



Die Maklerprovision

Rechtliche Grundlagen

Was Verkäufer und Käufer vor Vertragsabschluss wissen sollten

Von Steffen Batat

Immobilienfachwirt (IHK) · Wohnraum Immobilien GmbH

Eine Reform für mehr Transparenz

Was sich seit 23. Dezember 2020 für Wohnimmobilien geändert hat

Vor 2020 war die Verteilung der Maklerprovision regional sehr unterschiedlich geregelt. Mit der Reform der §§ 656a bis 656d BGB schuf der Gesetzgeber bundesweit einheitliche Regeln für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Ziel ist eine faire Verteilung der Provisionslast und Rechtssicherheit für Verkäufer und Käufer.

Die vier Kernparagrafen im Überblick

§ 656a BGB · Textform

Maklerverträge für Wohnimmobilien sind nur in Textform wirksam — schriftlich per E-Mail, Brief oder SMS. Mündliche Absprachen sind nichtig.

§ 656b BGB · Anwendung

Die Regeln gelten für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, sofern der Käufer Verbraucher (§ 13 BGB) ist.

§ 656c BGB · Halbteilung

Bei Doppelbeauftragung darf der Makler von beiden Seiten nur eine Provision in gleicher Höhe verlangen.

§ 656d BGB · Abwälzungsgrenze

Bei Einzelbeauftragung darf höchstens die Hälfte der Gesamtprovision auf die andere Seite übertragen werden.

Wichtig zu wissen

Die Regelungen sind zwingendes Recht — sie können vertraglich nicht abbedungen werden. Auch nachträgliche „Heilungen“ unwirksamer Vereinbarungen sind nach aktueller BGH-Rechtsprechung praktisch ausgeschlossen.

Form und Halbteilung

§ 656a (Textform) und § 656c (Doppelbeauftragung)

§ 656a BGB · Das Textform-Erfordernis

Ein Maklervertrag muss in Textform geschlossen werden — also auf einem dauerhaften Datenträger, aus dem sich die Person des Erklärenden ergibt. Eine eigenhändige Unterschrift ist nicht erforderlich. Zulässig sind: E-Mail, Brief, SMS oder Online-Formular mit Bestätigung. Mündliche Absprachen oder ein Handschlag reichen nicht aus — solche Verträge sind nichtig.

§ 656c BGB · Halbteilungsgrundsatz

Wird der Makler sowohl vom Verkäufer als auch vom Käufer beauftragt, dürfen beide Seiten nur in gleicher Höhe zur Provision verpflichtet werden. Üblich sind 3,57 % inklusive MwSt. pro Seite. Reduziert oder erlässt der Makler einer Partei die Provision, gilt das automatisch auch für die andere Seite.

Beispielrechnung bei Doppelbeauftragung

Kaufpreis: 400.000 Euro

Provision Verkäufer: 3,57 % = 14.280 Euro

Provision Käufer: 3,57 % = 14.280 Euro

Die Höhe ist verhandelbar — die Aufteilung nicht

Makler und Parteien können die Provisionshöhe frei vereinbaren. Bei Doppelbeauftragung muss diese Höhe aber für beide Seiten identisch sein. Eine ungleiche Aufteilung führt zur Unwirksamkeit der gesamten Vereinbarung.

Die Abwälzung der Provision

§ 656d BGB — Höchstens die Hälfte auf die andere Seite

Hat nur eine Seite den Makler beauftragt — typisch der Verkäufer — kann vertraglich vereinbart werden, dass die andere Seite einen Teil der Provision übernimmt. Das Gesetz setzt dafür eine klare Grenze:

1

Maximal 50 Prozent für die andere Seite

Der Anteil der nicht beauftragenden Partei darf die Hälfte der Gesamtprovision nicht überschreiten. Eine vollständige Abwälzung ist ausgeschlossen. Vereinbarungen über die 50-Prozent-Grenze hinaus sind nicht durchsetzbar.

Beispiel: Einzelauftrag durch Verkäufer, Aufteilung 50/50

Kaufpreis: 400.000 Euro

Gesamtprovision 7,14 % = 28.560 Euro

Verkäuferanteil: 14.280 Euro · Käuferanteil: 14.280 Euro

Praktische Abwicklung

In der Praxis erfolgen beide Zahlungen üblicherweise im Zuge der Kaufpreisabwicklung über den Notar: Der Verkäufer zahlt aus dem erhaltenen Kaufpreis, der Käufer erhält seine Rechnung anschließend. Eine zeitgleiche Abwicklung Zug um Zug ist ebenfalls zulässig.

Warum saubere Verträge zählen

Folgen unwirksamer Vereinbarungen für Makler und Auftraggeber

Die §§ 656c und 656d BGB sind zwingendes Recht. Verstößt eine Vereinbarung dagegen, wird der Provisionsanspruch ganz oder teilweise unwirksam. Das hat unmittelbare Folgen für die Vertragsbeteiligten — und ist der Hauptgrund, warum eine gesetzeskonforme Gestaltung von Anfang an im Interesse aller liegt.

Für den Makler

Der Provisionsanspruch wird ganz oder teilweise unwirksam. Bereits erbrachte Vermittlungsleistungen führen nicht automatisch zu einem Honoraranspruch.

Für den Auftraggeber

Der Zahlungsanspruch bleibt nur in gesetzeskonformer Höhe bestehen. Vereinbarungen, die die 50-Prozent-Grenze überschreiten, sind nicht durchsetzbar.

Vorteile einer gesetzeskonformen Gestaltung

Ein sauber strukturierter Maklervertrag schützt vor unnötigen Diskussionen und sorgt für eine reibungslose Abwicklung. Die Provision wird ohne Verzögerung fällig, der Verkaufsprozess verläuft planbar, und alle Beteiligten haben von Anfang an Klarheit über ihre Pflichten.

BGH-Rechtsprechung 2025

Eine nachträgliche Anpassung unwirksamer Provisionsvereinbarungen ist nach aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung praktisch ausgeschlossen. Die einzige sichere Lösung ist die gesetzeskonforme Gestaltung von Anfang an.

Konstellationen und Ausnahmen

Wer zahlt was — und wann das Gesetz nicht greift

Die drei typischen Konstellationen

Verkäufer beauftragt allein

Der Verkäufer trägt grundsätzlich die Provision. Bis zu 50 % können vertraglich auf den Käufer übertragen werden. Die Abwicklung erfolgt üblicherweise im Zuge der Kaufpreiszahlung über den Notar.

Käufer beauftragt allein

Der Käufer trägt die Provision. Eine Abwälzung auf den Verkäufer ist nach derselben Logik möglich (maximal 50 % der Gesamtprovision).

Doppelbeauftragung

Beide Seiten beauftragen den Makler. Beide zahlen denselben Prozentsatz, üblich 3,57 % inkl. MwSt. pro Seite. Ungleiche Aufteilung ist unzulässig.

Wo die Reform-Regeln nicht gelten

Die §§ 656a–656d BGB schützen Verbraucher beim Kauf selbst genutzter Wohnimmobilien. Außerhalb dieses Schutzbereichs bleibt die Vertragsgestaltung frei verhandelbar — etwa bei:

- Gewerbe- und Büroimmobilien
- Mehrfamilienhäusern ab drei Wohneinheiten
- Unbebauten Grundstücken (Bauland, Acker, Wald)
- Käufern, die als Unternehmer (§ 14 BGB) auftreten

Prüf-Checkliste Maklervertrag

Vor Vertragsunterzeichnung Punkt für Punkt durchgehen

Diese Liste hilft Ihnen, einen Maklervertrag rechtssicher zu prüfen.
Drucken Sie die Seite aus und haken Sie alle Punkte ab.

A · Form und Inhalt des Vertrags

- ☐ Vertrag liegt in Textform vor (E-Mail, Brief, SMS oder Formular)
- ☐ Vertragsparteien sind eindeutig benannt
- ☐ Provisionshöhe und Berechnungsgrundlage sind klar angegeben
- ☐ Auftraggeber-Konstellation ist ausgewiesen (einseitig / doppelt)

B · Provisionsverteilung

- ☐ Bei Doppelbeauftragung: identischer Prozentsatz für beide Seiten
- ☐ Bei Einzelbeauftragung: Anteil der nicht beauftragenden Seite max. 50 %
- ☐ Zahlungsabwicklung gesetzeskonform nach § 656d BGB geregelt
- ☐ Zahlungsmodalität im Vertrag definiert (Notar / direkt / Zug um Zug)

C · Anwendungsbereich geprüft

- ☐ Objektart geklärt: EFH/ETW (Verbraucherschutz) oder Ausnahme
- ☐ Käufer-Status geklärt: Verbraucher (§ 13 BGB) oder Unternehmer (§ 14 BGB)
- ☐ Bei Mehrfamilienhaus / Gewerbe: freie Vertragsgestaltung möglich

D · Bei Unsicherheiten

- ☐ Notar oder Fachanwalt für Immobilienrecht konsultiert
- ☐ Maklerleistungen und Pflichten transparent dokumentiert
- ☐ Widerrufsbelehrung bei Fernabsatzgeschäften erhalten

Rechtsgrundlagen: §§ 656a–656d BGB · BGH V ZR 161/22 (2023) · BGH 2025

Hinweis: Diese Broschüre dient der Information und ersetzt keine individuelle Rechtsberatung. Bei konkreten Vertragsfragen empfehlen wir das Gespräch mit einem Notar oder Fachanwalt für Immobilienrecht.

Steffen Batat · Wohntraum Immobilien GmbH

Telefon +49 160 4141071 · mein@wohntraum.info · wohntraum.info

Kostenfreies Erstgespräch zu Ihrem Maklervertrag — gerne persönlich oder telefonisch.

