Schreiben Sie einen ausführlichen Test über Provisionen beim Verkauf eines Hauses im Jahr 2021. Vielleicht gibt es Neuerungen. Schreiben Sie, was die neuen Regelungen sind bzw. auch was beim alten geblieben ist und ggf. welche weitere Regelungen bezügliche der Provision diskutiert werden.  
Beschreiben Sie alle Möglichkeiten und Details bei der Zahlung der Provision.

3-4 Listen / Aufzählungen

Es kann eine Übersicht in Form einer Provisionstabelle für den Verkäufer und den Käufer erstellt werden.

5-6x H2

3-4x H3

maklerprovision hausverkauf  
maklerprovision beim hausverkauf  
wie hoch ist die maklerprovision beim hausverkauf  
wer zahlt maklerprovision bei hausverkauf  
hausverkauf maklerprovision  
haus verkaufen maklerprovision

**! Dese Wörter nur im Text verwenden, nicht in Zwischenüberschriften verwenden, Wortkombinationen nur einmal verwenden**

 widerrufsrecht maklervertrag, hauskauf auf rentenbasis mit wohnrecht, hausverkauf wer zahlt notar, was ist ein maklervertrag, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, warum makler, welche kosten beim hausverkauf, hausverkauf tipps, immobilienwertes , prozentual, grundlage, vermittelten, käufer, berechnet, verkäufer, immobilie, maklercourtage, 2021, kaufnebenkosten, grunderwerbsteuer, beauftragt

Nr. 47 // Maklerprovision hausverkauf 2021

1350 Wörter

<h1>Wie hoch ist die Maklerprovision beim Hausverkauf?</h1>

<p>Die <strong>Maklergebühr</strong> stellt ein klassischer Posten der sogenannten <strong>Kaufnebenkosten</strong> dar, die beim Hauskauf, beziehungsweise Hausverkauf anfallen. Es handelt sich hierbei um die Kosten, die die Beauftragung eines professionellen Immobilienmaklers mit sich bringt. Jene Leistungen umfassen in der Regel die Inserierung, die Käufersuche, die Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen sowie die Regelung der vertraglichen Angelegenheiten in puncto notarielle Beglaubigung. Zu guter Letzt organisiert der Makler als abschließende Leistung beim Hausverkauf noch die Schlüsselübergabe. Beim Verkauf eines <strong>Objektes</strong> fallen also eine Vielzahl unterschiedlicher Aufgaben an, die allesamt von einem erfahrenen Makler übernommen werden können. Unterm Strich kosten diese Leistungen den potenziellen Verkäufer einer Immobilie in Hannover zwar entsprechende Maklergebühren, jedoch erfährt dieser auf der Gegenseite einen deutlichen Mehrwert. Innerhalb der nun folgenden Abschnitte sollen die Thematiken <strong>Maklergebühren Hausverkauf</strong>, <strong>Vorteile</strong> des Einsatzes eines Maklers sowie das <strong>Widerufsrecht Maklervertrag</strong> und <strong>welche Kosten beim Hausverkauf allgemein</strong> daher einmal ausführlich durchleuchtet werden.</p>

<h2>Alle Nebenkosten beim Hausverkauf einmal übersichtlich aufgezeigt</h2>

<p>Je nach Lage und ob ein Makler zum Hausverkauf hinzugezogen wird oder nicht, fallen beim Hausverkauf in <strong>Hannover</strong> in der Regel zwischen <strong>7,00</strong> und <strong>12,50 Prozent</strong> an Nebenkosten beim Hausverkauf an. Diese teilen sich wie folgt auf:</p>

<ul>

<li>Erstellung eines <strong><u>Wertgutachtens</u></strong> (je nach Bedarf zwischen 500 Euro für Kurzgutachten und <strong>0,50</strong> bis <strong>1,00 Prozent</strong> für Vollgutachten)</li>

<li>Erstellung eines <strong><u>Energieausweises</u></strong> (zwischen 300 und 500 Euro)</li>

<li>Kosten für <strong><u>Verkaufsanzeigen</u></strong> (maximal 50 bis 100 Euro)</li>

<li>Kosten für den <strong><u>Notar</u></strong> und die <strong><u>Grundbuchaustragung</u></strong> (in der Regel zwischen <strong>1,00</strong> und <strong>1,50 Prozent</strong> des erzielten Verkaufspreises)</li>

<li>Kosten für die <strong><u>Spekulationssteuer</u></strong> (Steuer in Höhe von 40 Prozent des durch den Verkauf erzielten Gewinns nur dann fällig, wenn Haus innerhalb der 10-Jahres-Frist verkauft wird)</li>

<li>Kosten für die <strong><u>Maklerprovision</u></strong> (im Schnitt zwischen <strong>6,00</strong> und <strong>9,00 Prozent</strong> des Verkaufspreises)</li>

</ul>

<p>Weitere Kaufnebenkosten wie beispielsweise Kosten für die Grunderwerbssteuer oder Kosten für die Grundbucheintragung hat letzendlich der Käufer des Objektes zu tragen, sodass für den potenziellen Verkäufer keine weiteren Kosten nebst der oben aufgelisteten entstehen. Als kleines Fallbeispiel soll der exemplarische Hausverkauf eines Hauses in Hannover mit einem Verkaufspreis in Höhe von 500.000 Euro angebracht werden:<br>

<p>Verkaufspreis = 500.000 Euro<br>

<p>Maklergebühren = 7,00 Prozent<br>

<p>Kosten für den Hausverkauf = (500.000 Euro x 0,07 (Maklergebühr)) + 500.000 x 0,015 (Notar + Grundbuchaustragung)) + 300 Euro (Energieausweis) = <strong><u>42.800 Euro</u></strong>.<br>

<p>Im obengenannten Fallbeispiel würde der Verkauf eines Hauses in Hannover beispielsweise <strong><i>42.800 Euro</i></strong> Kosten. Der Verkäufer sollte diesen Betrag daher unbedingt in seinen individuell angestrebten Verkaufspreis mit einkalkulieren.</p>

<h2>Wichtige Informationen zum Thema Maklerprovision beim Hausverkauf</h2>

<p>Die Maklerprovision unterliegt in Höhe und Umfang insgesamt sehr strengen, gesetzlichen Regelungen. Die gesetzliche Grundlage hierzu bildet der <strong>§652 BGB</strong> (für: Entstehung des Lohnanspruchs). Dieser billigt dem Makler einen Anspruch gegenüber dem Käufer oder Verkäufer zu, insofern dieser den Kauf oder Verkauf eines Objektes mithilfe dessen <strong>Vermittlung</strong>stätigkeit vollbringt. Als Grundlage zur Berechnung der Höhe der zu verlangenden Maklerkosten gilt der <strong>Immobilienwert</strong>, beziehungsweise der beim Kauf oder Verkauf erzielte <strong>Ein- oder Verkaufspreis der Immobilie</strong>. Bleibt nur noch die Frage: Wer zahlt Maklerprovision beim Hausverkauf? Seit dem <strong>23.12.2020</strong> gilt in puncto Maklergebühren ein neues Gesetzt: Und zwar dürfen die Maklergebühren beim Verkauf einer Immobilie nicht mehr ausschließlich auf den potenziellen Käufer abgewälzt werden. Bisweilen war es beispielsweise möglich, eine provisionsfreie Tätigkeit mit dem Makler zu vereinbaren, sodass der Käufer die vollen Maklergebühren tragen musste. Nach neuer Gesetzeslage hingegen müssen die beim Verkauf einer Immobilie anfallenden Maklergebühren <strong>zu 50 Prozent auf den Käufer</strong> und <strong>zu 50 Prozent auf den Verkäufer</strong> aufgeteilt werden. Die Höhe der Maklergebühren an sich, die im Endeffekt einen beträchtlichen Anteil beim Immobilienverkauf, beziehungsweise in puncto „Welche Kosten beim Hausverkauf?“ ausmachen, sind jedoch <strong>reine Verhandlungssache</strong>. Der Gesetzgeber beschreibt hier keinerlei Grenzen hinsichtlich der Höhe und des Umfangs von Maklerprovisionen. Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland werden die durchschnittlichen Maklergebühren auf aktuell rund <strong>7,14 Prozent</strong> beziffert. Ebenfalls möglich sind seit Ende 2020 folgende Provisionsaufteilungen:</p>

<ol>

<li>der Immobilienmakler Hannover kann eine <strong>Doppelprovision</strong> (im Sinne von §656c BGB) vereinbaren und damit die Interessen beider Parteien vertreten (Aufteilung 50/50 siehe oben)</li>

<li>der Verkäufer beschließt eine <strong>alleinige Übernahme</strong> der anfallenden Maklerprovisionen (im Sinne von §656d BGB) und holt sich die Provision anteilig beim Käufer wieder</li>

<li>oder nur eine einzelne Partei übernimmt die vollen Maklerprovisionen (beispielsweise in Form einer reinen <strong>Innenprovision</strong> zwischen Verkäufer und Makler</li>

</ol>

<h2>Weitere Tipps hinsichtlich der Gestaltung von Maklerverträgen</h2>

<p>Die Berechnung von Maklerprovisionen unterliegt zwar gesetzlichen Bestimmen, dennoch sollten potenzielle Hausverkäufer einige Eigenheiten hinsichtlich der Gestaltung von Maklerverträgen kennen. Im Folgenden sollen daher alle Punkte hinsichtlich der Thematik „Was ist ein Maklervertrag?“ und wer zahlt schlussendlich die Maklerprovisionen aufgezeigt werden:

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Gebühren</u></strong></td>

<td><strong><u>Was ist das und wie teuer ist das?</u></strong></td>

<td><strong><u>Wer zahlt das?</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><i>Festprovision oder erfolgsabhängig Vergütung</i></td>

<td>Es können bis zu 10 Prozent vom Verkaufspreis als Maklerprovision verlangt werden (Übererlösklausel bei Erreichung bestimmter Verkaufspreise möglich)</td>

<td>Verkäufer und Käufer teilen sich Maklerprovision (oder Verkäufer übernimmt diese komplett)</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Eingepreiste Maklerprovision</i></td>

<td>Bei dieser Form ist die Maklerprovision bereits in den Verkaufspreis eingepreist (</td>

<td>Verkäufer und Käufer gleichermaßen (Käufer kann 50-prozentigen Anteil der Maklerprovision von Verkäufer verlangen)</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Kaufnebenkosten</i></td>

<td>Grunderwerbssteuer, Grundbucheintragung, Notarkosten (insgesamt zwischen 5 und 8 Prozent des Kaufpreises)</td>

<td>Werden vom Käufer übernommen</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Widerruf Maklervertrag</i></td>

<td>Verkauf wird beispielsweise rückabgewickelt</td>

<td>Makler kann dennoch Provision verlangen, die vom Verkäufer und Käufer gezahlt werden müssen</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<h3>Wann ist beim Hausverkauf die Maklerprovision zu zahlen?</h3>

<p>Kommt es zum Abschluss eines <strong>Maklervertrags</strong> und der Hausverkauf wird durch den Notartermin finalisiert, so sind die Maklergebühren in der Regel <strong>2 bis 3 Wochen</strong> nach dem Verkauf, anteilig vom Verkäufer und Käufer zu zahlen. In individuellen Fällen können darüber hinaus auch <strong>längere Zahlungsziele</strong> vereinbart werden.</p>

<h3>In welchen Fällen kann ein Maklervertrag grundsätzlich für nichtig erklärt werden?</h3>

<p>Wird im Maklervertrag vom Verkäufer <strong>nachträglich</strong> ein Mangel festgestellt, der den Verkauf des Objektes unterbindet, so gilt seit <strong>2014</strong> ein per Gesetz verankertes Widerrufsrecht, bei dem <strong>fernmündlich geschlossene Maklerverträge</strong> wieder rückgängig gemacht werden können – insofern der Makler nicht über den entsprechenden Mangel aufgeklärt hat.</p>

<h3>Sind Maklergebühren steuerlich absetzbar?</h3>

<p>Wird durch den Verkauf einer Immobilie ein <strong>steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn</strong> erzielt, so kann die zu zahlende <strong>Maklercourtage</strong> entsprechend steuerlich als Ausgabe gegengerechnet werden. Der erzielte Gewinn mindert sich durch die gezahlte Maklerprovision, weshalb die Maklergebühren dann <strong>steuermindernd</strong> wirken.</p>

<h2>In puncto Hausverkauf Maklerprovision zahlen und dennoch bares Geld sparen</h2>

<p>Obwohl es auf den ersten Blick so wirkt, als ob sich die Thematik <strong>Haus verkaufen Maklerprovision</strong> finanziell nachteilig auf den Verkäufer auswirkt, so ist das glatte Gegenteil der Fall. Durch den Verkauf eines Hauses in Hannover und Umgebung können vom potenziellen Hausverkäufer in der Regel folgende Vorteile genutzt werden:</p>

<ul>

<li>der Verkauf über einen Makler geht wesentlich schneller als ein Alleinverkauf</li>

<li>es werden im Durchschnitt deutlich höhere Verkaufspreise realisiert</li>

<li>ein Immobilienmakler verfügt über ein ausgezeichnetes Netzwerk an seriösen Kaufinteressenten (privater und gewerblicher Natur)</li>

<li>ein Immobilienmakler kennt alle rechtlichen Fallstricke bei der Erstellung von Kaufverträgen</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet professionelle Bewerbungsmöglichkeiten für den Hausverkauf (zum Beispiel Inserate auf Internetportalen, Zeitungsannoncen, kontaktiert Kaufinteressenten direkt)</li>

<li>ein Immobilienmakler erstellt verkaufsförderliche Unterlagen (zum Beispiel Exposés)</li>

<li>ein Immobilienmakler führt die Verkaufsverhandlungen durch und überwacht den Zahlungsprozess</li>

<li>ein Immobilienmakler organisiert Besichtigungstermine, Notartermine und die Schlüsselübergabe</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet kostenlose und unverbindliche Hausverkauf Tipps</li>

<li>ein Immobilienmakler für kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertungen durch</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet Hausverkauf auf Rentenbasis mit Wohnrecht</li>

</ul>

<p>Der Verkauf über einen Makler in Hannover bietet also eine Fülle an Vorteilen sowie ein Komplettpaket aus professionellen, ganzheitlichen Leistungen rund um den Immobilienverkauf. Potenzielle Hausverkäufer sparen dadurch in der Regel große Mengen an Zeit, realisieren deutlich höhere Verkaufspreise, können etwaige Maklerprovisionen steuerlich geltend machen und sind auch sonst rechtlich auf der sicheren Seite. Insofern diese Fragen rund um den Verkauf oder zum Thema Immobilien in Hannover allgemein haben, so bieten Immobilienmakler diesbezüglich kostenlose Beratungsleistungen. Es lohnt sich daher auf jeden Fall, am besten heute noch Kontakt zu einem freundlichen und erfahrenen Immobilienmakler in Hannover aufzunehmen!</p>

haus verkaufen maklerprovision

 widerrufsrecht maklervertrag, hauskauf auf rentenbasis mit wohnrecht, hausverkauf wer zahlt notar, was ist ein maklervertrag, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, warum makler, welche kosten beim hausverkauf, hausverkauf tipps, immobilienwertes , prozentual, grundlage, vermittelten, käufer, berechnet, verkäufer, immobilie, maklercourtage, 2021, kaufnebenkosten, grunderwerbsteuer, beauftragt