



Maklergebühren bei Vermietung und Verkauf

Maklergebühren können die Kosten für den Kauf einer Immobilie in die Höhe treiben. Sie betragen beim Kauf einer Immobilie in der Regel bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises und bei der Vermietung einer Immobilie üblicherweise anderthalb bis zwei Monatsmieten, abhängig davon, wer den Makler beauftragt. Maklerkosten müssen zusätzlich zu den ohnehin zu zahlenden Kosten gezahlt werden. Sie kommen aber nur dann zustande, wenn ein Makler beauftragt und auch ein Mietvertrag oder ein Kaufvertrag abgeschlossen wurde. Nur dann kann der Makler die Kosten verlangen. Kommt trotz der Bemühungen kein Vertrag zustande, so hat der Makler keinen Vergütungsanspruch. Er kann lediglich einen geringen Aufwendungsersatz verlangen, der sich an den tatsächlichen Aufwendungen orientieren muss.

Lange unterschied es sich von Bundesland zu Bundesland und sogar von Region zu Region, welche Partei die Courtage in welcher Höhe zu entrichten hat. Mit Einführung des Bestellerprinzips bei Vermietung von Wohnraum 2015 und der höchstens hälftigen Teilung bei Kauf von Wohnungen oder Eigenheimen durch Verbraucher 2020 wurde zumindest im Bereich der Wohnimmobilien Klarheit geschaffen.

Bestellerprinzip bei Vermietung von Wohnimmobilien

Seit 2015 gilt bei der Vermietung von Mietwohnungen das sogenannte Bestellerprinzip. Danach hat immer derjenige die Maklercourtage zu zahlen, der den Makler beauftragt hat. Da dies in der Regel der Vermieter ist, treffen ihn seit dem 1. Juni 2015 die Kosten für die Einschaltung eines Maklers. Nur wenn der Makler ausschließlich auf Initiative des Mieters tätig geworden ist, trägt der Mieter die Kosten. Die Wohnung darf zuvor also nicht bereits durch den Vermieter an den Makler gegeben worden sein.

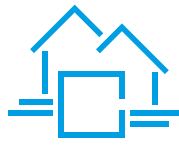
Dies ist im Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung geregelt. Voraussetzung für einen wirksamen Vermittlungsvertrag ist, dass der Makler beauftragt und der Vertrag in Textform geschlossen wird. Die Höhe der Courtage richtet sich danach, wer der Besteller ist. Ist dies der Mieter, darf die Maklercourtage zwei Monatskaltmieten zuzüglich Umsatzsteuer nicht überschreiten. Beauftragt der Vermieter den Makler, so muss die Courtage ausgehandelt werden. Gesetzlich vorgeschriebene Höchstgrenzen gibt es nicht. In der Regel werden auch hier anderthalb bis zwei Monatsmieten in Ansatz gebracht. Der Makler hat allerdings keinen Anspruch auf ein Honorar, wenn ein bestehendes Mietverhältnis lediglich fortgesetzt, verlängert oder erneuert wird. Gleiches gilt, wenn er selbst oder eine juristische Person, an der er rechtlich oder wirtschaftlich beteiligt ist, Eigentümer, Verwalter, Mieter oder Vermieter der Wohnung ist.

Wird gegen die Vorschriften aus dem Gesetz zur Wohnungsvermittlung verstoßen, kann dies mit einem Bußgeld bis zu 25.000 Euro geahndet werden.

Tipp: Vermieter können die Maklergebühren von der Steuer absetzen; sie mindern die Mieteinnahmen.

Kostenteilung beim Verkauf von Wohnimmobilien an einen Verbraucher

Beim Kauf einer Eigentumswohnung oder eines Eigenheims – also einer Wohnimmobilie – durch einen Verbraucher kommt das Gesetz zur Wohnungsvermittlung zwar nicht zum Tragen. Seit dem 23. Dezember 2020 sieht das BGB dafür aber gesonderte Regelungen vor. Grundsätzlich zahlt auch in diesen Fällen derjenige, der den Makler beauftragt hat, die Maklergebühren. Allerdings können die Kosten bis zur Hälfte auf die anderen Vertragspartner übertragen werden. Eine Höchstgrenze für die Courtage gibt es in diesen Normen nicht. Als üblich haben sich jedoch bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises herauskristallisiert.



Maklergebühren bei Vermietung und Verkauf

Voraussetzung für einen wirksamen Maklervertrag ist auch in diesem Fall die Textform. Wird der Makler sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer beauftragt, ist die Provision hälftig zu teilen. Der Makler darf nicht doppelt abrechnen. Hat nur eine Partei den Makler beauftragt, ist sie grundsätzlich verpflichtet, die Maklervergütung zu zahlen. Die Kosten können wirksam höchstens in Höhe von 50 Prozent auf die jeweils andere Partei übertragen werden. Diese muss erst dann zahlen, wenn die beauftragende Partei ihren Teil der Maklercourtage geleistet und dies der anderen Partei nachgewiesen hat.

Keine Einschränkungen bei Vermietung und Verkauf von Gewerbeimmobilien

Sollen Gewerbeimmobilien vermietet oder verkauft werden, so gelten die oben genannten Einschränkungen beziehungsweise Besonderheiten bei den Zahlungspflichten nicht. Im Gewerbeimmobilienbereich können die Kosten für die Beauftragung immer auch dem Vertragspartner übertragen werden. Genauso verhält es sich bei Verkauf einer Wohnimmobilie an einen Unternehmer.

Tipp: Die Maklercourtage ist nicht festgeschrieben. Sie kann frei verhandelt werden und das sollten Eigentümer und Vermieter auch tun.

Noch Fragen offen?

Mit diesem Infoblatt soll nur ein Überblick gegeben werden. Wenn Sie noch Fragen haben, nutzen Sie das Beratungsangebot Ihres Haus & Grund-Vereins vor Ort.



Weitere Informationen zu Sachthemen rund um die Immobilie finden Sie im Internet-Shop des Verlages unter www.hausundgrundverlag.info oder unter unserer Bestellhotline: Fax 030/20216-580, E-Mail mail@hausundgrundverlag.info.

