet sich den Maklern mit der neuen Regelung tatsächlich die Chance, Marktanteile zu gewinnen. Und es könnte sich auch herausstellen, dass es sogar vorteilhaft ist, den Käufer von der Provision ganz zu befreien, weil dies die Nachfrage erhöht und so ein höherer Kaufpreis durchsetzbar ist.

Bis sich diese Effekte einstellen, müssen die Makler allerdings Nachteile in Kauf nehmen. Denn gerade am Anfang werden viele Immobilienbesitzer versuchen, Kosten einzusparen und ihr Haus oder ihre Wohnung in Eigenregie zu verkaufen.

## **Kernaussagen in Kürze:**

- Ab dem 23. Dezember muss bei einem Verkauf einer Wohnung oder eines Hauses die Maklerprovision zwischen Käufer und Verkäufer geteilt werden.
- Die Makler müssen deshalb vorerst Einbußen hinnehmen.
- Die neuen Regeln bieten aber auch die Chance, Marktanteile zu gewinnen.