

**Winfried Ebert**  
Sprecher der Geschäftsführung

Potsdam, 3. Mai 2019

► **Stellungnahme zum Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien**  
(*Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz*) BT-Drucksache 19/4557

**A. Vorstellung unseres Unternehmens**

► Die LBS Immobilien GmbH (Potsdam) ist der siebtgrößte Wohnimmobilien-Makler Deutschlands und der größte Ostdeutschlands (Maklerranking Immobilien-Manager 9-2018). Sie ist Teil der Sparkassen-Finanzgruppe, die bundesweit mit rund 60.000 Käufern und Verkäufen pro Jahr die meisten Wohnimmobilien in Deutschland vermittelt – und das mit großer Kundenzufriedenheit. Bei den Kunden handelt es sich insbesondere um jene Menschen, die einmal im Leben – in der Regel in der Familienphase – Wohneigentum zur Selbstnutzung erwerben und oftmals im Alter wieder verkaufen. Aufgrund dieser gegebenen Aufgabenstellung haben die Makler selbst größtes Interesse daran, dass sich möglichst viele Menschen den Traum vom eigenen Zuhause leisten können.

**B. Zur Problembeschreibung**

Richtig ist, dass die Preise für Wohnimmobilien in den letzten Jahren in Ballungsgebieten stark gestiegen sind, nachdem sie Ende der 90-er Jahre eingebrochen waren. Dies gilt jedoch nicht für den größten Teil der Bundesrepublik Deutschland.

Dazu einige Fakten:

- Die Mehrheit der Wohnimmobilienkäufe spielt sich in der Kategorie zwischen 100.000 und 200.000 Euro Kaufsumme ab. Die überwiegende Mehrheit der Objekte wird dabei zur Eigennutzung gekauft.
- Zwei Drittel aller Immobilienerwerber sind Paare, zumeist zwischen 30 und 49 Jahren. Fast 50 Prozent der Immobilienverkäufer sind älter als 60 Jahre.
- Bei rund einem Drittel aller Transaktionen bleibt die Maklerprovision unter 5.000 Euro; in Ostdeutschland betrifft dies fast 80 Prozent der Transaktionen. In Schleswig-Holstein liegt die durchschnittliche Käufercourtage beispielsweise bei 3.464 Euro. Selbst im relativ wohlhabenden Bayern lagen 2017 die Maklergebühren für von den Sparkassen begleitete Käufer zu drei Vierteln unter 10.000 Euro.
- In drei Vierteln des Bundesgebietes teilen sich Verkäufer und Käufer die Courtage.

**Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.**

- Die gegenwärtige Explosion der Immobilienpreise betrifft in erster Linie einige Ballungsgebiete. Die Debatte über zu hohe Käufercourtage wird vor allem in einzelnen Großstädten wie Berlin, Hamburg oder Frankfurt geführt, in denen es marktüblich ist, dass der Käufer die Maklercourtage alleine trägt.
- In den strukturschwächeren Regionen, z. B. in Ostdeutschland, herrscht eine vollkommen andere Marktlage als in den Ballungsgebieten vor. Niedrige Kaufpreise und lange Vermarktungszeiten für Objekte von 2 Jahren und länger zeigen, dass ein Käufermarkt vorliegt. Von einer „Zwangslage“ des Käufers kann keine Rede sein.

Die Bedeutung der Makler wird im zitierten IW – Kurzbericht 6/2017 durch eine Auswertung der Daten aus Immo-Scout 24 aus dem Jahr 2016 begründet. Hierbei ist zu ergänzen, dass weitere Immobilienportale an Bedeutung gewonnen haben und zu untersuchen wären. Auch nutzen Bauträger, die in Ballungsgebieten Bedeutung haben, vielfach nicht die Dienste von Maklern, sondern haben ihre eigenen Vertriebsmitarbeiter. Eine Anzeige in Immobilienportalen kann hier auch oft unterbleiben, wenn andere Wege – wie der Exposé-Aushang in Banken oder Bauschilder – genutzt werden können. Ferner ist es eine Erfahrung der Makler, dass Käufer sehr oft im Umkreis der zu verkaufenden Immobilien gefunden werden. Deswegen kann tendenziell davon ausgegangen werden, dass in ländlichen Gebieten mit einem überschaubaren Immobilienmarkt der Verkauf sehr oft von privat zu privat erfolgt.

Der Wissenschaftliche Dienst des Deutschen Bundestages (Sachstand WD7 – 3000 – 162/18 vom 27.08.2018) hat außer Deutschland 6 von 27 weiteren europäischen Ländern zu Maklerprovisionen untersucht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Stellung und Einkommensmöglichkeiten der Makler in Europa sehr unterschiedlich sind. So qualifizieren sich z. B. die Makler in Frankreich sehr häufig als Juristen und übernehmen die Aufgabe des Notars. Während in manchen anderen Ländern Einzelleistungen unabhängig vom Vertriebserfolg bepreist werden können, wird die Vertriebsvergütung für den deutschen Makler nur im Erfolgsfall fällig. Weitere eigene Kosten, wie z. B. Aufwendungen für Besichtigungen, dürfen nicht extra berechnet werden. Selbst bei einem marktgängigen Verkaufsobjekt kann der Makler nicht sicher sein, dass er den Verkaufserfolg erzielt. Soweit er keinen Alleinauftrag hat, kann ein anderer Makler zwischenzeitlich das Objekt verkaufen. Aber selbst bei einem Alleinauftrag ist es dem Eigentümer unbenommen, selbst noch einen Käufer zu finden. Aus der Vertriebsvergütung eines erfolgreich vermittelten Objektes müssen daher auch die Aufwendungen aus anderen nicht erfolgreichen Verkaufsfällen getragen werden. Das heißt, die umfangreichen Dienstleistungen werden nur honoriert, wenn es auch zum Abschluss kommt. Sehr häufig aber nehmen Interessenten die Dienste mehrerer Makler in Anspruch und nutzen sehr intensiv das kostenfreie Beratungsangebot, bis die passende Immobilie gefunden ist. Das dauert oft sechs bis zwölf Monate. In dieser Zeit nimmt der Verbraucher durchschnittlich sechs- bis zehnmal das Dienstleistungsangebot des Immobilienmaklers in Anspruch, ohne dass der Makler in dieser Zeit Einnahmen für seine Tätigkeit erzielt.

Aus der Untersuchung des Wissenschaftlichen Dienstes wird aber klar, dass es in keinem untersuchten Land eine gesetzlich vorgeschriebene Preisobergrenze gibt.

In vielen Veröffentlichungen, wie auch im vorliegenden Gesetzesentwurf, wird beschrieben, dass in der Regel eine Maklergebühr von 5 – 6 % plus Mehrwertsteuer (= bis zu 7,14 %) anfallen würde. Gestützt wird dies auf die Auswertung von Anzeigen in Immobilienportalen. Diese weisen aber standardmäßig die Maximalprovisionen aus. Eine Untersuchung der tatsächlich vereinbarten und durchgesetzten Provisionen ist nicht bekannt.

Auch gibt es in der Praxis der Vermittlungstätigkeit keine Anweisung über die Höhe zu vereinbarenden Courtagesätze. Vielmehr ist jede Sparkasse/jeder Makler in der Gestaltung frei. Dies ist zugleich ein wichtiges Merkmal und Voraussetzung für einen funktionierenden

Wettbewerb im Maklergeschäft. So ist bereits heute zu beobachten, dass aufgrund der Marktmechanismen bei größeren Kaufpreisen niedrigere Courtagesätze vereinbart werden (müssen). Der Makler schätzt aber ebenso ein, wie groß der Vermarktungsaufwand/die Vermarktungsdauer wegen einer schlechteren Verkäuflichkeit/komplizierteren Eigentümerstruktur etc. werden könnte und preist dies in die Courtagöhe ein. Bei niedrigen Kaufpreisen (5000 – 60.000 Euro) werden oft auch Pauschalcourtage in festen Euro-Beträgen vereinbart. Diese liegen dann auch über 6 % netto. Dass diese Pauschalcourtage zulässig sind, wurde mehrfach durch Gerichte bestätigt. Hier wurde auch bestätigt, dass ein Makler wirtschaftlich keine vernünftige Dienstleistung erbringen kann, wenn bestimmte Courtage in Euro unterschritten werden.

## **C. Zu den vorgeschlagenen Lösungen**

### **1. Deckelung der Maklercourtage auf 2 % inklusive Mehrwertsteuer**

Bei durchaus in unserem Geschäftsgebiet noch häufiger vorkommenden Verkaufspreisen von 50.000 Euro (und weniger) und dem im Gesetzentwurf vorgesehenen Netto-Courtagesatz von 1,68 % ergäbe sich eine Maklercourtage von maximal 840 Euro netto (und darunter). Gerade die Vermarktung niedrigpreisiger Objekte ist jedoch aufwändig (deswegen auch der niedrige Preis).

Eine Preisobergrenze würde dazu führen, dass sich Makler aus der Vermittlung niedrigpreisiger Objekte zurückziehen. Davon wären neben den strukturschwächeren Regionen auch ein großer Teil des ländlichen Raumes betroffen. Eigentümer müssten sich selbst mit der Vermarktung dieser nicht „nebenbei“ verkäuflichen Objekte beschäftigen. Ohne professionelle Unterstützung hätten insbesondere viele ältere Menschen geringe Chancen, ihre Immobilie zu verkaufen, wenn sie z. B. in eine Pflegeeinrichtung umziehen.

### **2. Zum Bestellerprinzip**

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass derjenige den Makler bezahlt, der ihn beauftragt. Es wird davon ausgegangen, dass damit die Maklerprovisionen insgesamt sinken.

Zunächst: Wie oben anhand von Zahlen dargestellt, liegt der durchschnittliche Kaufpreis im überwiegenden Teil Deutschlands viel niedriger als im Gesetzentwurf als Beispiel dargestellt. Des Weiteren ergeben sich bereits bei den heutigen Marktgegebenheiten bei hochpreisigen Objekten in der Regel niedrigere Courtagesätze, ohne dass es eine gesetzliche Regelung gibt. Zu den weiteren im Gesetzentwurf unterstellten Wirkungen:

#### **Warum sollte die Maklercourtage sinken, wenn nur der Verkäufer bezahlt?**

In Ballungsgebieten mit angespannten Wohnungsmärkten und einer üblichen Courtageteilung werden vom Verkäufer aufzubringende Vertriebskosten bereits heute in den Kaufpreis eingerechnet. Dies ist derzeit problemlos möglich, da die Objekte ein knappes Gut darstellen (in unserem Unternehmen liegt die Zahl der Objektsuchenden in diesem Bereich derzeit circa 30-mal so hoch wie die der Objektverkäufer). Es ist nicht erkennbar, warum dies künftig anders sein sollte, wenn ein höherer Courtagebetrag vom Verkäufer gezahlt werden soll. Weder ändert sich dadurch etwas an der generellen Wohnungsmarktsituation noch am Wettbewerb der Makler um marktgängige Objekte, der heute schon sehr intensiv ist. Dabei ist es dem Geschick des Maklers überlassen, den Eigentümer zu überzeugen, ihm den Verkaufsauftrag zu geben. Auch in ländlichen Gebieten mit entspannten Wohnungsmärkten spiegelt sich die Courtagelast – je nachdem, ob sie vom Käufer oder Verkäufer zu tragen ist – in einem niedrigeren oder höheren Endverkaufspreis wider. An der Gesamtbelastung des Käufers ändert sich dadurch nichts.

## Welche Vor-/Nachteile ergeben sich für den Käufer, wenn die Vertriebskosten/Maklercourtage in den Kaufpreis eingerechnet sind?

Bei angespannter Wohnungsmarktlage ist davon auszugehen, dass eine vom Verkäufer zu tragende Courtage weitgehend eingepreist werden kann. Ein höherer Objektprice bedeutet für den Käufer, dass für ihn die Grunderwerbsteuer und die Notargebühren steigen und damit seine Gesamtbelastung.

Vielfach wird argumentiert, dass ein höherer Objektprice durch einen entsprechend höheren Kreditbetrag finanziert werden könne und das Eigenkapital nicht belastet werde. Tatsächlich ist zu unterscheiden zwischen Personalkrediten und Realkrediten. Bei Personalkrediten steht die Person des Kreditnehmers im Vordergrund. Es wird von der Bank/Sparkasse/Bausparkasse (im Folgenden „Bank“ genannt) geprüft, inwieweit diese Person die Kredite zurückzahlen kann. Bei Personalkrediten spielt es heute schon keine Rolle, ob die Courtage vom Käufer gezahlt wird oder ob sie in den Verkaufswert eingerechnet wurde. Wenn der Käufer die Rückzahlung des Kredites voraussichtlich stemmen kann, erhält er den Kredit – vielfach sogar blanko. Bestimmte Bankengruppen/Bausparkassen können aber, gesetzlich vorgeschrieben, Personalkredite nur im eingeschränkten Maße vergeben.

Bei Realkrediten dient die Immobilie als Sicherheit. Dabei wird ein Beleihungswert ermittelt, der sich nach dem eingeschätzten Wiederverkaufswert der Immobilie während der gesamten Kreditlaufzeit richtet. Dabei werden nicht werterhöhende Besonderheiten herausgerechnet und Abschläge vom Wert vorgenommen, da in der Zukunft Marktschwankungen auftreten können. Da individuelle Besonderheiten beim Beleihungswert nicht berücksichtigt werden dürfen, sind auch die Verkaufskosten aus dem Beleihungswert herauszurechnen. Es ergäbe sich kein Finanzierungsvorteil für den Käufer. Er muss diese Beträge weiterhin über Eigenmittel oder über Personalkredite finanzieren.

Welche Konditionen zur Anwendung kommen und in welchen Fällen Auf- oder Abschläge auf Standardkonditionen vorgenommen werden, ist von Bank zu Bank sehr unterschiedlich. Die Bonität des Kreditnehmers spielt bei der Kondition und bei der Beleihungshöhe, insbesondere bei Personalkrediten, eine entscheidende Rolle. Auch die bei der Beleihungswertermittlung des zu finanzierenden Objekts angesetzten Faktoren weichen bei den Banken voneinander ab. Je nach Einschätzung der beauftragten Sachverständigen kommen somit auch unterschiedlich hohe Beleihungswerte zustande, die wiederum Auswirkungen auf die Konditionsgestaltung haben. Generell kann festgehalten werden, dass ein höherer Kreditbetrag im Vergleich zum Beleihungswert des Objektes zu schlechteren Konditionen führt. Grundpfandrechlich gesicherte Kredite sind wiederum i. d. R. günstiger als ohne Sicherheit vergebene Kredite.

Um Unterschiede bei den Konditionen und der monatlichen Finanzierungsrate bei Nicht-/Einrechnung der Maklercourtage in den Kaufpreis herauszuarbeiten, wurden in einem Baufinanzierungsvergleichsportale am 03.05.2019 folgende Beispielesdaten eingegeben:

Einfamilienhaus in Brandenburg

Käufer ist Angestellter, gewünschter Kredit 15 Jahre Zinsfestschreibung, 2 % Tilgung – kein Eigenkapitaleinsatz geplant (um den Vergleich der beiden Varianten nicht zu verfälschen)

### Variante A

Kaufpreis 500.000,00 Euro - Maklercourtage inkl. – MwSt. von 7,14 % ist separat ausgewiesen – Finanzierung der Gesamtkosten inkl. aller Nebenkosten gewünscht.

### Variante B

Kaufpreis wie Variante A zzgl. der Maklercourtage inkl. MwSt. von 7,14 % - Finanzierung der Gesamtkosten inkl. aller Nebenkosten gewünscht.

	Variante A	Variante B
Kaufpreis	500.000 €	535.700 €
Maklercourtage 7,14 % inkl. MwSt.	35.700 €	0 €
Grunderwerbssteuer 6,5 %	32.500 €	34.821 €
Notargebühren 1,5 %	7.500 €	8.036 €
Grundbuchkosten 0,5 %	2.500 €	2.679 €
Gesamt zu finanzieren	578.200 €	581.236 €
Im Vergleich ausgewiesene Monatsraten		
Bank 1 – Rate/Monat	1.831 €	1.841 €
Bank 2 – Rate/Monat	1.648 €	1.666 €

Auch wenn diese Internetrecherche eine repräsentative Studie nicht ersetzen kann, wird aber deutlich, dass die Zahlung der Maklercourtage alleine vom Verkäufer für den Käufer finanziell eher nachteilig ist, weil höhere Nebenkosten zu höheren Finanzierungskosten führen.

Wenn der Makler mit Einführung des Bestellerprinzips nur noch im Interesse des Verkäufers tätig würde (der ihn bezahlt), liegt es auf der Hand, dass sich daraus für den Käufer Nachteile ergeben. Der Erwerb oder Verkauf einer selbstgenutzten Immobilie sind für die meisten Menschen entscheidende Ereignisse im Leben. Irrtümer und Fehler können existenzbedrohende Folgen haben. Käufer haben in dieser Lebenssituation ein hohes Interesse an einer guten Betreuung, die Sicherheit gewährleistet. Finanzielle Belastung, Zustand des Hauses – dem Makler kommt in dieser Hinsicht eine hohe Verantwortung zu, die nicht nur auf den Verkäufer abzielt, sondern sich stets auch auf den Käufer erstreckt. Häufig agiert er wie ein Vermittler oder Mediator und stellt seine Expertise zur Verfügung. Würde der Makler nicht mehr für den Käufer tätig, müsste sich der Käufer anderen fachkundigen Rat suchen, der nicht kostenfrei zu haben sein wird. Mit reinen Verkäufer-Maklern dürften auch Bieterverfahren zunehmen, die ausschließlich den höchsten Verkaufserlös im Blick haben.

Eine weitere Kundengruppe, die mit Einführung des Bestellerprinzips voraussichtlich nicht mehr durch Makler betreut werden könnte, sind Verkäufer in erkennbar finanziellen Schwierigkeiten. Hier besteht für den Makler das Risiko, dass im Nachhinein ein Insolvenzverfahren eröffnet wird und die gezahlte Maklercourtage vom Insolvenzverwalter zurückgefordert wird. Heute wird in solchen Fällen in der Regel eine Käufercourtage vereinbart. Gerade in diesen Notsituationen, in denen ein freihändiger Verkauf noch einen höheren Verkaufserlös bringen würde, könnte ein Makler nicht mehr helfen. Es bliebe der selbstständige Verkauf durch den Eigentümer oder die Zwangsversteigerung.

**Fazit:**

Das bestehende System funktioniert. Die große Mehrheit der Wohnimmobilienverkäufe in Deutschland spielt sich in der Kategorie zwischen 100.000 und 200.000 Euro Kaufsumme ab. Der Gesetzentwurf, der erkennbar auf Ballungsgebiete abzielt, kann in ländlichen, strukturschwachen Regionen schädliche Wirkungen auslösen. Bei einer Deckelung der Maklercourtage auf 1,68 % netto werden sich viele Makler gerade in strukturschwachen Gegenden aus der aktiven Vermittlung wegen mangelnder Wirtschaftlichkeit zurückziehen müssen.

Verkäufer und Käufer einer Immobilie bekommen im bestehenden System eine wertvolle Dienstleistung, die sie vor existenzbedrohenden Fehlern und Irrtümern schützt. Bei der Verlagerung der Maklergebühr allein auf den Verkäufer besteht die Gefahr, dass sich der Schutz der Käufer verringert. Wenn der Verkäufer die Maklergebühr alleine zahlt, bestimmen dessen Interessen die Transaktion. Der Käufer hätte künftig höhere Risiken oder müsste sich bisherige Beratungs- und Schutzfunktionen anderweitig einkaufen. Darüber hinaus drohen ihm höhere Immobilienpreise und Anschaffungskosten.

