



## Das ändert sich bei der Maklerprovision

*Zum 23. Dezember 2020 tritt ein neues Gesetz zur Verteilung der Courtage in Kraft*

"Als Immobilienmakler vertreten wir sowohl die Interessen von Immobilienverkäufern als auch von Immobilienkäufern", sagt Günther Güttling, Inhaber von GG Immobilien, "daher sehe ich mich in der Pflicht dazu, beide Parteien über die Neuregelungen zur Maklerprovision zu informieren". Ab dem 23. Dezember 2020 gilt, dass Privatverkäufer beim Verkauf ihrer Wohnung oder ihres Einfamilienhauses mindestens 50 Prozent der Provisionskosten übernehmen müssen. Ziel ist es, bei Privatkäufern für eine Entlastung von hohen Kaufnebenkosten zu sorgen. Bei der Aufteilung der Maklerprovision sind rechtlich jedoch drei Varianten erlaubt, die mit verschiedenen Vor- und Nachteilen einhergehen.

"Die erste Variante ist, dass wir sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer tätig werden und mit beiden Parteien einen Maklervertrag abschließen", so Günther Güttling. Im Rahmen dieses sogenannten Doppelvertrags wird geregelt, dass Verkäufer und Käufer im Erfolgsfall denselben Anteil der Maklerprovision zahlen.

Bei der zweiten Variante zahlt der Verkäufer, der die Makler beauftragt hat, zunächst die volle Provision. Im Kaufvertrag wird allerdings vereinbart, dass der Käufer später einen Teil der Provision übernimmt. "Der Anteil des Verkäufers an der Maklerprovision muss bei dieser Variante mindestens 50 Prozent betragen", so der Inhaber von GG Immobilien.

Die dritte Variante ist, dass der Verkäufer die gesamte Provision trägt. "Diese Variante kommt vor allem für Verkäufer infrage, die sich wünschen, dass wir ausschließlich ihre Interessen wahren", erklärt Günther Güttling. Welche der drei Varianten sich am besten eignet, ist von Einzelfall zu Einzelfall abhängig und wird individuell von ihm und seinen Mitarbeitern geprüft.

Die Aufteilung der Provision zwischen Verkäufer und Käufer ist in Bayern bereits üblich. Günther Güttling weist aber darauf hin, dass Immobilienmakler aus den genannten Gründen ab dem 23. Dezember 2020 nicht mehr provisionsfrei für Verkäufer tätig werden können, wenn sie vom Käufer eine Provision verlangen möchten. Ansonsten würden sie leer ausgehen.

Doch trotz Courtage lohnt sich die Beauftragung eines Maklers. "Verkäufern bieten wir beim Immobilienverkauf ein Rundum-sorglos-Paket an", erklärt Günther Güttling, "dank einer professionellen Immobilienbewertung, einer geschickten Vermarktung und einer klugen Verhandlungstaktik verkaufen wir ihre Immobilie schnell und erzielen einen zufriedenstellenden Preis". Und Immobiliensuchende finden dank der Hilfe der Immobilienmakler aus Krailling bei München ebenfalls oft schnell ihre Traumimmobilie, da sie gleich passende Vorschläge erhalten.

Weitere Informationen zur Maklerprovision und zu Immobilienmakler Starnberg, Immobilienmakler Gauting und Haus verkaufen Gilching finden Interessenten unter <https://www.gg-immobilien.de>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen  
Josefstraße 10  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto:info@wavepoint.de)

## Firmenkontakt

GG Real Estate e. K.

Herr Günther Güttling  
Talangerstr. 29  
82152 Krailling bei München

<https://gg-immobilien.de>  
[service@gg-immobilien.de](mailto:service@gg-immobilien.de)

Seit 2000 betreut das Unternehmen GG Immobilien Interessenten und Eigentümer ganzheitlich bei ihren Immobiliengeschäften in München, in den Landkreisgemeinden Neuried, Planegg und Gräfelfing sowie in Starnberg mit den Umlandgemeinden Gauting, Stockdorf und Krailling. Das nach DIN EN 15733 zertifizierte Unternehmen unterstützt Mieter, Käufer, Vermieter und Verkäufer mit allen zugehörigen Dienstleistungen und vereint dabei fachliche Kompetenz mit dem bestmöglichen Service. Regelmäßige Bestnoten vieler zufriedener Kunden bestätigen die seriöse Beratung, faire Zusammenarbeit und professionelle Arbeit.