



**Stellungnahme zu dem Entwurf eines Gesetzes zur
Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und
Verkauf von Wohnimmobilien (Makler-
Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz) der
Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN (BT-Drs.
19/4557) vom 26. September 2018 anlässlich der
öffentlichen Anhörung im Rechtsausschuss des
Deutschen Bundestages am 8. Mai 2019**

**Immobilienverband Deutschland IVD
Bundesverband der Immobilienberater, Makler,
Sachverständigen und Verwalter e.V.**

3. Mai 2019

Stellungnahme zu dem Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien (Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz) der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN (BT-Drs. 19/4557) vom 26. September 2018 anlässlich der öffentlichen Anhörung im Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages am 8. Mai 2019

1. Einleitung

Nach dem Gesetzentwurf der GRÜNEN (BT-Drs. 19/4557) soll derjenige den Makler bezahlen, der ihn zuerst bestellt hat, wobei der Vermittlungsvertrag der Textform bedarf. Eine Doppeltätigkeit, so wie sie in Deutschland überwiegend üblich ist, soll ausgeschlossen sein (vgl. §§ 653a BGB-E). Zudem soll das Entgelt, welches der Makler entweder von dem Verkäufer oder Käufer beanspruchen darf, auf 2 Prozent des Kaufpreises inkl. der Umsatzsteuer und etwaiger Nebenleistungen begrenzt sein. Dies entspricht einer Nettoprovision von 1,68 Prozent, was die GRÜNEN als auskömmlich bezeichnen (BT-Drs. 19/3554). Derjenige Immobilienmakler, der für beide Seiten entgeltpflichtig tätig wird oder von seinem Kunden ein höheres Entgelt annimmt, soll nach § 147d GewO ordnungswidrig handeln, was mit einem Bußgeld von bis zu 150.000 Euro geahndet werden kann. Dasselbe gilt für Makler, die ohne Auftrag des Eigentümers oder eines anderen Berechtigten tätig werden.

Der IVD lehnt den Gesetzentwurf im Wesentlichen ab, da dieser Immobilienmakler, Verkäufer und Käufer in unverhältnismäßiger Weise in ihrer Berufs- und Vertragsfreiheit einschränken würde.

Insbesondere die radikale Entgeltbegrenzung auf 1,68 Prozent (Netto) führt dazu, dass Immobilienmakler nicht mehr wirtschaftlich arbeiten können und somit in ihrer Existenz bedroht sind. Eine Branche würde bewusst ausgetrocknet werden. Vor allem gilt dies für den ländlichen Bereich, wo die Kaufpreise deutlich geringer sind, was sich unmittelbar auf die Vergütung auswirkt. Gleichzeitig sind aufgrund geringer Nachfrage der Arbeitsaufwand und das Risiko hoch, nicht zum Abschluss zu kommen. Eine Deckelung in dieser Höhe könnte ausgerechnet diejenigen Marktakteure auf den Plan rufen, die schlecht bis gar nicht ausgebildet sind, keine Beratungsinfrastruktur haben und deshalb ihre Dienstleitung zu Dumpingpreisen anbieten. In Regionen mit weniger Nachfrage würden viele Eigentümer keinen qualifizierten Makler mehr finden, der für diese geringe Provision tätig sein kann. Eine Deckelung in der angestrebten Höhe führt letztlich dazu, dass es in den Niedrigpreisregionen keine qualifizierten Makler mehr geben wird und somit auch schutzbedürftige Verkäufer auf sich alleine gestellt sind. Der gut gemeinte Verbraucherschutz wird somit konterkariert.

Generell ist es sinnvoll, wenn der Käufer den Makler beauftragen darf, selbst wenn dieser bereits vom Verkäufer bestellt wurde. Der große Vorteil der Doppeltätigkeit, für dessen Erhalt der IVD plädiert, liegt darin, dass der Makler auch dem Käufer verpflichtet ist. Er muss ihn beraten und im Fall einer Falschberatung haften. Führt man eine Regelung ein, die nur noch eine Beauftragung durch den Verkäufer zulässt, ist dies mit erheblichen Risiken für den Käufer verbunden. Denn dann ist der Makler ausschließlich dem Verkäufer verpflichtet. Dies schlägt sich vor allem darin nieder, dass Makler versuchen werden, den bestmöglichen Preis zu erzielen, eine Zunahme von Bieterverfahren wäre die Folge. Zudem wird der Verkäufer versuchen, die Provision ganz oder teilweise in den Kaufpreis zu inkludieren, was zu einer Erhöhung der weiteren akzessorischen Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten führen würde. Das Bestellerprinzip ist nicht geeignet, den Erwerb von Immobilieneigentum finanziell oder auf andere Weise zu erleichtern,

sondern zieht aufgrund der Marktgesetzmäßigkeiten regelmäßig eine relative Kostenerhöhung im Vergleich zu Konstellationen nach sich, in denen das Bestellerprinzip nicht gilt. Letztlich würde der Käufer nichts sparen.

Deutlich effektiver wäre es, die in den letzten Jahren insgesamt 29 Mal erhöhte Grunderwerbsteuer (bis zu 6,5 Prozent) abzusenken oder bestimmten Personengruppen Freibeträge zu gewähren. Denn Grunderwerbsteuer fällt bei grundsätzlich jedem Erwerb an, die Maklerprovision nur, wenn ein Makler beauftragt ist. Das ist nur in ca. 40 Prozent der Transaktionen für selbstgenutztem Eigentum der Fall.

Der Vorschlag, der auf die Einführung eines Textformerfordernisses und eines Verbotes des Handelns ohne Auftrag zielt, befürwortet der IVD dagegen ausdrücklich, da hierdurch eine höhere Transparenz für den Kunden erzielt werden kann. Zudem wird durch das Verbot, ohne Auftrag zu handeln, sichergestellt, dass nur solche Objekte auf den Markt gelangen, die auch tatsächlich verfügbar sind.

Aus Sicht des IVD ist es bedauerlich, dass der Gesetzentwurf nur die Frage der Provision im Blick hat. Um einen wirklichen Mehrwert für den Verbraucher zu erzielen, wäre es erforderlich, eine Berufszulassungsregelung in Gestalt eines Sachkundenachweises einzuführen. Denn schließlich hat der Makler nach seinem Selbstverständnis nicht nur die Aufgabe, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, sondern auch beide optimal zu beraten. Und zwar bei einer schwerwiegenden Entscheidung, die viele Menschen oftmals nur einmal in ihrem Leben treffen. Hierauf haben die Verbraucher auch einen Anspruch, den sie zu Recht vom Makler einfordern sollten können. Erforderlich hierfür ist aber eine vertragliche Grundlage, die den Verbraucher auch schützt, wenn bei der Beratung ein Fehler aufgrund eines Verschuldens des Maklers passiert.

2. Position des IVD

Der IVD ist gegen die Einführung eines Bestellerprinzips, das den Makler auf Seiten des Käufers ausschaltet. Dies stellt einen ungerechtfertigten Eingriff in die Berufs- und Vertragsfreiheit dar.

- Der IVD plädiert für den Erhalt der Doppeltätigkeit des Maklers, die eine Provisionspflicht von Verkäufer und Käufer zur Folge hat, so wie es in den meisten Regionen seit Jahrzehnten überwiegend üblich und vor allem unproblematisch ist. Diesem Leitgedanken haben sich auch die Mitglieder des IVD im Rahmen einer außerordentlichen Mitgliederversammlung in Kassel am 23. November 2018 verpflichtet.
- Der IVD plädiert dafür, die Grunderwerbsteuer wieder auf 3,5 Prozent abzusenken oder bestimmten Personengruppen Freibeträge zu gewähren.
- Der IVD fordert die Einführung eines Sachkundenachweises, damit sichergestellt ist, dass Makler die nötige Qualifikation besitzen, Käufer und Verkäufer angemessen zu beraten und zu unterstützen.
- Der IVD hält es für erforderlich, das Makeln ohne Auftrag zu untersagen.

- Vermittlungsverträge sollten in Textform abgeschlossen werden.

3. Zusammenfassung der wichtigsten Argumente

a) gegen ein Bestellerprinzip in Gestalt eines Verbotes der Doppeltätigkeit

(1) Zweifelhafte Ausgangslage – keine Zwangslage

Beim Bestellerprinzip in Gestalt eines Verbotes der Doppeltätigkeit geht es darum, den Makler auf Käuferseite auszuschalten. Der Käufer soll von Kosten entlastet werden, die er scheinbar nicht veranlasst hat. Um dies zu rechtfertigen, wird eine Zwangslage konstruiert, die aus einer behaupteten, aber empirisch nicht belegbaren hohen Maklerquote abgeleitet wird. Der Kaufinteressent habe demnach keine Wahlfreiheit, ein Haus oder eine Wohnung mit Makler oder eben ohne dessen Unterstützung zu erwerben, und sei quasi gezwungen, einen Vertrag mit einem Makler zu schließen. Dem Hamburger Wohnungsmarkbericht des Gutachterausschusses für Grundstückswerte 2018 zufolge werden 45 Prozent der Verkäufe von Einfamilienhäusern und 46 Prozent der von Eigentumswohnungen über einen Immobilienmakler abgewickelt. Nach Schätzung des IVD liegt der bundesweite Anteil bei rund 40 Prozent, was auf einen niedrigere Maklerquote in Regionen außerhalb der Ballungsgebiete zurückgeht. Wenn in 60 Prozent der Fälle Kaufinteressenten ohne Maklerbeteiligung kaufen können, ist es nicht zulässig, von einer allgemeinen Zwangslage zu sprechen, die einen derart harten Eingriff in die Berufs- und Vertragsfreiheit rechtfertigt.

(2) Makler handeln im Interesse der Käufer

Fälschlicherweise gehen die Befürworter eines Bestellerprinzips davon aus, dass der Makler nur oder überwiegend im Interesse des Verkäufers handelt. Dies trifft bereits deshalb nicht zu, weil ohne die Akquisitionsleistung des Maklers das Objekt vielleicht gar nicht auf dem Markt wäre. Von dieser Leistung profitieren vor allem diejenigen, die eine Wohnung oder ein Haus zum Kauf suchen.

(3) Keine oder höchst ungewisse Ersparnis für den Käufer durch das Bestellerprinzip

Es ist zweifelhaft, ob der Käufer durch ein Bestellerprinzip eine Ersparnis erlangen wird. Denn es ist zu erwarten, dass der Verkäufer versuchen wird, die Provision im Kaufpreis einzupreisen. Mit dem erhöhten Kaufpreis erhöhen sich auch die Grunderwerbsteuer, die Grundbuch- und Notarkosten. Der vermeintliche Vorteil einer Provisionsfreiheit des Objektes wird zum Nachteil für den Käufer. Entscheidet sich der Verkäufer gegen einen Makler, wird er den fiktiven Anteil einer Maklerprovision für sich vereinnahmen bzw. den Spielraum für sich nutzen. Das ist Marktgeschehen.

Das Argument, dass der Käufer die Provision einfach mitfinanzieren kann, wenn diese im Kaufpreis enthalten ist, und diese nicht mehr aus dem Eigenkapital aufgebracht werden muss, überzeugt nicht. Denn für die Finanzierung ist alleine der Beleihungswert maßgeblich. Dieser ist unabhängig vom Kaufpreis zu betrachten. Außerdem lässt es außer Acht, dass mit dem Steigen des Kaufpreises wie zuvor dargelegt auch die weiteren akzessorischen Kaufnebenkosten steigen.

(4) Keine Beratungsleistung für den Verbraucher – Verlust des Verbraucherschutzes

Der Nachteil liegt nicht nur darin, dass der Käufer auf die Vertriebskosten oder den erhöhten Kaufpreis Grunderwerbsteuer zahlt, sondern vor allem darin, dass er vom Immobilienmakler keine

Beratungsleistung mehr verlangen kann. Auch wird er nicht erwarten können, dass ihn der Makler bei der Preisverhandlung unterstützt. In nahezu allen Fällen erreicht der Makler für den Käufer bisher einen Preisnachnachlass.

Der Käufer ist weitgehend auf sich alleine gestellt. Mangels Maklervertrag muss der Immobilienmakler im Fall einer Falschberatung oder Fehlinformation nicht mehr haften. Die von der Rechtsprechung in den letzten Jahren immer weiter erhöhten Anforderungen an die Beratungsleistung des Maklers nützen dem Käufer nichts. Der Immobilienmakler muss als einseitiger Interessenvertreter des Verkäufers nur seine Belange im Blick haben. Das wesentliche Interesse des Verkäufers liegt darin, einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Hierfür eignet sich insbesondere das Bieterverfahren, das in der Regel zu einem höheren Preis führt, als das reguläre Verfahren. Letztlich wird der Käufer durch ein Bestellerprinzip nichts sparen, womit das Ziel einer solchen Regelung verfehlt wäre.

(5) Regelung in den meisten Regionen Deutschlands überflüssig

Die Immobilienpreise sind nicht in allen Regionen gestiegen. Der Zugang zu selbstgenutztem Eigentum ist in den meisten Regionen Deutschlands auch unteren und mittleren Einkommensgruppen ohne weiteres möglich. Es wäre daher ungerecht, auch in diesen Regionen eine derartige Beschränkung der Vertragsfreiheit vorzunehmen. Zudem können die Preise in den nachfragestarken Regionen wieder fallen. Aus diesen Gründen ist eine unbefristete und bundeseinheitliche Regelung abzulehnen. Eine bundeseinheitliche Regelung ist auch deshalb nicht erforderlich, weil in 75 Prozent der Bundesländer die Provision geteilt wird. Das wird von allen Beteiligten als fair empfunden, sodass auch insoweit kein Handlungsbedarf besteht, also ohne Not in ein bewährtes System einzugreifen.

Es ist unglücklich, dass Berlin und wenige andere Städte wieder einmal als Taktgeber für die gesamte Bundesrepublik herangezogen werden. Deutschland ist vielfältiger.

(6) Benachteiligung von Verkäufern als Verbraucher

Das Vorhaben lässt völlig außer Acht, dass ein Großteil der Verkäufer ebenfalls Verbraucher sind. Warum Verkäufer als Verbraucher, die durch den Verkauf ihres Eigentums benötigtes Geld aus einer Not heraus beschaffen wollen, weniger schutzbedürftig sein sollen als Käufer-Verbraucher, die erspartes Geld anlegen wollen, ist schwerlich einzusehen. Entweder räumt der Gesetzgeber also ein, dass die Mehrbelastung am Ende doch immer den Käufer trifft; dann zielt die Intention, ihm finanzielle Erleichterungen zu gewähren, ins Leere. Oder der Verkäufer wird (wie es sich die Befürworter vorstellen, wie es aber kaum zu erwarten ist) mit der Maklercourtage belastet. Dann aber müssen die Befürworter erklären, warum ein Verbraucher, der eine Wohnung als Eigentum sucht, schutzbedürftiger ist als ein Verbraucher, der eine Wohnung als Eigentum hat. Dass Wohnungsmobilien auch deshalb zum Verkauf stehen können, weil ihre Eigentümer sie sich finanziell nicht mehr leisten können, ihren Lebensmittelpunkt an einen anderen Ort verlagern oder als Rentner mit dem Verkauf der Wohnimmobilie zur Alterssicherung beitragen wollen, muss dabei ebenfalls Beachtung finden.

b) gegen eine Deckelung der Maklerprovision auf 1,68 Prozent zzgl. USt

(1) Unwirtschaftlichkeit

Eine Deckelung auf 1,68 Prozent zzgl. Umsatzsteuer, so wie es die Grünen fordern, ist für den Makler absolut unwirtschaftlich. Zum einen führt nicht jede Maklertätigkeit zum Erfolg und somit zur Provision. Zum anderen sind bei den aktuellen Personalkosten und weiteren Kosten, die beim Betrieb eines Maklerbüros anfallen, 1,68 Prozent zu wenig, um einen Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten. Der Immobilienmakler ist heute ein moderner Immobilienberater, der sich professionell aufstellen muss, um den hohen Anforderungen der Kunden zu genügen. Er ist Unternehmer, er hat Angestellte, er hat enorme Gemeinkosten. Nach Abzug aller Kosten bleibt nur ein Gewinn von 6 bis 10 Prozent (Wegener/Sailer/Raab, Der Makler und sein Auftraggeber, 5. Aufl., Rz. 264). Selbst bei einem höheren Gewinn ist die von den Grünen gesetzte Grenze von 1,68 Prozent alles andere als „auskömmlich“ (BT-Drs. 19/3554). Eine Deckelung der Innenprovision kommt damit einem Berufsverbot gleich.

(2) Keine Makler in ländlichen Gebieten mehr

In Regionen mit weniger Nachfrage werden viele Eigentümer keinen Makler mehr finden, der für diese geringe Provision tätig wird. Das liegt vor allem daran, dass dort die Kaufpreise geringer sind und somit die auch die Provisionen. Gleichzeitig ist aufgrund geringer Nachfrage der Arbeitsaufwand aber groß. Es ist zu erwarten, dass es in ländlichen Regionen keine Makler mehr geben wird, wenn eine Deckelung in dieser Höhe gesetzt wird. Dies ist nicht im Interesse des Verbraucherschutzes.

Beispiel:

Bei einem älteren Einfamilienhaus, so wie es überall in Deutschland zu finden ist, würde die Provision bei einem Kaufpreis von 70.000 Euro und einem Provisionssatz von 1,68 Prozent gerade einmal 1.176 Euro betragen. In Ansehung eines höheren Arbeitsaufwandes und höherer Aufwendungen wäre dieser Verdienst nicht ausreichend, zumal stets das Risiko besteht, dass das Objekt nicht verkauft wird.

(3) Keine Steigerung der Maklerkosten im Vergleich zu anderen Kaufnebenkosten

Von 1983 bis 1996 lag die Grunderwerbsteuer bei 2 Prozent. Von 1996 bis 2006 betrug sie 3,5 Prozent. Seitdem die Länder den Steuersatz frei bestimmen können, wurde sie insgesamt 29 Mal erhöht. Heute liegt sie in der Regel bei 5 bis 6,5 Prozent. Die Notarkosten waren ebenfalls niedriger als heute. Die Maklerkosten sind dagegen nicht gestiegen, im Gegenteil. Aufgrund der hohen Kaufpreise sind die bisher üblichen Provisionshöhen oftmals nicht mehr durchsetzbar. Die Gesamtprovision beträgt heute im Schnitt 5 Prozent.

(4) Deckelung privilegiert Verkäufer unangemessen

Es gibt in keiner Branche eine Regelung, die einen Unternehmer darin begrenzt, wie viel Kosten er für den Vertrieb seines Produktes aufwendet. Jeder Unternehmer kann frei entscheiden, welche Maßnahmen er ergreift. Hohe Vertriebskosten gehen letztlich zulasten des Gewinns. Begrenzt man die Innenprovision, führt das zu einer Begünstigung des Eigentümers, da die Vertriebskosten gedeckelt sind. Das Nachsehen hat der Immobilienmakler, der seine Leistung zu einem bestimmten

Preis anbieten muss, ohne die Möglichkeit zu haben, diesen den tatsächlichen Erfordernissen anzupassen.

(5) Sonderweg Deutschland im EU-Vergleich

In keinem Land in Europa oder der Welt gibt es eine Deckelung der Maklerprovision auf einen derart niedrigen Satz. In Österreich ist sie auf 3 Prozent begrenzt, wobei dort eine Doppeltätigkeit zulässig ist. Es gibt sogar Länder, in denen eine gesetzliche Deckelung abgeschafft wurde, um mehr Wettbewerb zu erreichen (Niederlande, Luxemburg und Kroatien).

(6) Unangemessene Benachteiligung gegenüber anderen Berufsgruppen

Es gibt bei diversen Berufen eine Gebührenordnung, beispielsweise bei Rechtsanwälten (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz). Gleichzeitig ist es ihnen aber gestattet, abweichende Vereinbarungen zu treffen. Im Unterschied zum Makler verdient der Rechtsanwalt sein Honorar auch, wenn er keinen Erfolg hat oder eine schlechte Leistung erbracht hat (kein Minderungsanspruch des Auftraggebers bei einem Dienstvertrag). Ein Makler verdient ausschließlich dann, wenn seine Leistung ursächlich für den Abschluss des Hauptvertrages ist.

Immobilienverband Deutschland IVD

Bundesverband der Immobilienberater,
Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.

Präsident: Jürgen Michael Schick

Bundesgeschäftsführerin: Carolin Hegenbarth
stv. Bundesgeschäftsführer: Dr. Christian Osthüs

Littenstraße 10 • 10179 Berlin

Tel. 030 - 27 57 26-0

www.ivd.net