

Die Innenprovision

Dieser Artikel wurde verfasst von Helge Ziegler, Wirtschaftsjurist (Dipl. FH) und Präsident des BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, The Squaire 12, 60549 Frankfurt, Telefon: (069) 24 74 84 80, Telefax: (069) 24 874 84 899, E-Mail: info@bvfi.de, Internet: www.bvfi.de

Die Situation

Einige Makler denken aktuell auch wegen der seit 23.12.2021 geltenden neuen Provisionsregelungen über die Vereinbarung einer reinen Innenprovision. In diesem Falle würde nur der Verkäufer die Provision an den Immobilienmakler entrichten, der Käufer nicht. Ob die Innenprovision in den Anwendungsbereich des § 652 ff BGB oder §§ 656a ff BGB fällt ist letztlich unerheblich, weil in beiden Fällen nur der Verkäufer zur Zahlung der Provision verpflichtet ist. Auf die Einhaltung der Textform sollte dennoch geachtet werden.

Die Vorteile der Innenprovision

Der Makler, der sich für das Modell der Innenprovision entscheidet, hat nur einen Auftraggeber, nämlich den Verkäufer. Nur mit ihm hat er eine Vereinbarung, einhergehend mit dem Verbot der Doppeltätigkeit, getroffen. Für ihn „wirft er sich ins Zeug“, seine Interessen vertritt er. Gegenüber dem Käufer ist er vertragslos. Er ist einseitiger Interessenvertreter des Verkäufers, gleichwohl hat er ein starkes Interesse, die Parteien zusammenzubringen, denn schließlich wird er für seinen Einsatz nur dann vom Verkäufer belohnt, wenn ein durch seine Anstrengungen Kaufvertrag zustande kommt.

Folgende Argumente nennen Makler, die die Innenprovision praktizieren:

- ✓ Sie hätten statt zwei nur einen Diskussionspartner, wenn es um die Höhe der Provision geht;
- ✓ Käufer, die den „Volkssport“ ausüben wollen, dem Makler seine wohlverdiente Provision streitig zu machen, gibt es nicht mehr;
- ✓ Die Gefahr, dass sich Parteien „verbrüdern“, sich also gegen den Makler einig sind, seine Provision nach unten zu verhandeln, ist nicht mehr gegeben. Hätte nämlich einer der Vertragspartner damit Erfolg, müsste der Makler auch bei der anderen Partei seine Provision reduzieren, so § 656c BGB;
- ✓ Da die Innenprovision im Kaufpreis enthalten ist, kann sie mitfinanziert werden.
- ✓ Die Verkaufsphase wird beschleunigt.
- ✓ Die Immobilien erscheinen in den Internetportalen in einer anderen Rubrik;

- ✓ Jeder, der eine Forderung hat, wünscht sich einen solventen Vertragspartner. In den meisten Fällen ist dies eher Verkäufer;
- ✓ Es lassen sich Abläufe vereinfachen. Es sei nur einmal an das Widerrufsrecht des Käufers gedacht, mit dem findige Anwälte versuchen wollen, dem Makler die Provision streitig zu machen;
- ✓ Die Vereinbarung einer Innenprovision fällt nicht unter die neuen gesetzlichen Bestimmungen. Lediglich der Maklervertrag ist in Textform abzuschließen, wenn es sich um ein Einfamilienhaus oder eine Wohnung handelt.

Die Nachteile der Innenprovision

Jede Medaille hat eine Kehrseite, so auch die Innenprovision. Oft werden diese Punkte als Nachteile genannt:

- ✓ Der Makler ist nicht mehr der neutrale Vermittler der beiden Vertragsparteien, denn er ist ausschließlich für den Verkäufer tätig;
- ✓ Der Käufer erhält nicht mehr im selben Maße wie bei der paritätischen Provision die Leistungen des Maklers;
- ✓ Die Innenprovision erhöht die Kaufnebenkosten, denn der Teil der im Kaufpreis enthaltenen Innenprovision erhöht die Grunderwerbsteuer sowie die Notar- und Grundbuchgebühren.

Anmerkung: Nehmen wir einmal an, die Grunderwerbsteuer beträgt 6,5%, die Notar- und Grundbuchkosten zusammen 1,5%, insgesamt wären dies 8% des Kaufpreises. Nehmen wir des Weiteren an, die „aufgeschlagene“ Maklerprovision läge bei 3%. Die Kaufnebenkosten würden sich also um 0,24% erhöhen. Je 100.000 € Kaufpreis wären dies 240 €, wenn der Makler eine Provision von 3.000 € eingepreist hat. Zusätzlich erhält er denselben Betrag nochmals vom Verkäufer. Sollte an den 240 € der Verkauf scheitern? Wenn ja, würde ich dem Makler empfehlen, diese marginalen Mehrkosten aus seiner Provision zu bezahlen.

Das „Aufschlagen“ der Innenprovision auf den Kaufpreis

Es ergeht die Empfehlung, nicht vom Aufschlagen zu reden, weil die Gefahr besteht, dass die Provisionsparität bestritten werden könnte. Letztlich ist die Innenprovision ein Bestandteil des gesamten Verkaufserlöses, aus dem der Makler vom Verkäufer bezahlt wird.

Im Übrigen hat der Gesetzgeber bei der Argumentation vor Einführung der neuen Provisionsregelungen diese Gefahr erkannt, sie aber als hinnehmbar eingestuft. In der Bundesdrucksache 19/15827 führt er dazu auf Seite 16 aus:

„Sollten einige Verkäufer ihren Anteil an den Maklerkosten in den Verkaufsbetrag einpreisen, ergeben sich zwar für die Käufer aufgrund des höheren Kaufpreises zusätzliche Kosten durch die höhere Grunderwerbsteuer und gegebenenfalls durch höhere Notargebühren. Die Belas-

tung durch eine eingepreiste Maklerprovision wäre allerdings aufgrund der sinkenden Provisionen, die infolge der besseren Verhandlungsposition der Verkäufer zu erwarten sind, in vielen Fällen geringer und im Übrigen zumindest nicht höher als derzeit, da die Maklerprovision auch jetzt schon in die Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuer einbezogen wird, wenn der Käufer im Grundstückskaufvertrag die Verpflichtung des Verkäufers zur Zahlung der Maklergebühr übernimmt.“

Ergo: Gegen ein Einpreisen der Maklerprovision spricht nichts. Manchmal sind es nur andere Begriffe, die zur Lösung führen.

Vorgehensweise bei der Umstellung auf die Innenprovision

Allerdings ist die Umstellung auf die Innenprovision kein Selbstläufer. Die Gesprächsführung muss eingeübt werden, am besten mit einer Kollegin oder einem Kollegen aus der Branche. Eine Möglichkeit wäre mit dem Spiel „Good boy – bad boy“ zu üben. Bei jedem Gespräch mit einem Verkäufer lernt man dazu. Es mag sein, dass es auch nicht gleich zu 100 Prozent gelingt, die Innenprovision umzusetzen. Aber die Anstrengungen werden sich über kurz oder lang lohnen. Übrigens: In dem Wort „Provision“ steckt das Wort „Vision“.

Die Insertion des Maklers bei der Innenprovision

Doch wie soll in diesem Falle ein Immobilienmakler korrekt inserieren? Folgende Alternativen als Aussagen im Inserat oder Exposé bieten sich dafür an:

1. „Provisionsfrei!“
2. Der Maker trifft keine Aussage zur Provision
3. „Keine zusätzliche Maklerprovision“
4. „Keine Käuferprovision“

Recherchiert man in der Fachliteratur, dann stellt man fest, dass es zur Maklerprovision im Allgemeinen schier unüberschaubare Rechtsprechungen gibt. Deshalb kann hier nur ein Versuch unternommen werden, zu erahnen, wie Gerichte entscheiden würden. Nicht vernachlässigt werden darf, dass der Immobilienmakler auch die Bestimmungen anderer Gesetze und Verordnungen zu berücksichtigen hat, wie zum Beispiel „*Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)*“, die „*Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)*“ oder die „*Preisangabenverordnung (PangV)*“.

1. „Provisionsfrei“

Eine Provision ist eine erfolgsorientierte Vergütung, die in einem bestimmten Prozentsatz des Wertes eines abgeschlossenen oder vermittelten Geschäftes bemessen wird. Da ein gewerbsmäßiger Immobilienmakler in irgendeiner Form eine Provision erhält, sei es offen oder versteckt, wird nur dann die Aussage „provisionsfrei“ tatsächlich zutreffen, wenn dem Makler zum Beispiel wegen der Vermittlung einer eigenen Immobilie keine Provision zusteht. In allen anderen Fällen ist von dieser Formulierung abzusehen, da auch die Gefahr besteht, abgemahnt zu werden.

2. Der Maker trifft keine Aussage zur Provision

Gibt der Makler nicht zu erkennen, dass er bei einer erfolgreichen Vermittlung des Kaufvertrages vom Käufer eine Provision haben möchte, geht sein Anspruch ins Leere.

3. „Keine zusätzliche Maklerprovision“

Diese Formulierung kommt der Realität am nächsten, denn tatsächlich bringt sie zum Ausdruck, dass der Immobilienmakler zwar eine Provision erhält, nämlich vom Verkäufer, aber gegenüber dem Kaufinteressenten und späteren Erwerber keinen zusätzlichen Provisionsanspruch erhebt. Es ist daher davon auszugehen, dass diese Formulierung unkritisch ist.

4. Zu 4: „Keine Käuferprovision“

Hier gelten die gleichen Argumente wie unter Punkt 3.

Provision, Courtage oder Honorar

Immobilienmakler scheuen mittlerweile den Begriff „*Provision*“ und verwenden lieber alternativ „*Courtage*“ oder „*Honorar*“. Dabei darf nicht unberücksichtigt bleiben, dass es sich trotzdem um eine erfolgsabhängige Vergütung handelt, währenddessen beim Honorar eher eine erfolgsunabhängige Vergütung gemeint ist. Rechtsprechungen dazu konnten nicht recherchiert werden. Es ist also einer künftigen Gerichtsentscheidung zu überlassen, ob bei einer Verwendung des Begriffes „*Honorar*“ und einer „*Honorarvereinbarung*“ diese gleichgestellt würden mit „*Provision*“ und „*Provisionsvereinbarung*“. Bis zu einer diesbezüglichen Entscheidung könnte der Versuch unternommen werden, damit zu arbeiten. Auf das bestehende Risiko wird hingewiesen.

Helge Ziegler
Wirtschaftsjurist
Präsident BVFI

Rechtlicher Hinweis

Diese Vorschläge wurden nach bestem Wissen erstellt. Sie ersetzen aber keine Beratung für den Einzelfall. Eine Haftung kann daher nicht übernommen werden.