

## Das Gemeinschaftsgeschäft unter Immobilienmaklern

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

### **Der Sinn des Gemeinschaftsgeschäftes**

Es gibt viele Gründe, warum Immobilienmakler kooperieren. Jeder ist ein Individuum und hat seine eigenen Stärken. Der eine hat sie beispielsweise beim Einkauf, also der Akquise eines Objektes, der andere beim Verkauf, dem Akquirieren von Kunden. Auch kann die räumliche Distanz ein Grund sein, zusammen zu arbeiten. Der eine hat eben hier seine Stärken, der andere dort. Vieles spricht also dafür, zu kooperieren und gemeinsam Geschäfte zu tätigen.

### **Zusammenarbeit von Maklern**

Bei einem Gemeinschaftsgeschäft vereinbaren zwei oder mehr Makler eine gleichberechtigte Zusammenarbeit. Sie verabreden, sich gegenseitig über die von ihren jeweiligen Auftraggebern gewünschten Geschäfte zu informieren und ihre jeweiligen Auftraggeber als Vertragspartner zum Zweck, einen Kaufvertrag abzuschließen, zusammenzubringen.

Die Makler eines Gemeinschaftsgeschäftes sind also nicht für denselben Auftraggeber tätig, sondern jeweils für eine andere Partei des Kaufvertrages. Der jeweilige Makler ist kein Erfüllungsgehilfe des anderen. Daher kann jeder Makler die volle Provision von seinem Auftraggeber verlangen, nicht jedoch, wenn er ohne Wissen seines Auftraggebers einen Dritten einschaltet.

*„Im Innenverhältnis der Makler wird die Gesamtprovision regelmäßig geteilt, sofern nichts anderes vereinbart wurde. Dies gilt auch dann, wenn nur eine Provision entsteht.“* So Detlev Fischer, Maklerrecht, 6. Auflage, Kap. II, RZ 26).

Anmerkung: Es wird zuweilen auch die Auffassung vertreten, dass eine Provisionsteilung gegen die neuen gesetzlichen Regelungen jedenfalls dann verstoßen, wenn die Makler bei ihren Auftraggebern unterschiedlich hohe Provisionen vereinbaren und ein interner Ausgleich der Spitze stattfinden soll. Auf jeden Fall ist beiden Maklern zu empfehlen, sich vom in § 654 BGB geregelten Verbot der Doppeltätigkeit befreien zu lassen.

.....

### **Variante 1: Der Käufer ist ein Verbraucher und es handelt sich um ein Einfamilienhaus oder eine Wohnung**

Handelt es sich bei dem infrage kommenden Geschäft um ein Einfamilienhaus oder eine Wohnung und ist der Käufer ein Verbraucher, sind die seit 23.12.2020 geltenden gesetzlichen Bestimmungen der §§ 656a bis 656d BGB zu beachten. Auf diese wird nachfolgend eingegangen.

In § 656b BGB ist vom *Verbraucher* die Rede, in § 656c BGB von der Tätigkeit des Maklers für *beide Parteien* des Kaufvertrages. Bei einem Gemeinschaftsgeschäft trifft § 656c BGB nicht zu. Jeder Makler hat seinen eigenen Vertragspartner. Der Verkäufermakler den Verkäufer, der Käufermakler den Suchenden und späteren Käufer.

In der Praxis schließt also der Makler des Verkäufers mit diesem einen Maklervertrag, der Makler des Suchenden mit diesem. Beide Maklerverträge haben nichts miteinander zu tun. Jeder Makler ist konsequent nur für seinen Kunden tätig. So stellt auch jeder Makler seinem Kunden seine Provisionsrechnung.

Da beide Maklerverträge nichts miteinander zu tun haben, kann, eben weil § 656c BGB nicht greift, auch jeder Makler eine eigene Provisionsregelung treffen. Sogar die Höhe der Provision muss nicht gleich hoch, sondern kann unterschiedlich hoch sein. So könnte auf der einen Seite der Makler eine Provision von 3 Prozent, auf der anderen der Makler eine von 6 Prozent vereinbaren. Die Höhe der Provision hat seine Grenze in der ortsüblichen Gesamtprovision.

Auch in Maklerbüros mit mehreren selbständigen Maklern oder innerhalb eines Systems könnte sich das Gemeinschaftsgeschäft auch zum Erzielen einer höheren Provision anbieten. Kritisch könnte dies gesehen werden, wenn die Makler im gleichen Büro arbeiten. In diesem Fall könnte man eine Umgehung der gesetzlichen Regelungen zumindest versuchen zu unterstellen. Etwas unkritischer könnte es sein, wenn innerhalb eines Systems aber über eine gewisse Entfernung hinweg Gemeinschaftsgeschäfte getätigt werden.

Obwohl es noch eine Weile dauern wird, bis derartige Fälle gerichtlich entschieden werden, ist von allzu „kreativen“ Lösungen abzuraten.

### **Variante 2: Der Käufer ist ein Unternehmer und es handelt sich um ein Einfamilienhaus oder eine Wohnung**

Hier ist beim Abschluss nur die geforderte Textform des § 656a BGB zu beachten. Ansonsten gelten die neuen Provisionsregelungen nicht. Es besteht kein Zwang zu der in § 656c BGB geforderten Provisionsparität. Die Makler können ihre Regelung über das Gemeinschaftsgeschäft frei vereinbaren.

.....

### **Variante 3: Es handelt sich um kein Einfamilienhaus und keine Wohnung**

Die §§ 656a bis 656d BGB treffen nicht zu. Die Makler können ihre Regelung über das Gemeinschaftsgeschäft frei vereinbaren.

### **Variante 3: Der Empfehlungsmakler und der Hauptmakler**

Ein Makler (Empfehlungsmakler, Listingmakler) führt einem anderen Makler (Hauptmakler, Sellingmakler) einen Auftraggeber zu. Meist handelt es sich dabei um einen am Verkauf seiner Immobilie interessierten Eigentümer. Diese Variante bietet sich dann an, wenn der Makler den Verkäufer kennt, jedoch das Verkaufsobjekt weit entfernt ist und es sich daher anbietet, mit einem in der Nähe des Objektes tätigen Makler zusammen zu arbeiten.

Zwischen den beiden Maklern erfolgt keine Zusammenarbeit. Der Empfehlungsmakler unterstützt den Hauptmakler in seiner Tätigkeit nicht. Er stellt nur den Kontakt zwischen dem Hauptmakler und dem Eigentümer her. Es wird nur ein Maklervertrag abgeschlossen, nämlich zwischen dem Verkäufer und dem Hauptmakler. Es besteht kein Vertragsverhältnis zwischen dem Zubringermakler und dem Verkäufer. Der Empfehlungsmakler hat keinen Provisionsanspruch gegenüber dem Verkäufer. Einen Provisionsanspruch hat nur der Hauptmakler; bei einer Innenprovision (§ 652 BHB) gegenüber dem Verkäufer, in Fällen der §§ 656c und/oder 656d BGB auch gegenüber dem Käufer.

Allerdings können die beiden Makler intern eine Provisionsregelung treffen, wonach der Hauptmakler nach erfolgreichem Abschluss des Geschäftes einen bestimmten Teil der Provision (Referral-Fee) an den Zubringermakler auszahlt.

### **Fazit**

Gemeinschaftsgeschäfte sind unter Beachtung der Ausführungen auch mit den neuen Provisionsregelungen möglich.

### **Tipp**

Mitglieder des BVFI erhalten im BVFI-Inside kostenlos einen Mustervertrag. Nichtmitglieder können diesen über den ImmobilienFachVerlag beziehen. Der Link lautet: <https://www.immobilienfachverlag.de/formulare-für-makler>

Helge Ziegler  
Wirtschaftsjurist  
Präsident BVFI

### **Rechtlicher Hinweis**

Dieser Fachartikel wurde nach bestem Wissen erstellt. Er ersetzt aber keine Beratung im Einzelfall. Eine Haftung kann daher nicht übernommen werden.

.....

