

Die Bundesregierung ist dabei, die Rechte der Mieter und Käufer von Wohnungen gegenüber den Anbietern zu stärken. Nachdem das sogenannte Bestellerprinzip bei Mietimmobilien bereits durchgesetzt ist, regelt die Politik nun auch den Käufermarkt neu: Ab 23.12.2020 darf der Anteil an der Maklerprovision für den Käufer nicht höher sein als für den Verkäufer. Bisher konnte ein Makler aufteilen, wie er wollte: Die Pari-Aufteilung mit jeweils 3 Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer ist weitverbreitet, aber es gibt eben immer noch andere Regelungen. Zum Teil sind Käuferprovisionen von 4,76 Prozent üblich, in Berlin sieht das gängige Modell für den Käufer sogar 6,98 Prozent vor, während der Verkäufer nichts berechnet bekommt.



Foto: Nonnenmacher

Jaap Westermann von Rheingold Immobilien –
Ihr Ansprechpartner rund um Vermietung und Verkauf von Immobilien.



Mehr Transparenz beim Immobilienkauf durch die neu geregelte Käuferprovision

Solche Auswüchse dürften bald der Vergangenheit angehören. Allzu groß war bislang die Versuchung für den Makler, sich das Geld einfach vom Käufer zu holen und dem Verkäufer seine Leistung „kostenlos“ anzubieten. Dass für den Makler so kein Leistungsanreiz entstehen kann, haben sowohl Käufer als auch Verkäufer schmerzlich zu spüren bekommen – sicher ein Grund für den zweifelhaften Ruf der Branche.

Jaap Westermann von **Rheingold Immobilien** hat eine klare Meinung zu der Neuregelung: „Ich freue mich! Durch die bereits verabschiedete Änderung bei Mietobjekten stellen sich Eigentümer nun ganz neue Fragen: Wie viel Dienstleistung möchte ich haben? Was bin ich bereit, dafür auszugeben? Sie wägen ab zwischen engagierten Maklern mit überzeugendem Vermarktungskonzept und solchen, die billig anbieten, aber auch nur ein Minimum an Leistung erbringen. Die Entscheidung bleibt frei, wird aber transparent. Dem Markt wird das guttun.“

Wer bei uns in Sülz und Klettenberg eine Immobilie sucht, erkennt Unterschiede zwischen Maklern etwa an der Qualität der Exposé, der Präsentation des Ob-

jektes und der Organisation der Besichtigungstermine. „Viele Qualitätsunterschiede fallen aber nicht auf den ersten Blick auf“, ergänzt Westermann, „denn wichtige Makleraufgaben laufen im Hintergrund ab: Unterlagen bei den Behörden besorgen, Absichern des Eigentümers gegen Diebstahl, Bonitäts- und Liquiditätsprüfung der Käuferseite.“ Auch der Einsatz von Technik und verlässlichen Prozessen, gepaart mit dem richtigen Einsatz von persönlichem Kontakt, mache einen Unterschied in der Dienstleistungsqualität. Mit der richtigen IT

schließt man menschliche Fehler aus und hat mehr Zeit für wirklich Interessierte.

Der von attraktiven Altbauten mit hohem Wohnwert geprägte Immobilienbestand in Sülz und Klettenberg wird wohl weiter begehrt bleiben. An der Knappheit im Markt wird sich von daher nichts ändern, aber das Marktgeschehen wird voraussichtlich an Qualität gewinnen. ■

www.rheingoldimmobilien.de



Ihre Praxis
für Sportphysiotherapie
in Köln Sülz

**Rehabilitation
Training
Prävention**

Berrenrather Strasse 339
50937 Köln
0221 42327477
www.physioaktiv.koeln