Immo-Guide

by Sven Butterling

Ihr informativer **Immobilien-Fahrplan** für Immobilien-eigentümer und Verkäufer.

Immobilie Besteller Prinzip

NEUE REGELN HEISST AUCH NEUE CHANCEN

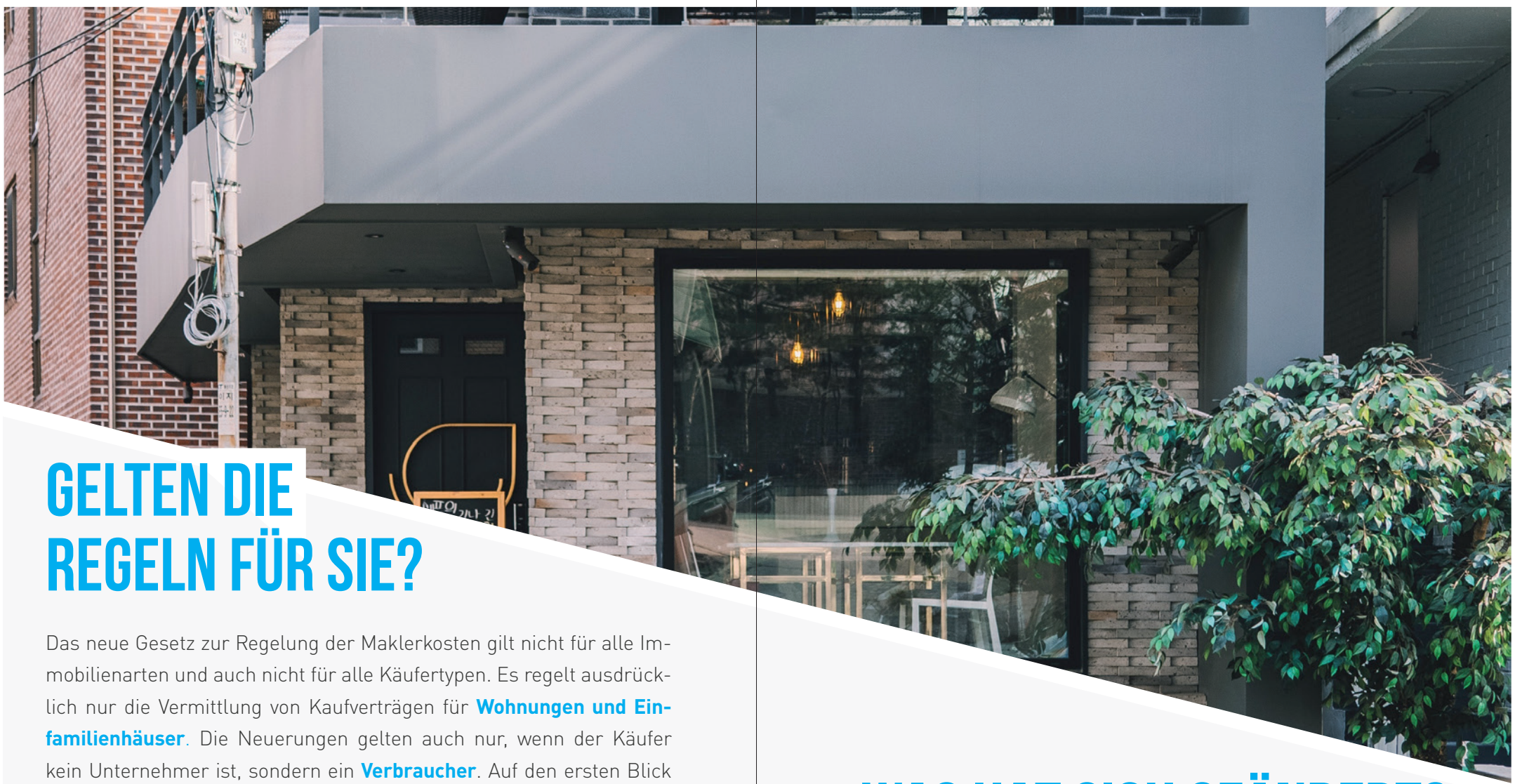
SCHNELL KLARHEIT FÜR VERKÄUFER

Seit dem 23.12.2020 ist die Verteilung der Maklercourtage beim Immobilienverkauf gesetzlich neu geregelt: Beauftragt bzw. „bestellt" der Verkäufer eines Einfamilienhauses oder einer Wohnung den Makler, muss er mindestens die Hälfte der Courtage tragen. Die neue Aufteilung vereinheitlicht die Provisionsregelung bundesweit und schafft damit klare Bedingungen für Verkäufer und Käufer.

Bei der neuen Regelung gibt es für Sie als Verkäufer aber auch einiges zu beachten: Sie betrifft nämlich nicht alle Immobilien und nicht alle Käufer. Und es ist auch kein reines „Bestellerprinzip". In diesem übersichtlichen und einfach verständlichen Ratgeber erklären wir Ihnen alle Einzelheiten.

THEMEN IMMOBILIEN-GUIDE

- Gelten die neuen Regeln für Sie
- Was ändert sich
- Was bedeutet das für Sie als Verkäufer
- Warum nicht einfach selber vermarkten
- Neue Regeln – höhere Preise



GELTEN DIE REGELN FÜR SIE?

Das neue Gesetz zur Regelung der Maklerkosten gilt nicht für alle Immobilienarten und auch nicht für alle Käufertypen. Es regelt ausdrücklich nur die Vermittlung von Kaufverträgen für **Wohnungen und Einfamilienhäuser**. Die Neuerungen gelten auch nur, wenn der Käufer kein Unternehmer ist, sondern ein **Verbraucher**. Auf den ersten Blick wirken diese Definitionen recht eindeutig. Wie so oft bei gesetzlichen Bestimmungen ist die rechtliche Definition der Begriffe komplexer und erfordern einen zweiten Blick – oft auch den eines Experten. Denn was eine Wohnung, ein Einfamilienhaus und ein Verbraucher ist, regelt der Gesetzgeber klar und an manchen Stellen auch überraschend.

Für Sie als Verkäufer lohnt es sich in jedem Fall, genauer hinzuschauen, ob Sie von den Regelungen betroffen sind. Die Unterscheidung, ob es sich bei einem Haus um ein Ein- oder ein Zweifamilienhaus handelt, ist manchmal gar nicht so einfach. Vielleicht fragen Sie sich, ob die Wohnung im Parterre oder im Dachgeschoss Ihr Haus zu einem Zweifamilienhaus macht? Wenden Sie sich gerne an uns, um hier für Klarheit zu sorgen.

Alle gewerblichen Immobilien, Anlageimmobilien (zum Beispiel Mehrfamilienhäuser), gemischt genutzte Objekte sowie Baugrundstücke fallen nicht unter die neue Provisionsregelung. Wir beraten Sie gerne und haben vielleicht schon den oder die gewünschten Käufer für Sie in unserer Datenbank.

WAS HAT SICH GEÄNDERT?

Hier hat sich im Grunde nur geändert, dass diese Aufteilung seit dem 23.12.2020 gesetzlich festgeschrieben ist und in den definierten Fällen (Wohnung, Einfamilienhaus, Käufer ist ein Verbraucher) nicht umgangen werden kann.
Die Aufteilung der Kosten gilt seitdem auch in Bundesländern, in denen bis dato eine andere Praxis üblich war.

Vertraglich kann von vornherein eine 50:50 Aufteilung auf Verkäufer- und auf Käuferseite festgeschrieben werden. Aber auch bei einem Alleinauftrag einer Seite dürfen im Falle eines erfolgreichen Verkaufs bis zu 50 % auf die Gegenseite abgewälzt werden.

WORUM GEHT ES EIGENTLICH?

Die Absicht hinter der Teilung der Maklerprovision ist klar: Der Immobilienmarkt ist seit einigen Jahren angespannt, Wohnraum ist rar. Da können auf Käuferseite, aber auch beim Verkäufer, Zwangslagen entstehen, die dem Verkaufsprozess nicht guttun. Mit den neuen Regelungen wurde jene Fairness zur Pflicht gemacht, die in vielen Bundesländern und bei vielen Makler ohnehin schon lange an der Tagesordnung war. Wir haben die neuen Regelungen von Anfang an begrüßt, denn sie kommen hochprofessionell handelnden Maklern wie uns entgegen.

HINTERGRUND: Die Politik hatte lange beabsichtigt, die Verteilung rein nach dem Bestellerprinzip zu regeln. Dadurch wären die Kosten in den meisten Fällen ganz beim Verkäufer verblieben. Doch es gab einen Sinneswandel bis hin zu der Ende 2020 in Kraft getretenen fairen Aufteilung.

WARUM NICHT EINFACH SELBER VERMARKTEN?

Vor allem sollten Sie sich in Acht nehmen vor:

- Gut gemeinten Ratschlägen und Preisempfehlungen von Laien.
- Dem fatalen Fehler, den erstgenannten Preis zu hoch anzusetzen.
- Dem Vernachlässigen von alternativen Verkaufsmethoden, wie eines Bieterverfahrens.
- Der Langwierigkeit eines Verkaufs ohne ein vorhandenes Interessentennetzwerk.
- Einer suboptimalen Darstellung und Vermarktung Ihres Objektes.
- Den vielen Emotionen, die ihr Urteilsvermögen beeinträchtigen.
- Käufern mit mehr Verhandlungsgeschick und -erfahrung als Sie.
- Verkaufsverträgen, bei denen Sie nicht alles verstehen.
- Käufern, deren Liquidität sie nicht überprüft haben.
- Ungeahnt vielen nötigen und auch unnötigen Behördengängen.

Seit Sie nun im gesamten Bundesgebiet beim Verkauf in der Regel die Hälfte der Maklerkosten mittragen, sollten Sie bei der Wahl des Maklers besonders genau hinschauen. Ein professionelles Maklerbüro an Ihrer Seite zu haben kann für Sie mehr denn je ein großer Vorteil sein. Der gute Preis für Ihr Objekt, der durch unsere professionelle Hilfe zustande kommt, kann den 50%igen Anteil an den Maklerkosten mit Leichtigkeit wettmachen. Da ist noch gar nicht eingerechnet, wie viel Energie, Zeit und Unsicherheit Sie sich durch eine Zusammenarbeit mit uns ersparen.

AHA! Bei einem Suchauftrag eines Kaufinteressenten ist es gesetzlich zulässig, dass die Kosten alleine vom Käufer getragen werden. Das vermittelte Objekt darf der Makler zum Zeitpunkt der Erteilung des Auftrags aber noch nicht „an der Hand" haben. Dieser Fall ist also die Ausnahme.

WAS BEDEUTET DAS FÜR SIE ALS VERKÄUFER?

Sie können den Verkauf ihrer Immobilie auch alleine, ohne professionelle Unterstützung angehen. Aber bitte bedenken Sie, dass Sie damit ein Terrain betreten, in dem Sie vielleicht nicht sehr trittsicher sind.

DAS GUTE GEFÜHL, DAS BESTE DRAUS GEMACHT ZU HABEN.

Leistungen, für die Sie bezahlen, zahlen sich aus. Welchen Verkaufspreis Sie für Ihre Immobilie erzielen, hängt von vielen Faktoren ab. Viele dieser Faktoren können wir als Ihr Maklerbüro entscheidend beeinflussen:

- Kompetent und dank unserer großen Erfahrung beantworten wir Ihnen zu jeder Zeit jede aufkommende Frage.
- Wir analysieren für Sie Ihr Objekt, das direkte und das ganze Marktumfeld und setzen nach reiflicher Überlegung einen realistischen, ambitionierten Marktpreis.
- Wenn es Sinn macht, überlegen wir mit Ihnen, auch alternative Verkaufsformen wie ein Bieterverfahren einzusetzen.
- Sie können auf unser gewachsenes Interessentennetzwerk zurückgreifen und finden so unter Umständen sehr schnell den richtigen Käufer.
- Ihre Sorgen und Hoffnungen kennen und verstehen wir und helfen Ihnen, aus jeder Situation das Beste zu machen.
- Wir bringen unser ganzes Geschick und unsere Erfahrungen mit ein, um einen für alle verständlichen und zufriedenstellenden Kaufvertrag zu formulieren.
- Die Liquidität und Verlässlichkeit potenzieller Käufer überprüfen wir für Sie.
- Erfahren Sie von uns, welche Dokumente Sie für Ihren Verkauf wirklich brauchen und lassen Sie uns gerne lästige Behördengänge für Sie übernehmen.
- Erleben Sie das beruhigende Gefühl, beim Verkauf alles richtig gemacht zu haben.

NEUE REGELN HÖHERE PREISE?

In der sich lange hinziehenden Diskussion zur neuen Regelung gab es ein oft gehörtes Argument gegen die Aufteilung der Kosten. Nämlich die Vermutung, dass Verkäufer ihren Anteil an den Maklerkosten einfach auf den Preis aufschlagen. Grundsätzlich ist dies gegen die Grundabsicht des Gesetzes.

In der Praxis ist die Preissetzung ein sehr heikler Moment beim Verkauf einer Immobilie – Käufer haben ein gutes Gespür für das Marktumfeld. Also wäre ein willkürliches Hinaufsetzen unter Umständen schädlich für den Verkauf.

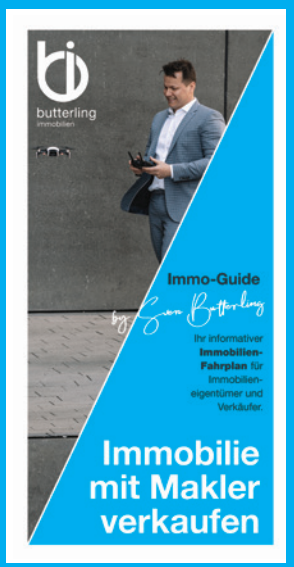
Dennoch kann die neue Regelung für Sie als Verkäufer günstige Folgen haben.

Das Gesetz zielt auf eine Reduzierung der Nebenkosten, die für Käufer oft besonders schwer zu finanzieren sind. Dadurch vereinfacht sich die Finanzierung für die Käufer und mehr Menschen sind in der Lage, eine Immobilie zu finanzieren.

Der Kreis der möglichen Interessenten für Ihre Immobilie kann sich dadurch nur erweitern – was sich wiederum positiv auf die Preisentwicklung für Sie als Verkäufer auswirkt.

SIE PLANEN EINE VERMIETUNG?

Vielleicht denken Sie gerade über eine Vermietung Ihrer Wohnung nach, und professionelle Hilfe würde Ihnen dabei sehr helfen? Seit 2015 gilt bei der Vermietung durch ein Maklerbüro das Bestellerprinzip. Hierbei werden die Kosten für die Vermittlung ausschließlich von der beauftragenden Partei getragen. Für nähere Informationen sprechen Sie uns gerne an.



GUIDE MAKLER

GUIDE ERBSCHAFT

GUIDE BESTELLER

WEITERE THEMEN AUF ANFRAGE.

IMMO-GUIDE

FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER HABEN WIR EINEN INFORMATIVEN IMMOBILIEN-FAHRPLAN ERARBEITET, DER IHNEN HILFT, DIE FÜR SIE RICHTIGE LÖSUNG ZU FINDEN.

SIE INTERESSIEREN SICH FÜR ANDERE THEMEN? FORDERN SIE UNSERE ANDEREN RATGEBER AN ODER LASSEN SIE UNS PERSÖNLICH DARÜBER SPRECHEN. WIR HELFEN IHNEN GERNE!

SO WIRD IHR VERKAUF EIN ERFOLG

Bei Ihrer Gesundheit, bei technischen Fragen, komplexen Reparaturen – bei wichtigen Angelegenheiten vertrauen Sie auf das Know-how und die Erfahrung von professionellen Experten. Sollten Sie das nicht auch bei einem so wichtigen Vorgang wie dem Verkauf Ihrer Immobilie machen? Tagtäglich erleben wir die Erleichterung und Zufriedenheit unserer Kunden, wenn wir für sie einen Verkauf zum Erfolg führen und den Weg dorthin für alle angenehm und erfreulich gestalten. Die meisten Verkäufer unterschätzen den Aufwand, der auf sie zukommt. Ein Verkauf kann Sie sehr viel Zeit und Nerven kosten und Ihren Alltag erheblich beeinträchtigen. Oder er kostet Sie 50 % der Maklerkosten und Sie können mit einem guten, ruhigen Gefühl Ihre Immobilie in gute Hände geben und befreit einen neuen Lebensabschnitt angehen.

butterling
immobilien

Erstklassiger Immobilien-Service! butterling immobilien steht für Seriosität, exzellente Marktkenntnis, langjährige Erfahrung und höchste Qualifikation beim Verkauf von Immobilien in Leipzig und Umgebung. Wir kreieren für jeden Kunden individuelle Lösungen und überzeugen mit nachhaltigem Engagement, Fairness und starken Maklerleistungen.

- Klare Marktwertermittlung
- Überzeugende Immobilienexposés
- Professionelle Werbung auf allen Kanälen
- Starke, messbare Vertriebsleistung
- Persönlicher Notarservice
- Immobilienübergabe und After-Sale

WWW.BUTTERLING-IMMOBILIEN.DE

WENN MAN SICH SELBST ZU EINEM NIEDRIGEN PREIS VERKAUFT, WIRD NIEMAND ANDERES DIESEN PREIS ERHÖHEN.

WOODROW WILSON

butterling
immobilien

butterling
immobilien

Butterling Immobilien
Sven Butterling
Hommelweg 6
04316 Leipzig, Mölkau
Büro: (0341) 8799733
info@butterling-immobilien.de

BUTTERLING-IMMOBILIEN.DE