Wozu eine gesetzliche Neuregelung der Provision?

Mit dem Gesetz werden deutschlandweit die Regeln zur Maklerprovision vereinheitlicht. Bislang gab es je nach Bundesland, teilweise sogar zwischen einzelnen Regionen, unterschiedliche Bestimmungen. In Berlin und Brandenburg trägt bis zu dieser Neuregelung in der Regel der Käufer alleine die Maklerkosten, die sich zumeist auf sechs Prozent des Kaufpreises (zzgl. MwSt.) belaufen. Mit Inkrafttreten des Gesetzes am 23. Dezember 2020 muss die Provision zu gleichen Teilen zwischen Verkäufer und Käufer geteilt werden, so dass jeder von beiden beispielsweise drei Prozent bezahlt. Damit wird es zur Regel, dass sich der Verkäufer an den Maklerkosten beteiligt. Diese Broschüre geht auf die wichtigsten Veränderungen ein, die Immobilienveräußerer und Käufer kennen sollten.



Stand: August 2020

RING DEUTSCHER MAKLER
Landesverband Berlin-Brandenburg e.V.

Potsdamer Str. 143
10783 Berlin-Schöneberg
Tel.: 030-213 20 89
Fax: 030-216 36 29
E-Mail: info@rdm-berlin-brandenburg.de

www.rdm-berlin-brandenburg.de

Überreicht durch:



Teilung der Maklerprovision

Was ändert sich durch das neue Gesetz ab 23. Dezember 2020?

WAS IMMOBILIENVERKÄUFER UND -KÄUFER WISSEN MÜSSEN

RING DEUTSCHER MAKLER
Landesverband Berlin-Brandenburg e.V.

Welche Varianten der Provisionsvergütung gibt es künftig?

Laut Gesetz gibt es künftig vier wichtige Modelle der Provisionsvergütung.

1. **Doppeltätigkeit.** Der Makler ist in einer Doppelfunktion gleichermaßen für den Verkäufer wie für den Käufer tätig. Mit beiden vereinbart er eine anteilige Provision, in der Regel sechs Prozent (zzgl. MwSt). Jeder bezahlt gleichviel, in der Regel drei Prozent. Eine Reduzierung der Courtage mit einer Partei minimiert auch die Provision der anderen Partei. Sie wird mit dem Kaufvertrag fällig.
2. **Einseitige Vertretung, Abwälzung eines Provisionsanteils.** Der Makler schließt zunächst mit dem Verkäufer einen Maklervertrag, worin z. B. eine Provision von 6 Prozent (zzgl. MwSt.) der Kaufsumme vereinbart wird. Außerdem wird dem Makler darin zugesichert, dass er den Käufer zur Zahlung der Hälfte dieser Provision verpflichten darf (Abwälzung). Der Erwerber signiert einen Vertrag (s.g. Schuldbeitritt) und muss die Provision erst zahlen, wenn Makler oder Verkäufer nachgewiesen haben, dass der Verkäufer bereits bezahlt hat (z.B. anhand von Kontoauszug oder Überweisungsbeleg).
3. **Einseitige Vertretung, nur Verkäufer bezahlt Provision.** Es kann zudem vereinbart werden, dass der Makler ausschließlich das Interesse des Verkäufers vertritt und nur dieser ihn bezahlt (Innenprovision). In den Verkaufsunterlagen (Exposé) muss dann der Hinweis stehen: Keine zusätzliche Käuferprovision.
4. **Beauftragung durch Käufer; nur dieser entrichtet eine Provision.** In diesem Fall ist der Makler ausschließlich für den Kaufinteressenten aktiv und wird von diesem vergütet. Er darf ihm im Rahmen dieses Suchauftrags nur Objekte anbieten, die er bis dato noch nicht in der Vermarktung hatte. In der Praxis kommt dieser Fall selten vor.

Für welche Immobilienarten gilt das Gesetz?

Wie der Name sagt (Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser) gilt es für diese beiden Objektarten. Auch Erbbaurechte, Dauerwohnrechte sowie Miteigentumsanteile an Grundstücken, Doppelhaushälften und Einliegerwohnungen fallen darunter.

Es spielt keine Rolle, ob die Immobilie vermietet ist oder zur Selbstnutzung erworben wird. Ausgenommen vom Gesetz sind Verkäufe von Grundstücken, Zwei- und Mehrfamilienhäusern sowie gewerblicher Objekte (z. B. Bürohäuser oder Logistikflächen). Für diese dürfen andere Provisions- beziehungsweise Vergütungsformen vereinbart werden.

Künftig müssen alle Verträge zur Provisionszahlung in Textform geschlossen werden. Eine E-Mail, SMS oder Fax ist ausreichend. Vor allem mit Kaufinteressenten wurden bislang nicht immer Verträge in Textform vereinbart.

Welche Käufergruppen sind betroffen?

Das Gesetz erstreckt sich nur auf Fälle, bei denen der Makler als Unternehmer tätig und der Käufer ein Verbraucher ist. Zu dieser Gruppe zählen auch Personen, die in einer GbR zusammengeschlossen sind; der Erwerb muss aber privaten Interessen dienen. Erwerben hingegen Unternehmen oder Personen im Rahmen ihrer gewerblichen Tätigkeit eine Immobilie (z.B. eine Produktionshalle), fallen sie nicht unter die Neuregelung: Die Maklervergütung kann dann frei vereinbart werden.

Was gilt für die Zwischenphase: Gesetz ist beschlossen, aber noch nicht in Kraft?

Makler und Verkäufer schließen für die Vermittlung in der Regel einen Maklerallеinvertrag, der mehrere Monate läuft. Wurde darin vereinbart, dass der Käufer die Provision bezahlen soll und zieht sich die Vermarktung hin, ist es entscheidend, wann der Kaufinteressent seinerseits einen Maklervertrag schließt.

Kommt dieser erst nach Inkrafttreten des Gesetzes zustande, z.B. am 28. Dezember, muss der Käufer keine Provision bezahlen. Auch vom Verkäufer erhält der Vermittler keine Courtage, weil keine Verkäuferprovision vereinbart wurde. Daher werden Immobilienvermittler für diese Fälle einen zusätzlichen Passus in ihre Verträge einfügen, der regelt, dass in dieser Phase eine Provisionsteilung ermöglicht wird. So können Makler mit dem Eigentümer eine Verkäuferprovision für den Fall vereinbaren, dass der Vertrag mit dem Kaufinteressenten erst nach dem 23. Dezember 2020 zustande kommt.

Hinweis: Dieses Merkblatt gibt eine verständliche Hilfestellung. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.