

Provision lieber nur vom Verkäufer

Makler sollten lieber nur mit dem Verkäufer einen Provisionsvertrag abschließen, meint Kai-Peter Breiholdt, Rechtsanwalt und Ombudsmann in der Schlichtungsstelle von IVD und VPB.

Ein Makler, der nur mit der Käuferseite einen Maklervertrag abschließt, läuft seltener Gefahr, den Provisionsanspruch zu verlieren. Besser ist es, später die Zahlung der Hälfte der Provision auf den Käufer abzuwälzen. Denn Makler gehen ein hohes Risiko ein, wenn sie das weit verbreitete Modell der Provisionsteilung wählen. Dabei schließen sie sowohl mit dem Verkäufer als auch mit dem Kaufinteressierten jeweils einen Maklervertrag ab, um für beide als sogenannter Doppelmakler tätig zu sein, wie es § 656c BGB regelt.

Auf den ersten Blick scheint diese Vorgehensweise sinnvoll, weil sich der Immobilienvermittler als „ehrlicher Makler“ präsentieren kann, der für beide Seiten tätig ist. Das ist aber rechtlich riskant. Denn im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit hat er sich neutral zu verhalten. Das



Kai-Peter Breiholdt. Urheber: Christian Reister

betrifft vor allem die Preisverhandlungen. Dort ist es kaum möglich, einerseits im Auftrag des Erwerbers eine Preisreduktion zu verhandeln und gleichzeitig für den Verkäufer am bestehenden Angebotspreis festzuhalten. Dann würde er seine neutrale Doppelmakler-Position verlassen, da er eine Seite stärker vertritt als die andere. Das Landgericht München II hat dazu festgestellt: Der Makler, der einen Doppelauftrag hat, darf nicht in Preisverhandlungen eingreifen. Hat er den Verkäufer bereits beim Preis beraten und dieser seine Forderung gestellt, darf der Makler nicht mit seinem Wissen und seinem Rat dem Gegner dienen. Auch wenn der Gegner ihn

befragt, darf er ihn nicht mehr beraten. Will der Makler ihm dennoch in dieser Preisfrage dienen, so muss er sich das von dem anderen Teil ausdrücklich erlauben lassen.

Natürlich wünschen sich Käufer und Verkäufer, dass sie ihr Vermittler unterstützt. Aber gibt der Makler dem nach, und hat er es mit Kunden zu tun, die sich mit dieser Problematik auskennen und vor Gericht gehen, droht ihm der Verlust seines Provisionsanspruchs. Besser ist es, die zweite Möglichkeit der Provisionsvereinbarung zu wählen, das Abwälzen des hälftigen Provisionsanteils gemäß § 656d BGB. Der Makler schließt dann nur mit dem Verkäufer einen Maklervertrag ab. Die Erstattung des maximal hälftigen Provisionsanteils durch den Erwerber an den Verkäufer lässt sich z.B. mit einer Maklerklausel im Kaufvertrag absichern. Der Käufer ist zur Zahlung an den Verkäufer erst verpflichtet, wenn dieser ihm nachgewiesen hat, dass er die Provision in voller Höhe an den Makler überwiesen hat. Dieses Prozedere ist etwas erklärungsbedürftiger und es dauert zumeist etwas länger, bis der Makler seine gesamte Vergütung erhält, wenn der Verkäufer zunächst seine Zahlung nachweisen muss. Diese Variante ist jedoch weniger anfällig für Rechtsstreitigkeiten. Der Makler kann bei Verhandlungen zudem als Vertreter seines Vertragspartners, des Verkäufers, agieren.