

P R E S S E M I T T E I L U N G

Neuregelung der Maklerkosten bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen – Erste Missverständnisse von Maklerkunden in der Anfangsphase

Am 23. Dezember 2020 ist die gesetzliche Neuregelung über die Verteilung der Maklerkosten in Kraft getreten. Ziel des Gesetzgebers war es, die Käufer von selbstgenutztem Wohneigentum bei den Erwerbsnebenkosten zu entlasten. Käufer- und Verkäuferprovision werden durch die gesetzliche Regelung wechselseitig begrenzt.

Leider gibt es schon die ersten Missverständnisse auf der Seite der Maklerkunden, was die Provisionszahlung angeht und die es auszuräumen gilt, um zukünftig für den Maklerkunden teure Missverständnisse zu vermeiden:

So wurde vielerorts kommuniziert, dass nach Inkrafttreten des neuen Maklergesetzes der Käufer grundsätzlich ein Zurückbehaltungsrecht hat und erst dann zahlen muss, wenn nachgewiesen wurde, dass zuvor der Verkäufer seinen Anteil entrichtet hat. Diese Aussage ist in dieser Allgemeinheit so allerdings nicht zutreffend. Zwar gibt es einen sog. Zahlungsnachweis tatsächlich im neuen Gesetz, jedoch bezieht dieser sich ausschließlich auf die in der Praxis eher selten vorkommenden Fälle, in denen Maklerprovision vom Verkäufer auf den nicht zahlungspflichtigen Käufer per notarieller Klausel „übergewälzt“ werden soll. Hingegen findet der Zahlungsnachweis keine Anwendung auf den Standardfall der hälftigen Provisionsteilung zwischen Käufer und Verkäufer. Hier gilt im Normalfall, dass mit Abschluss und Unterzeichnung des notariellen Kaufvertrages die Maklerprovision für beide Seiten fällig wird. Ein vorheriger Zahlungsnachweis des Verkäufers ist nicht erforderlich.

Welche Modelle gibt es nach dem neuen Gesetz:

Beim Immobilienkauf und -verkauf gibt es künftig drei verschiedene Modelle, nach denen die Provision im Verhältnis zum Verkäufer geregelt werden kann.

Erstes Modell: Der Verkäufer schließt mit dem Makler einen Maklervertrag. Darin legen sie auch die Höhe der zu zahlenden Provision fest, wenn das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung verkauft wird. Auch mit den potenziellen Käufern wird ein Maklervertrag geschlossen. Der Kern liegt darin, dass mit den Käufern keine andere Höhe der Provision vereinbart werden kann als mit dem Verkäufer. Die Provisionshöhen müssen identisch sein.

Zweites Modell: Eine weitere Möglichkeit beinhaltet, dass nur mit dem Verkäufer ein Maklervertrag geschlossen wird, der Makler somit alleiniger Interessenvertreter des Verkäufers ist. Da aber auch der Käufer einen Vorteil von der Vermittlungsleistung des Maklers hat, kann sich dieser im Rahmen einer sog. Überwälzungsvereinbarung notariell verpflichten, einen Teil der Provision zu übernehmen. Die Höhe des Anteils ist dann gesetzlich auf maximal 50 Prozent begrenzt. Der Käufer muss dies nur übernehmen, wenn er sich hierzu bereit erklärt hat. Hier greift das neue Merkmal des Zahlungsnachweises.

Erst wenn der Verkäufer oder der Makler nachgewiesen hat, dass der Verkäuferanteil tatsächlich gezahlt wurde, wird der Rechnungsbetrag zur Zahlung fällig.

Drittes Modell: Auch besteht die Möglichkeit, dass der Verkäufer die Provision alleine zahlt, ohne dass es zu einer Beteiligung durch den Käufer kommt. In diesem Fall ist der Makler nur für den Verkäufer tätig und vertritt auch nur allein dessen Interessen.

Grundsätzlich bleibt es dabei, dass die Maklerprovision nur fällig wird, wenn es zum Abschluss eines Kaufvertrages kommt. Welches Modell das Beste ist, hängt vom jeweiligen Objekt und Einzelfall ab. Momentan ist davon auszugehen, dass die Doppeltätigkeit mit der Teilung in gleicher Höhe am häufigsten gewählt wird, da sich dieses Modell bereits in der Vergangenheit in anderen Bundesländern bewährt hat. So profitieren Käufer und Verkäufer gleichermaßen von der Leistung des Maklers.

Wird das Ziel der Politik mit dem neuen Gesetz erreicht?

Das Ziel der Politik, mit einer Teilung der Maklerkosten die Erwerbsnebenkosten für Verbraucher nachhaltig zu senken, dürfte jedoch hierdurch nicht erreicht werden. Der IVD Mitte hat bereits zu früheren Zeiten während des Gesetzgebungsverfahrens – wie auch andere Institutionen – darauf hingewiesen, dass eine Senkung oder gar Abschaffung der Grunderwerbsteuer für das Erreichen des Ziels wesentlich effektiver gewesen wäre. Hier hat die Politik ihr Versprechen, welches sie mit der Prüfung der Steuer im Koalitionsvertrag verankert hat, nicht gehalten. Mit dem politischen Eingriff wird das Problem lediglich auf Dritte abgewälzt.

Abdruck honorarfrei bei Nennung der Quelle: IVD-Mitte e.V.
Frankfurt am Main, Januar 2021

Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter
und Sachverständigen Region Mitte e.V.
Zeil 46, 60313 Frankfurt am Main
Tel.: 069-282823
Fax: 069-280979
Internet: www.ivd-mitte.de
E-Mail: info@ivd-mitte.de

Über den IVD

Der IVD ist die Berufsorganisation und Interessensvertretung der Beratungs- und Dienstleistungsberufe in der Immobilienwirtschaft. Zu den Mitgliedsunternehmen zählen Immobilienberater, Immobilienmakler, Bauträger, Immobilienverwalter, Finanzdienstleister, Bewertungs-Sachverständige und viele weitere Berufsgruppen der Immobilienwirtschaft. Die Aufnahme in den IVD erfolgt nach einer Sach- und Fachkundeprüfung und gegen Nachweis des Abschlusses einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Der vollständige Name des Verbandes lautet: „Immobilienverband Deutschland IVD Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen Region Mitte e.V.“. Der IVD Mitte umfasst die Bundesländer Hessen / Thüringen und ist 2004 hervorgegangen aus den Traditionsverbänden Verband Deutscher Makler (VDM) und Ring Deutscher Makler (RDM). Der IVD blickt somit auf eine langjährige Historie zurück. Der RDM hat sich bereits im Jahr 1924 gegründet.

Weitere Hinweise zum Datenschutz finden Sie in unserer Datenschutzerklärung:

<https://mitte.ivd.net/datenschutz/>

Wenn Sie in Zukunft keine E-Mail-Nachrichten mehr vom IVD Mitte e.V. erhalten möchten, senden Sie uns einfach eine kurze E-Mail an info@ivd-mitte.de . Wir löschen Sie dann aus unserem Presseverteiler.