



Anzeige

## Immobilienmarkt aktuell: Was sich im Maklerrecht ändert

PROFI-Makler Mike Hübner im Interview mit regionalheute.de



Im Interview: PROFI-Makler Mike Hübner über die aktuellen Änderungen im Maklerrecht. Foto: PROFICON GmbH

08.11.2020

**Redaktion: Sehr geehrter Herr Hübner, wie hat sich die Corona-Pandemie auf den Immobilienmarkt in unserer Region bisher ausgewirkt?**

Hübner: Bei Wohnimmobilien erfreulicherweise kaum. Sicher merken wir, dass Entscheidungsprozesse bei den Kunden etwas länger dauern, als noch vor einem Jahr, aber die Verkaufszeiten sind nach wie vor vergleichsweise kurz.

## **Wie sieht es mit Finanzierungen aus?**

Die Banken prüfen zu recht sehr sorgfältig, und auch das dauert momentan etwas länger, denn die Immobiliennachfrage ist aufgrund der niedrigen Zinsen nach wie vor sehr hoch. Wir stellen aber fest, dass viele Kunden über ein gutes Eigenkapital verfügen.

## **Kaufen derzeit auch Anleger und Investoren?**

Auch Anleger kaufen derzeit gern in unserer Region, das Betongold auch als Anlage z.B. in einer einzelnen Wohnung ist wiederentdeckt worden.

## **Im Maklerrecht ändert sich im Dezember Grundlegendes zur Maklercourtage. Was bedeutet das genau?**

Mit dem Begriff „CourtageFairTeilen“ ist es ziemlich genau beschrieben. Der Gesetzgeber hat nämlich nunmehr festgelegt, dass sich Verkäufer und Käufer die Courtage genau im Verhältnis 50:50 teilen müssen.

## **Was das nicht eigentlich schon immer so?**

Die inhabergeführten Maklerbüros, wie wir, verfahren schon seit Jahrzehnten so, und vereinbaren mit Käufer und Verkäufer eine Courtage, und dies aus gutem Grund, denn ein seriöser Makler ist immer für beide Parteien tätig, und dabei unabhängig.

## **Was genau hat den Gesetzgeber dann zu der neuen Regelung veranlasst?**

Durch das Preismodell einiger Franchiseketten und „Adelsmakler... von...“, die Immobilien vorwiegend mit ausschließlicher Käufercourtage angeboten haben, sah der Gesetzgeber grundsätzlichen Handlungsbedarf, und dies ist zukünftig erfreulicherweise nicht mehr möglich.

## **Welchen Vorteil sehen Sie darin?**

Ein Makler erbringt sehr umfassende Dienstleistungen und diese nutzen in gleichem Verkäufer und Käufer. Insoweit ist es logisch, transparent und fair, die Maklercourtage hälftig zu teilen.

## **Die Tätigkeit eines Maklers wird meist bei Besichtigungen wahrgenommen. Was tun Sie sonst alles noch?**

(lacht) Besichtigungen machen etwa 30 Prozent der Wochenarbeitszeit aus. Bis eine Immobilie für den Verkauf vorbereitet ist, ist viel Vorarbeit zu leisten. Beispielsweise all die Behördengänge und das Zusammenstellen (und prüfen!) der Unterlagen ist, wenn es sorgfältig erfolgen soll, zeitaufwändig. Von dieser Vorarbeit profitieren letztlich beide Parteien: der Verkäufer ist sicher, dass seine Immobilie bestmöglich präsentiert wird, und der Käufer bekommt alle Informationen, um sich zu entscheiden. Und von der Kaufentscheidung über die Finanzierungsprüfung und den Notarvertrag bis zur Übergabe ist noch viel zu tun.

### **Welche Auswirkungen erwarten Sie bei Gesprächen mit Verkäufern?**

Eigentümer werden Makler zukünftig sehr viel stärker danach auswählen, wie gut sie ihre Dienstleistung erbringen. Qualitätsmakler werden daher eher das Vertrauen von Verkäufern gewinnen, und mehr Aufträge haben.

### **Wie werden Käufer die neue Regelung einschätzen?**

Immobilienkäufer die jetzt noch Anzeigen mit Käufercourtage um 5,80 Prozent sehen, werden sicher nachdenklich werden...

### **Was empfehlen Sie Ihren Kunden?**

Wer seine Immobilie mit einem Makler verkaufen will, erlebt jetzt echten Wettbewerb. Eine Erstberatung ist bei uns stets kostenlos und bietet Verkäufern eine gute Orientierung.

Die Redaktion bedankt sich bei Herrn Hübner für das Gespräch. Falls Sie noch Fragen zu diesem Thema haben, können Sie Herr Hübner gerne unter 0531 / 239 2820 anrufen oder sich zunächst im Internet unter [www.proficon-immobilien.de/ratgeber/](http://www.proficon-immobilien.de/ratgeber/) informieren.

# Immobilienberatung ist Kümmern

Q  
U  
A  
L  
I  
F  
I  
K  
A  
T  
I  
O  
N

## Fachliche Fortbildung

Bau Recht                      Energie Marketing                      Finanzierung

## Digitalkompetenz / Social Media

Google                      Instagram                      YouTube  
Facebook                      Twitter                      Xing

## Marktbeobachtung

ImmoScout                      Lokalpresse                      ImmoPool  
Immowelt                      Netzwerke                      On Geo  
Immonet                      Immo38                      Grundstücksmarktberichte

K  
O  
M  
P  
E  
T  
E  
N  
Z

## Wertermittlung

Immobilie besichtigen  
Behördengänge, alle Unterlagen zusammensuchen  
Informationen richtig auswerten  
Immobilie realistisch bewerten  
Verkaufskonzept erstellen  
Beraten

## Verkaufsvorbereitung

Professionelle Fotos erstellen                      Zielgruppendefinition  
Alle Unterlagen digitalisieren                      360°-Rundgang und Videos  
Grundrisse / Pläne aufbereiten                      Aussagekräftiges Exposé erstellen

E  
N  
G  
A  
G  
E  
M  
E  
N  
T

## Vermarktung

Ansprechende Werbung schalten                      Finanzierung prüfen  
Interessenten vorqualifizieren                      Laufende Berichterstattung  
Besichtigungen durchführen                      an den Eigentümer

## Verkauf und Notartermin

Kaufmodalitäten besprechen                      Notarvertrag besprechen  
Notar beauftragen                      Beurkundung begleiten

## Übergabe der Immobilie

Zählerstände protokollieren  
Ämter und Behörden anschreiben  
Ab-, An- und Ummeldungen vorbereiten, Schriftverkehr ect.



**Mike Hübner**  
info@proficon-immobilien.de  
www.proficon-immobilien.de  
Tel. 0531 239 282 - 0

