



Maklerprovision

Maklerprovision

Die Höhe der Maklerprovision kann im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen grundsätzlich frei verhandelt werden, richtet sich nach der Marktlage, dem Preis der Immobilie und den am Markt üblichen Konditionen und beträgt üblicherweise bei privaten Immobilienverkäufen in Deutschland regelmäßig zwischen 3–6 % des Kaufpreises, bei privaten Immobilienvermietungen bis zu zwei Netto-Monatskaltmieten (gemäß Wohnraumvermittlungsgesetz begrenzt) und bei gewerblichen Immobilientransaktionen entsprechend den individuellen Absprachen zwischen Makler und Auftraggeber, jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer.

Abhängig von den regionalen Usancen für private Immobilienmaklergeschäft, wird die Provision

zwischen Käufer und Verkäufer geteilt (häufig zu gleichen Teilen), ausschließlich vom Verkäufer getragen oder ausschließlich vom Käufer getragen (beispielsweise in Schleswig-Holstein).

Die Provision des Verkäufers wird in der Branche als Innen-Provision, die des Käufers als Außen-Provision bezeichnet. Eine vollständige Innen-Provision hat die Vorteile, dass die Immobilie ohne zusätzliche Maklerprovision für den Käufer angeboten werden kann (also faktisch im Kaufpreis berücksichtigt ist) und der Käufer insofern im Rahmen der Immobilienfinanzierung geringere schwer fremdfinanzierbare Erwerbsnebenkosten hat.

In seltenen Fällen wird zwischen Verkäufer und Makler eine Mehrerlösvereinbarung getroffen. Hierbei wird neben einer Provision zusätzlich bei Überschreitung eines bestimmten Kaufpreises der Mehrerlös zwischen Makler und Verkäufer nach einem bestimmten vorher vereinbartem Muster aufgeteilt.