

16. APRIL 2019

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Immobiliengeschäfte und Steuern: Über was muss der Makler aufklären, über was nicht?

Immobilienmakler sind Experten in Sachen Immobilienvermittlung und dem Interesse ihrer Auftraggeber verpflichtet, trotzdem hat die Aufklärungspflicht eines Maklers ihre Grenzen. Wo sie in Bezug auf eine steuerrechtliche Belehrung liegt, hat der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 12. Juli 2018 festgelegt (Az.: I ZR 152/17).

Berlin, 16. APRIL 2019 – Bekannt ist, dass der gewerbliche Immobilienhandel immer steuerpflichtig, aber auch der private Immobilienverkauf ist nicht immer steuerfrei. Die Experten des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de) gehen daher den Fragen nach: Ist der Makler verpflichtet seinen Auftraggeber über eine eventuell anfallende Einkommensteuer (auch als Spekulationssteuer bekannt) zu informieren? Und: Ist der Makler verpflichtet herauszufinden, ob sein Kunde steuerpflichtig sein könnte?

Die Antwort: Nein, in den meisten Fällen trifft den Makler keine generelle Aufklärungspflicht. Die Detektivaufgabe kommt ihm nie zu. Das geht aus dem Urteil des Bundesgerichtshofes hervor. „Ihre Entscheidung begründen die Richter mit der eigentlichen Kernaufgabe eines Maklers: die Bewertung und Einschätzung des Marktes sowie der Immobilienkauf und -verkauf. Da der Makler dementsprechend seinen Auftraggebern keine steuerrechtliche Beratung schuldet, ist er auch zu keinen Nachforschungen verpflichtet, um herauszufinden, ob sein Kunde eventuell steuerpflichtig ist“, erklärt Philipp Takjas, General Counsel bei McMakler und Rechtsanwalt. Eine Ausnahme besteht jedoch dann, wenn im Maklervertrag explizit festgehalten wird, dass der Makler seinen Kunden auch in steuerlichen Fragen berät.

Darüber hinaus muss der Makler steuerrechtlich informieren oder eine fachmännische Beratung empfehlen, wenn sein Auftraggeber erkennbar beratungsbedürftig ist. Es besteht auch dann eine gesteigerte Beratungs- und Aufklärungspflicht, wenn ein Makler seinen Auftraggeber zu einem riskanten Vorgehen veranlasst oder zu einem überstürzten beziehungsweise unvorteilhaften Vertragsabschluss verleitet. Für beide Szenarien gibt es keine festen Richtlinien, es kommt also auf den Einzelfall an. „Wie der Präzedenzfall gezeigt hat, gibt es keine gesteigerte Beratungspflicht, wenn der Makler eine schnelle Verkaufsabwicklung empfiehlt, weil potenzielle Käufer sonst abgeschreckt werden könnten und somit der erzielbare Preis sinken würde. In diesem Beispiel folgt der Makler ausschließlich dem Interesse seines Auftraggebers, indem er den bestmöglichen Preis erzielt. Es besteht auch kein

höherer Beratungsbedarf, nur weil es sich beim Verkäufer/Käufer um eine Privatperson handelt“ sagt Takjas von McMakler.

Anders verhält es sich, wenn ein Immobilienmakler sich explizit als Steuerexperte präsentiert, zum Beispiel in seiner Werbung. Ist dies der Fall, entsteht bei seinen Kunden das berechnete Vertrauen darauf, dass er sie auf steuerrechtliche Problematiken aufmerksam macht. Wenn der Makler dann entscheidende Hinweise unterlässt oder gar falsche Ratschläge erteilt, kann er dem Kunden für den entstandenen Schaden haften. Er kann seinen Provisionsanspruch verwirken, der Schadensersatz kann aber auch darüber hinaus gehen. Dazu können Notar- und Grundbuchkosten, Darlehenszinsen und Renovierungskosten gehören, aber auch der Grundstückskaufpreis abzüglich des Erlöses aus dem späteren Verkauf.

Fazit: Wer eine Immobilie kaufen oder verkaufen will, tut gut daran, sich von Experten beraten zu lassen, ist aber auch selbst in der Pflicht und sollte, statt umfassende Aufklärung schlichtweg zu erwarten, selbst tätig werden und aktiv fragen, wenn Klärungsbedarf besteht. Bei schwierigeren Fragen empfiehlt sich einen Steuerberater hinzuzuziehen.

Weitere wissenswerte Informationen rund um das [Thema Immobilien](#) und eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) bietet McMakler auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 550 Mitarbeiter, davon 300 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Zudem verfügt Felix Jahn über große Erfahrung mit schnell wachsenden Unternehmen. Er war Mitbegründer von Home24, Europas größtem Online-Möbelhändler und Investor vieler schnell wachsender Unternehmen wie Zalando und der Auto1 Group.