

# Käuferprovision und/oder Verkäuferprovision bei Maklereinbindung?

## Artikelreihe „Mehrfamilienhaus-Verkauf“

### Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)  
Harald Schüller Investorenvermittlung  
Else-Lasker-Schüler-Ring 26  
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35  
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36  
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: [harald.schueller@investorenvermittlung.de](mailto:harald.schueller@investorenvermittlung.de)  
Internet: [www.investorenvermittlung.de](http://www.investorenvermittlung.de)

Stand: August 2020

### Inhalt

1. Gibt es gesetzliche Vorgaben?
2. Welche Auswirkungen haben die unterschiedlichen Verteilungsformen?
  - 2.1 Auswirkungen auf den Verkaufserlös
  - 2.2 Darstellungsgründe bestimmter Investoren
  - 2.3 Auswirkungen auf weitere Erwerbsnebenkosten
  - 2.4 Auswirkungen auf die Finanzierungsstruktur
  - 2.5 Steuerliche Auswirkungen
  - 2.6 Organisatorische Aspekte
  - 2.7 Fälligkeitsaspekte
3. Fazit

## 1. Gibt es gesetzliche Vorgaben?

Für die Vermietung von Wohnraum existiert seit 2015 das Ihnen bekannte Bestellerprinzip für Maklerdienstleistungen. Beauftragt man als Vermieter einen Makler, so hat der Vermieter auch die Maklerkosten zu tragen.

In der Vergangenheit gab es immer wieder Bestrebungen seitens der Politik, das Bestellerprinzip auch für die Vermittlung von Kaufverträgen einzuführen.

Aktuell wurde vom Bundesrat einem Gesetzentwurf der Bundesregierung zugestimmt, dass der Käufer nur noch maximal 50 % der Maklerprovision tragen darf, wenn der Makler vom Verkäufer bestellt wurde, was ja i.d.R. der Fall ist. Der Gesetzentwurf beschränkt sich allerdings auf Wohnungen und Einfamilienhäuser.

Daraus lässt sich schließen, dass für Mehrfamilienhäuser nach wie vor die Verteilung von Maklerkosten auf Käufer und Verkäufer frei vereinbar ist.

Die bundeslandspezifischen ortsüblichen Höhen und Verteilungen der Maklerkosten auf Käufer und Verkäufer werden zwar in der Praxis häufig angewandt, sind jedoch keinesfalls verbindlich.

## 2. Welche Auswirkungen haben die unterschiedlichen Verteilungsformen?

### 2.1 Auswirkungen auf den Verkaufserlös

In unserem Artikel „Privatverkauf oder Maklerbeauftragung“ hatten wir uns bereits zu Höhen von Gesamtprovisionen, die wir beim Verkauf von Mehrfamilienhäusern für angemessen halten, unabhängig von der Verteilung auf Käufer und Verkäufer, geäußert.

Dort sind wir auch zu dem Ergebnis gekommen, dass Investoren immer das Gesamtpaket aus Kaufpreis und Provision sehen, sodass die Auswirkungen auf den um die Provision bereinigten Verkaufserlös für Sie als Verkäufer allenfalls marginal sind.

Doch welche Auswirkungen gibt es darüber hinaus?

### 2.2 Darstellungsgründe bestimmter Investoren

Bei manchen Investoren größerer Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen oder Portfolios kann es gelegentlich vorkommen, dass sie für ihre eigenen Gremienbeschlüsse, die dann auch eine

detaillierte Aufstellung der Gesamtinvestitionskosten beinhalten, keine oder nur eine sehr geringe Käuferprovision ausweisen möchten.

Ist z.B. die Immobilie im Vorfeld ausschließlich mit einer Käuferprovision angeboten worden, kann in solchen Fällen ein Teil oder die gesamte Käuferprovision betragsmäßig auf den ansonsten bereits verhandelten Kaufpreis aufgeschlagen und in eine Verkäuferprovision gewandelt werden.

### 2.3 Auswirkungen auf weitere Erwerbsnebenkosten

Bemessungsbasis für weitere Erwerbsnebenkosten wie Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Gerichtskosten ist der Kaufpreis.

Die im Kaufpreis berücksichtigte Verkäuferprovision erhöht somit die vorgenannten Erwerbsnebenkosten.

### 2.4 Auswirkungen auf die Finanzierungsstruktur

Manche Investoren möchten mit einer hohen Fremdkapitalquote, somit wenig Eigenkapital, finanzieren. Dies kommt allerdings tendenziell eher bei der Internetvermarktung vor, da die Investorenzielgruppe hier im Gegensatz zur direkten Investorenansprache meist etwas anders strukturiert ist.

Entsprechende Bonität vorausgesetzt, sind einige Kreditinstitute durchaus bereit, bei Mehrfamilienhäusern Finanzierungen bis zu 100 % des Kaufpreises herauszugeben, während die Erwerbsnebenkosten aus Eigenkapital zu begleichen sind.

So kann es für den Investor einen Unterschied ausmachen, ob die Maklerprovision im Kaufpreis enthalten ist (Verkäuferprovision) oder als Käuferprovision Bestandteil der aus Eigenkapital zu begleichenden Erwerbsnebenkosten ist.

Sofern das Kreditinstitut den erforderlichen Eigenkapitaleinsatz jedoch strikt an Beleihungswert oder Beleihungsgrenze ausrichtet, hat die Verteilung der Provision keine Auswirkung.

### 2.5 Steuerliche Auswirkungen

#### Verkäufer

Inwieweit eine Verkäuferprovision beim Verkauf eines Mehrfamilienhauses steuerlich absetzbar ist, hängt davon ab, ob die Veräußerung steuerbar oder nicht steuerbar bzw. ob der Veräußerungserlös für den Erwerb eines anderen Vermietungsobjektes genutzt wird.

Details hierzu können selbstverständlich nur von Ihrem Steuerberater geklärt werden.

### **Investoren**

Für Investoren macht es kaum einen Unterschied, ob die im Kaufpreis enthaltene Verkäuferprovision als Bestandteil der Anschaffungskosten oder die Käuferprovision als Bestandteil der Anschaffungsnebenkosten abgeschrieben wird, sofern die jeweilige Zuordnung zum Gebäudeanteil gleich ist.

## **2.6 Organisatorische Aspekte**

Organisatorische Auswirkungen sind im Prinzip zu vernachlässigen, da es vom Aufwand her keinen großen Unterschied macht, ob nur mit dem Käufer, nur mit dem Verkäufer oder mit Beiden die Provision vereinbart und die Zahlung abgewickelt werden muss.

Aus Maklersicht wäre jedoch zu nennen, dass bei Ansatz einer Käuferprovision das Thema „Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht“ zum Tragen kommen kann, sofern es sich bei der Maklereinbindung um einen sogenannten Fernabsatzvertrag und beim potenziellen Investor um einen Verbraucher handelt.

## **2.7 Fälligkeitsaspekte**

Wann ist die Provision des Maklers üblicherweise verdient und fällig? Sobald dessen Leistung erbracht ist, somit mit rechtwirksamem Abschluss des Kaufvertrags.

Käuferprovisionen werden dann auch üblicherweise direkt in Rechnung gestellt, wobei das Zahlungsziel häufig 7, 10 oder 14 Tage beträgt.

Verkäuferprovisionen werden auf Wunsch der Verkäuferseite häufig auch erst mit Kaufpreiseingang fällig, sofern der Makler sich vorab damit einverstanden erklärt hat.

Für den Makler bedeutet dies je nach Dauer bis zur Kaufpreisfälligkeit eine Verzögerung von ca. 5 - 8 Wochen.

## **3. Fazit**

Die Verteilung der Maklerprovision auf Käufer bzw. Verkäufer hat auf den um die Provision bereinigten Verkaufserlös bei Investmentimmobilien, somit auch Mehrfamilienhäusern, keine nennenswerten Auswirkungen.

Die übrigen in diesem Artikel dargestellten Auswirkungen können in Ausnahmefällen auch im Nachhinein noch zu einer einvernehmlichen Anpassung der Verteilung führen oder sind in ihrer Bedeutung in der Praxis vernachlässigbar.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesem Artikel alle Aspekte der Provisionsverteilung darlegen konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

