

Verwalterinnen können die besseren Maklerinnen sein, denn sie kennen ihre Objekte aus dem Effeff.



FOTO: ADOBESTOCK/NEW AFRICA

Was Sie nach dem neuen Gesetz beachten müssen

Verwalter können die besseren Makler sein

Viele Verwalter lassen das Vermittlungsgeschäft von Miet- und Eigentumswohnungen sowie Zinshäusern links liegen. Was müssen Sie im Hinblick auf das neue Recht beachten, wenn Sie ins Maklergeschäft einsteigen möchten?

Für Verwalter gibt es viele Gründe für die von ihnen betreuten Liegenschaften auch Miet- und Kaufverträge zu vermitteln. Erstens kennen sie das Objekt in der Regel wie kein anderer. Informationen, die externe Makler mühsam zusammentragen müssen, haben sie in ihren Unterlagen; mögliche Fragen von Miet- oder Kaufinteressenten können sie aus dem Effeff beantworten. Neben Objektdaten gilt das auch für Protokolle und Beschlussammlungen, nach denen Kaufinteressenten häufig fra-

gen. Zweitens kann auch aus Sicht des Eigentümers ein vermittelnder Verwalter eine gute Wahl sein, wenn dieser den Verwalter seit Langem kennt und ihm vertraut. Letztlich profitiert auch der Wohnungskäufer von einem makelnden Verwalter: Als Objektbetreuer kennt er mögliche Mängel und ist verpflichtet, die Käuferin oder den Käufer darauf hinzuweisen – jedenfalls wenn er auch für den Käufer als Makler tätig ist. Bei externen Immobilienvermittlern landen öfter Fälle vor Gericht, weil unklar

war, ob sie einen Mangel aufgrund ihrer Fachkenntnis hätten erkennen und diesem nachgehen müssen. Oder ob es ausreichend war, sich ungeprüft auf Eigentümeraussagen zu verlassen.

In vielen Fällen kann eine Verwaltung problemlos eine Wohnung oder ein komplettes Immobilienobjekt vermitteln. Das gilt zum Beispiel für ein betreutes Mehrfamilienhaus. Dabei nimmt der Liegenschaftsbetreiber vom Käufer in der Regel eine Provision von drei bis sechs Prozent der Kaufsumme. Denn bei Zinshäusern greift nicht das neue Gesetz zur Provisionsteilung, das am 23. Dezember 2020 in Kraft trat. Das Regelwerk, das im Grundsatz festlegt, dass der Käufer keine höhere Provision bezahlen darf als der Veräußerer, bezieht sich nicht auf alle Vermittlungsbereiche, sondern nur auf den Verkauf von Eigentumswohnungen, Doppelhaushälften und Einfamilienhäusern. Für andere Objektarten wie Grundstücke, Gewerbeflächen, Zwei- und Mehrfamilienhäuser gilt es nicht: Hier können weiterhin individuelle Provisionsvereinbarungen getroffen werden.

TIPP**In diesen Fällen können Verwalter Objekte vermitteln:**

- Als Verwalter eines Zinshauses dessen Verkauf vermitteln.
- WEG-Verwalter können Wohnungen vermitteln, wenn dazu keine Verwalterzustimmung erforderlich ist.
- Verwalter von Gewerberäumen können für diese Miet- oder Kaufverträge vermitteln.

In diesem Fall ist eine gesonderte Vorgehensweise nötig:

- Verkauf von Sondereigentum, für das eine Verwalterzustimmung erforderlich ist. Der Verwalter steht im Konfliktfeld zwischen Kontrollfunktion und wirtschaftlichem Interesse.

Auch Verwalter, die nur selten eine Immobilie vermitteln (Gelegenheitsmakler), müssen sich an die Neuregelung halten. Ein Kaufinteressent kann nämlich nicht erkennen, ob jemand haupt- oder nebenberuflich Immobilien vermarktet.

Wann die Verwalterzustimmung erforderlich ist

Neben Zinshäusern können Verwalter auch Gewerberäume im Auftrag des Eigentümers vermieten oder verkaufen. Ebenfalls können sie sich als WEG-Verwalter um die Neuvermietung einer von ihnen betreuten, vermieteten Eigentumswohnungen kümmern (siehe Tabelle).

Eine Besonderheit gilt beim Veräußern von Eigentumswohnungen. In manchen Teilungserklärungen ist der Passus zu finden, wonach ein Verkauf der Verwalterzustimmung bedarf. In diesen Fällen ist der Verwalter nach den Vorgaben der Rechtsprechung als Makler gegenüber dem Kaufinteressenten „gesperrt“. Hier kollidiert nämlich seine Kontrollfunktion, die er für die Eigentümergemeinschaft wahrnimmt, mit seinen wirtschaftlichen Interessen. Etwas anderes gilt, wenn er den Interessenten über diesen Konflikt belehrt und aufklärt. Dann kann er mit dem Erwerber eine provisionsähnliche Vereinbarung treffen. Eine Möglichkeit besteht darin, dass Verkäufer und Käufer im notariellen Kaufvertrag einen „Vertrag zugunsten Dritter“ abschließen,

mit dem sich der Käufer gegenüber dem Verkäufer und dem makelnden Verwalter verpflichtet, die mit dem Verkäufer vereinbarte Provision hälftig zu übernehmen. Der Erwerber muss diesen Betrag erst bezahlen, wenn der vermittelnde Verwalter belegen kann, dass der Veräußerer bezahlt hat, etwa anhand eines Kontoauszugs. Damit soll verhindert werden, dass ein Immobilienerwerber eine höhere Courtage bezahlt als der Verkäufer (Sicherungsvorschrift). Ist in der Teilungserklärung keine Verwalterzustimmung fixiert, kann der Verwalter ganz regulär die Wohneinheit vermarkten und mit Verkäufer und Erwerber jeweils einen Maklervertrag abschließen, in dem beide festlegen, einen gleich hohen Provisionsanteil zu bezahlen. Bei einer solchen Doppeltätigkeit kann die Provisionszahlung mit Abschluss des notariellen Kaufvertrags fällig werden. Das neue Gesetz legt zudem fest, dass mit Kaufinteressenten ein Maklervertrag in Textform zu schließen ist. Bis dato reichte ein schlüssiges, konkludentes Verhalten aus, was häufig Provisionsstreitigkeiten nach sich zog. Das Reformwerk rückt auch eine bislang eher selten angewandte Vermittlerhonorierung in den Fokus: die Innenprovision. Dabei bezahlt ausschließlich der Verkäufer den Vermittler. Der Vorteil: Der vermittelnde Verwalter vertritt nur die Eigentümerinteressen, die Zielgruppe der Kaufinteressenten wird erweitert, weil viele nach provisionsfreien Angeboten suchen. Mit Kaufinteressenten müssen keine Vereinbarungen zu Datenschutz, Widerruf und Provisionszahlung getroffen werden. Verwalter, die als Vermittler tätig sein wollen, müssen bei der zuständigen Behörde (Landrats- oder Ordnungsamt) eine Gewerbe-erlaubnis nach § 34c GewO beantragen. Außerdem müssen sie 20 Weiterbildungsstunden innerhalb von drei Jahren belegen und nachweisen. Unternehmen, die sowohl im WEG-Verwalter- als auch im Maklerbereich tätig sind, müssen demnach für jeden Bereich diese Weiterbildungsleistung erbringen. Manche Unklarheit bei der Provision hat auch das Reformwerk, das die bisherigen Regelungen des BGB anpasste, nicht ausgeräumt. Es besteht weiterhin aus wenigen Paragrafen. Ungebrochen wichtig ist es deshalb, wegweisende Gerichtsurteile zu kennen und die Rechtsprechung zu verfolgen.

**Autor**

Kai-Peter Breiholdt,
Breiholdt Rechtsanwälte

Impressum

www.ivv-magazin.de

HUSS-MEDIEN GmbH

Ein Unternehmen der
Huss-Verlagsgruppe Berlin · München

Postanschrift: 10400 Berlin

Hausanschrift: Am Friedrichshain 22 · 10407 Berlin
Telefon 030 42151-0 · **Telefax** 030 42151-670

Herausgeber:

Christoph Huss

Redaktion:

E-Mail: ivv-magazin.redaktion@hussmedien.de

Thomas Engelbrecht, verantwortlich

Martina Eisinger, Redaktionsassistentin

Telefon 030 42151-336

Anzeigen:

E-Mail: ivv-magazin.anzeigen@hussmedien.de

Torsten Hanke, verantwortlich

Telefon 030 42151-206

Telefax 030 42151-670

Carmen Blume

Telefon 030 42151-456

Telefax 030 42151-670

Es gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. 1. 2021

**Vertrieb:**

E-Mail: ivv-magazin.vertrieb@hussmedien.de

Telefax 030 42151-384

Leserservice:

E-Mail: leserservice@hussmedien.de

Telefon 030 42151-325, **Telefax** 030 42151-232

Online-Leserservice: www.leserservice.hussmedien.de

Erscheinungsweise:

Monatlich (10 Ausgaben)

(2 Doppelhefte: 1/2, 7/8) plus ein Sonderheft

Bezugspreise:

– Jahresabonnement-Inland: 123,50 € (inkl. Mehrwertsteuer, zzgl. 8,- € Porto- und Versandkosten)

– Jahresabonnement-Ausland: 135,00 € (inkl. Porto- und Versandkosten)

– Einzelheft: 16,00 € (inkl. Mehrwertsteuer, zzgl. 1,80 € Porto- und Versandkosten)

– Vorteilspreis für Studenten (gegen Nachweis): 61,75 € (inkl. MwSt., zzgl. 8,- € Porto- und Versandkosten)

Abonnementgebühren sind im Voraus zu entrichten. Der Abonnementpreis erhöht sich für das Ausland um die Zustellgebühren und um evtl. Differenzen aus dem Mehrwertsteuerrecht.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende beim Verlag schriftlich gekündigt wurde. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht, damit verbundene Ersatzansprüche werden nicht anerkannt. Preisanpassungen an die Teuerungsrate wegen steigender Kosten bei Einkauf, Herstellung und Versand bleiben vorbehalten. Das Recht zur Kündigung innerhalb der vereinbarten Kündigungsfrist bleibt hiervon unberührt. Für Mitglieder des Haus- und Grundbesitzervereins Chemnitz u. U. und des Vermietervereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Layout, Satz und Bildreproduktion:

HUSS-MEDIEN GmbH

10407 Berlin

Telefon 030 42151-279

E-Mail: layout@hussmedien.de

Druck:

Gotteswinter und Aumaier GmbH

Bavaria Druck

Joseph-Dollinger-Bogen 22

80807 München (für Pakete)

80910 München (für Briefe)

Alle Rechte vorbehalten

© by HUSS-MEDIEN GmbH

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jeder Nachdruck – auch auszugsweise – sowie jede andere Verwertung bedarf – sofern sie nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist – der Zustimmung des Verlages. Darunter fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung jeder Art und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Einsendungen übernimmt der Verlag keine Haftung. Anspruch auf Ausfallhonorare, Archivgebühren und dergleichen besteht nicht.

Die mit dem Namen des Verfassers gekennzeichneten Abhandlungen stellen in erster Linie die persönliche Meinung des Verfassers dar.

Warennamen werden in dieser Zeitschrift ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt. Texte, Abbildungen, Programme und technische Angaben wurden sorgfältig erarbeitet. Verlag und Autoren können jedoch für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch eine Haftung übernehmen.

Für alle Preisausschreiben und Wettbewerbe in der Zeitschrift ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe gekürzt zu veröffentlichen.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Berlin.

ISSN 2192-2306