19. Wahlperiode

Deutscher Bundestag
Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz

Wortprotokoll
der 49. Sitzung

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz
Berlin, den 8. Mai 2019, 11:02 Uhr
Berlin, Paul-Löbe-Haus, Saal 2.600

Vorsitz: Stephan Brandner, MdB

Tagesordnung - Öffentliche Anhörung

Einziger Tagesordnungspunkt **Seite 7**

Gesetzentwurf der Abgeordneten Christian Kühn (Tübingen), Britta Haßelmann, Canan Bayram, weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien (Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz)

BT-Drucksache 19/4557

Federführend:
Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz

Mitberatend:
Ausschuss für Wirtschaft und Energie
Ausschuss für Bau, Wohnen, Stadtentwicklung und Kommunen

Berichterstatter/in:
Abg. Dr. Jan-Marco Luczak [CDU/CSU]
Abg. Michael Groß [SPD]
Abg. Dr. Lothar Maier [AfD]
Abg. Katharina Willkomm [FDP]
Abg. Caren Lay [DIE LINKE.]
Abg. Christian Kühn (Tübingen) [BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN]

Mitgliederliste **Seite 3**

Sprechregister Abgeordnete **Seite 5**

Sprechregister Sachverständige **Seite 6**

Zusammenstellung der Stellungnahmen **Seite 36**

Mitglieder des Ausschusses für Recht und Verbraucherschutz

	Ordentliche Mitglieder	Unterschrift	Stellvertretende Mitglieder	Unterschrift
CDU/CSU	Frieser, Michael	☐	Amthor, Philipp	☐
	Heil, Mechthild	☐	Frei, Thorsten	☐
	Heveling, Ansgar	☐	Gutting, Olav	☐
	Hirte, Dr. Heribert	☐	Hauer, Matthias	☐
	Hoffmann, Alexander	☐	Launert, Dr. Silke	☐
	Jung, Ingmar	☒	Lindholz, Andrea	☐
	Luczak, Dr. Jan-Marco	☒	Maag, Karin	☐
	Müller, Axel	☐	Middelberg, Dr. Mathias	☐
	Müller (Braunschweig), Carsten	☐	Nicolaisen, Petra	☐
	Sensburg, Dr. Patrick	☐	Noll, Michaela	☐
	Steineke, Sebastian	☒	Schipanski, Tankred	☐
	Ullrich, Dr. Volker	☒	Thies, Hans-Jürgen	☐
	Warken, Nina	☐	Throm, Alexander	☐
	Wellenreuther, Ingo	☐	Vries, Kees de	☐
	Winkelmeier-Becker, Elisabeth	☐	Weisgerber, Dr. Anja	☐
SPD	Brunner, Dr. Karl-Heinz	☐	Esken, Saskia	☐
	Dilcher, Esther	☒	Högl, Dr. Eva	☐
	Fechner, Dr. Johannes	☐	Lischka, Burkhard	☐
	Groß, Michael	☒	Miersch, Dr. Matthias	☐
	Heidenblut, Dirk	☐	Müller, Bettina	☐
	Post, Florian	☐	Nissen, Ulli	☐
	Ryglewski, Sarah	☐	Özdemir (Duisburg), Mahmut	☐
	Scheer, Dr. Nina	☐	Rix, Sönke	☐
	Schieder, Marianne	☐	Vogt, Ute	☐
	Steffen, Sonja Amalie	☐		
AfD	Brandner, Stephan	☒	Curio, Dr. Gottfried	☐
	Jacobi, Fabian	☐	Hartwig, Dr. Roland	☐
	Maier, Jens	☐	Haug, Jochen	☐
	Maier, Dr. Lothar	☒	Seitz, Thomas	☐
	Peterka, Tobias Matthias	☐	Storch, Beatrix von	☐
	Reusch, Roman Johannes	☐	Wirth, Dr. Christian	☐
FDP	Buschmann, Dr. Marco	☐	Fricke, Otto	☐
	Helling-Plahr, Katrin	☐	Ihnen, Ulla	☐
	Martens, Dr. Jürgen	☐	Schinnenburg, Dr. Wieland	☐
	Müller-Böhm, Roman	☐	Skudelny, Judith	☐
	Willkomm, Katharina	☒	Thomae, Stephan	☐

	Ordentliche Mitglieder	**Unterschrift**	**Stellvertretende Mitglieder**	**Unterschrift**
DIE LINKE.	Akbulut, Gökay	☐	Jelpke, Ulla	☐
	Mohamed Ali, Amira	☐	Lay, Caren	☒
	Movassat, Niema	☐	Möhring, Cornelia	☐
	Straetmanns, Friedrich	☐	Renner, Martina	☐
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	Bayram, Canan	☒	Kühn (Tübingen), Christian	☒
	Keul, Katja	☐	Künast, Renate	☐
	Rößner, Tabea	☐	Mihalic, Dr. Irene	☐
	Rottmann, Dr. Manuela	☐	Schauws, Ulle	☐

sowie weitere Mitglieder des Deutschen Bundestages

AfD	Udo Theodor Hemmelgarn	☒
FDP	Daniel Föst	☒

Sprechregister Abgeordnete

	Seite
Canan Bayram (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN)	**29**
Vorsitzender Stephan Brandner (AfD)	**7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34**
Daniel Föst (FDP)	**16**
Michael Groß (SPD)	**17, 30**
Udo Theodor Hemmelgarn (AfD)	**18, 30**
Christian Kühn (Tübingen) (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN)	**17, 30**
Caren Lay (DIE LINKE.)	**18**
Dr. Jan-Marco Luczak (CDU/CSU)	**15, 29**
Dr. Volker Ullrich (CDU/CSU)	**16**
Katharina Willkomm (FDP)	**16, 28**
Elisabeth Winkelmeier-Becker (CDU/CSU)	**17, 28**

Sprechregister Sachverständige

	Seite
Prof. Dr. Markus Artz Universität Bielefeld Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Europäisches Privatrecht, Handels- und Wirtschaftsrecht sowie Rechtsvergleichung Direktor der Forschungsstelle für Immobilienrecht	**7, 27, 30**
Winfried Ebert LBS Immobilien GmbH Potsdam Sprecher der Geschäftsführung	**8, 26**
Prof. Dr. Volker Eichener Hochschule Düsseldorf	**9, 23, 25, 31**
Dr. Detlev Fischer Karlsruhe	**10, 22, 31**
Prof. Dr. Beate Gsell Ludwig-Maximilians-Universität München Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Zivilverfahrensrecht, Europäisches Privat- und Verfahrensrecht	**11, 21, 31**
Gabriele Heinrich Verein Wohnen im Eigentum e. V., Bonn Vorstand	**12, 20, 32**
Franz Michel Verbraucherzentrale Bundesverband e. V., Berlin Geschäftsbereich Verbraucherpolitik Team Energie und Bauen	**13, 20**
Jürgen Michael Schick Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V., Berlin Präsident	**13, 18, 32**
Michael Schmidt TOP-Immobilien GmbH, Berlin Geschäftsführer	**14, 34**

Der Vorsitzende **Stephan Brandner**: Meine Damen und Herren, ich begrüße Sie herzlichst zur 49. Sitzung unseres Ausschusses. Die 48. Sitzung hat vor wenigen Minuten geendet, jetzt sind wir bei der 49. Sitzung und heute Nachmittag schließt sich die 50. Sitzung an – wir haben also heute hier im Ausschuss ein volles Programm. Ich begrüße herzlich die Abgeordneten des Rechtsausschusses und auch die Gäste aus anderen Ausschüssen, die an dieser Anhörung teilnehmen. Ich begrüße herzlich die vollständig erschienenen neun Sachverständigen und die Vertreter der Bundesregierung. Ich begrüße auch herzlich die Zuschauer auf der Tribüne. Bei der heutigen öffentlichen Anhörung geht es um den Gesetzentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN mit dem Titel „Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz“ – es geht also darum, eine ähnliche Rechtslage wie bei der Vermittlung von Mietwohnungen zu schaffen, wo der Grundsatz gilt, dass derjenige, der die Musik bestellt, diese auch bezahlen muss. Das Gleiche soll nach dem Wunsch der Grünen jetzt eben auch beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien gelten. Wir verfahren bei der Anhörung nach den üblichen Gepflogenheiten. Die Sachverständigen haben zunächst die Möglichkeit, eine Eingangsstellungnahme von jeweils 4 Minuten abzugeben. Dabei gehen wir in alphabetischer Reihenfolge vor, beginnend bei Herrn Artz und endend bei Herrn Schmidt. Danach schließen sich dann die Fragerunden durch die Abgeordneten an, wobei die Abgeordneten zwei Fragen stellen können – entweder zwei Fragen an einen Sachverständigen oder eine Frage an zwei Sachverständige. Wir sammeln immer erst einmal Fragen, danach folgen dann jeweils die entsprechenden Antwortrunden. Bei der ersten Antwortrunde gehen wir dann in umgekehrter alphabetischer Reihenfolge vor, beginnend bei Herrn Schmidt und endend bei Herrn Artz. Die Reihenfolge wechselt sich bei jeder Antwortrunde ab. Eine formelle Redezeitbegrenzung gibt es nicht, aber wir hoffen, dass sowohl die Fragesteller als auch die Antwortenden versuchen, sich an dem Grundsatz „In der Kürze liegt die Würze.“ zu orientieren. Die Anhörung ist öffentlich, also hat grundsätzlich jeder Zutritt zu der Sitzung. Auf der Grundlage einer Tonaufzeichnung wird ein nahezu wörtliches Protokoll angefertigt, bitte überlegen Sie sich daher, was Sie sagen. Gleichwohl sind Ton- und Bildaufnahmen von der Tribüne nicht gestattet, Beifalls- und Missfallensbekundungen ebenfalls nicht. Wer dagegen verstößt muss damit rechnen, dass gegen ihn wegen der Begehung einer Ordnungswidrigkeit oder möglicherweise auch einer Straftat ermittelt wird. Gibt es Wortmeldungen zum Ablauf? Das ist nicht der Fall. Ein ganz kurzer Hinweis noch: Dort oben sehen Sie auf dem Würfel eine Uhr, die von vier Minuten an rückwärts läuft. Nach drei Minuten und 30 Sekunden gibt es einen Ton. Einen weiteren Ton gibt es nach dem vollständigen Ablauf der vier Minuten. Dann sollten Sie den Satz zu Ende führen, den Sie dann begonnen haben. Herr Artz, jetzt haben Sie das Wort.

SV **Prof. Dr. Markus Artz**: Sehr geehrter Herr Vorsitzender, sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte mich auf einzelne Punkte des Entwurfs beschränken. Zunächst möchte ich anfangen mit der Überschrift des vorgeschlagenen § 653a Bürgerliches Gesetzbuch-Entwurf (BGB-E): „Vermittlung von Wohnimmobilien“. Ich beziehe mich auf diese Überschrift, weil ich gleich dazu kommen werde, dass ich den Eindruck habe, dass eine Beschränkung auf Verbraucherverträge nicht sachgerecht ist, sondern die Einführung des Bestellerprinzips, für das ich mich ausspreche, im Allgemeinen für die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien eingeführt werden sollte. Damit bin ich beim Bestellerprinzip. Sie haben es gerade schon gesagt, Herr Vorsitzender: „Wer bestellt, der bezahlt.“ Wir haben in der Tat ein Marktversagen auf dem Gebiet des Maklerrechts – genauso wie bei der Vermietung, wie Sie das schon angesprochen haben – auch beim Erwerb von Immobilien. Und dieses Marktversagen rechtfertigt es, in die Vertragsfreiheit und insofern dann auch in die Berufsfreiheit einzugreifen. Es ist sinnvoll, dass derjenige, der eine Dienstleistung erbittet, auch die Gegenleistung dafür bezahlt und dass wir hier die allgemeinen Marktmechanismen zum Tragen kommen lassen. Es liegt auf der Hand, dass derjenige, der eine Dienstleistung erbittet, die dann von einem Dritten zu bezahlen ist, kein gesteigertes Interesse daran hat, über den Preis zu verhandeln. Ich möchte ein kleines Beispiel geben: Sie gehen in eine Werkstatt und lassen Ihr Auto reparieren und da stellt sich im Zweifel die Frage, ob die Versicherung eines Unfallgegners oder ein Dritter diese Reparatur bezahlt oder Sie

selbst. Es ist festzustellen, dass Personen da ganz anders mit der Werkstatt hinsichtlich der Höhe der Vergütung für eine Reparatur verhandeln. Deswegen, glaube ich, ist es sinnvoll, dass derjenige der den Makler bestellt und den Auftrag erteilt und in Anspruch nimmt, dass dieser auch mit dem Makler über die Vergütung zu verhandeln hat und sie dann am Ende auch bezahlt. Insofern ist es auch nicht zwingend, dass man sagt: „Naja, wenn der Verkäufer nun in dem typischen Fall, in dem der Verkäufer den Makler beauftragt und den Makler zu bezahlen hat, dass er das Eins-zu-Eins an den Käufer weitergibt – Das ist nicht unbedingt konsequent so, insbesondere auch die Höhe der Maklervergütung mag eine andere sein, wenn sie erst einmal vom Verkäufer zu zahlen ist. Insofern spreche ich mich eindeutig für die Einführung des Bestellerprinzips aus. Der Entwurf sieht im Abs. 7 des § 653a BGB-E vor, dass es eine Beschränkung auf Verträge gibt, an denen am Ende Verbraucher beteiligt sind. Und da sehe ich Probleme. Zum einen gibt es eine gewisse Rechtsunsicherheit: In dem Moment, in dem der Verkäufer den Makler beauftragt, weiß man ja noch nicht, wer die Wohnimmobilie irgendwann kaufen wird. Es kann auch ein Investor sein, der dann vorhat, die Wohnungen zu vermieten und insofern würde dann die Vereinbarung eines anderen Maklerlohns möglich sein und insbesondere ein Vorschuss auch erreicht werden können. Deswegen bin ich dafür, diese Regelung schlicht und ergreifend auf die Vermittlung von Wohnimmobilien zu erstrecken und gar nicht abhängig davon zu machen, ob am Ende ein Verbraucherkauf vorliegt. Es gibt auch Fehlanreize, denn man könnte sich überlegen, dass sowohl der Verkäufer als auch der Makler ein Interesse daran haben, am Ende an einen Unternehmer zu veräußern, weil er dann eine höhere Vergütung nehmen kann und die Vergütung auch abwälzen kann. Insofern wird das Ziel, dass Verbraucher in Wohneigentum kommen, unter Umständen dadurch gefährdet, dass hier der Verkäufer die Vergütung selbst zahlen muss. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke auch Ihnen. Herr Ebert ist der Nächste, bitte.

SV **Winfried Ebert**: Sehr geehrter Herr Brandner, sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete, in einer kleinen Stellungnahme, die Ihnen vorliegt, habe ich die wichtigsten Aspekte zusammengestellt. Ich greife jetzt kurz ein paar Punkte heraus. Gut am Gesetzentwurf ist, dass man eine Lösung sucht, um mehr Menschen in die eigenen vier Wände zu bringen. Aber das Gesetz ist aus unserer Sicht infolge der derzeitigen Preisentwicklung in Ballungsgebieten geschrieben worden, man kann zufrieden sein – die Preisentwicklung ist zyklisch, wie man in der Vergangenheit gesehen hat – und das wird auch irgendwann mal wieder ein Ende haben. Aber die Wirklichkeit in weiten Teilen in der Bundesrepublik sieht vollkommen anders aus. Bezogen auf unser Geschäftsgebiet: Da liegen unter anderem auch Berlin, Leipzig und Dresden, aber insbesondere natürlich viele, viele kleine und mittelgroße Dörfer und Städte. Und dort herrscht ein Käufermarkt. Nicht der Verkäufer bestimmt den Preis, sondern der Käufer. Niedrigste Kaufpreise und lange Vermarktungszeiten zeigen das an. Von einer Zwangslage des Käufers kann keine Rede sein. Wie niedrig die Kaufpreise sind, kann man sich vielleicht nicht vorstellen. Wir zum Beispiel sind der siebtgrößte Immobilienmakler Deutschlands und der größte Ostdeutschlands, aber wir machen 25 Prozent unseres Geschäftes mit Kaufpreisen unter 50.000 Euro und weitere 28 Prozent mit Kaufpreisen bis 100.000 Euro. Niedrige Kaufpreise und entspannte Wohnungsmärkte gelten aber für viele Teile der Bundesrepublik und die Mehrzahl aller Wohnungsverkäufe liegt zwischen 100.000 Euro und 200.000 Euro. Der vorgeschlagene Preisdeckel von 1,68 Prozent netto würde bedeuten, dass man bei 50.000 Euro eine Courtage 840 Euro netto bekäme und wie gesagt, 25 Prozent unseres Geschäftes liegen noch darunter. Davon kann kein Makler wirtschaftlich arbeiten und qualitativ gute Dienstleistungen anbieten. Unsere Sparkassen müssten sich dann aus diesem Geschäftsfeld zurückziehen und ich denke mal, leidtragend werden insbesondere ältere Leute sein, die zum Beispiel umziehen wollen, die verkaufen wollen, weil sie in Pflegeheimen gehen. Auch der Vergleich mit dem europäischen Ausland trägt meines Erachtens nicht, weil die Verdienstmöglichkeiten, die Zuverdienstmöglichkeiten im Markt vollkommen anders sind. Wenn man sich auch einmal das Gutachten der Wissenschaftlichen Dienste ansieht: Kein Land, das dort untersucht worden ist, hat eine Preisdeckelgrenze.

Die Meinung, dass durch das Bestellerprinzip die Courtagen insgesamt sinken, teile ich nicht. In angespannten Märkten kann die Courtage Eins-zu-Eins in den Kaufpreis eingerechnet werden. Und in ländlichen Regionen spielt es auch keine Rolle, weil der Endpreis vom Käufer vorgegeben wird. Wenn aber der Makler nur noch für den Verkäufer tätig werden sollte, liegt es auf der Hand, dass der Käufer keinen Interessenvertreter mehr hat. Wenn es nur noch um den Verkäufer und den höchsten Kaufpreis geht, werden Bieterverfahren zunehmen. Der Käufer müsste sich zur Beratung andere Speziallisten suchen, die er auch bezahlen müsste. Und vielfach hört man, dass eine Maklerleistung die im Kaufpreis enthalten ist, finanziert werden könnte, außerhalb des Kaufpreises jedoch nicht. Das stimmt so nach meiner Praxiserfahrung nicht. Aber ein Punkt stimmt auf alle Fälle: Eine Einrechnung einer Courtage in den Kaufpreis macht es nur teurer, weil sich alle Nebenkosten auch da prozentual auf den Kaufpreis beziehen. Fazit: Das bestehende System funktioniert, es gibt die Ballungsgebiete, aber es gibt auch sehr, sehr viele Regionen mit entspannten Wohnungsmärkten. Die Mehrzahl der Wohnungsverkäufe in Deutschland liegt zwischen 100.000 Euro und 200.000 Euro. Eine Preisdeckelung würde zu erheblichen Marktverwerfungen führen. Ein Bestellerprinzip mit einer faktischen Courtage-Zahlung durch den Verkäufer führt zu höheren Risiken und für den Käufer letztendlich auch zu höheren Finanzierungskosten. Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, Herr Ebert. Herr Eichener, bitte.

SV **Prof. Dr. Volker Eichener**: Sehr geehrter Herr Vorsitzender, sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete. Vor wenigen Tagen, am 26. April, war bei Spiegel-Online ein Artikel zu lesen, dessen Überschrift lautete: „Jede Einbauküche wird sorgfältiger ausgesucht als ein Haus“. Ein Experte erklärte, in welche Fallen Erwerber tappen können, wenn sie ein Haus oder Grundstück kaufen, dessen Mängel und Risiken sie nicht zu beurteilen vermögen – baurechtliche Restriktionen, Grundwasserspiegel, Rechtsmängel im Kaufvertrag usw. Und dann lese ich in der Begründung zu diesem Gesetzentwurf eine Formulierung die nahelegt, dass sich die Tätigkeit eines Immobilienmaklers heute darin erschöpft, ein Inserat im Internet zu schalten, was auf den britischen Inseln tatsächlich der Fall ist. Und dementsprechend lautet die Schlussfolgerung: Der Käufer braucht die Leistung doch gar nicht, also soll er sie nicht bezahlen und auch das, was der Verkäufer bezahlt, wird gedeckelt, was auf eine Kürzung der Nettoprovision um 72 Prozent hinauslaufen würde. Meine Damen und Herren Abgeordnete, das Ergebnis einer solchen Regelung wäre aus der Sicht des Verbraucherschutzes eine Verschlechterung. Das Bestellerprinzip würde beim Verkaufsprozess eines extrem inhomogenen, komplexen, intransparenten und risikobehafteten Guts die Verkäuferseite stärken und die Käuferseite schwächen, um scheinbar ein paar Euro zu sparen. Wie in den Niederlanden üblich, würde der Makler zu einem parteiischen Interessenvertreter der Verkäuferseite. Er würde nicht mehr die Bauakte einsehen, in das Altlastenkataster und in die Hochwasserkarte schauen. Er würde versuchen, durch taktische Tricks – auf die der niederländische Maklerverband stolz verweist – den Verkaufspreis in die Höhe zu treiben. Der Schaden der daraus für die Käufer resultiert, ist in der Regel weitaus höher als die eingesparte Provision. Weder das Bestellerprinzip noch die Deckelung der Maklerprovision halte ich für geeignet, das Ziel des Gesetzes zu erreichen, nämlich die Anschaffungskosten für selbstgenutztes Wohneigentum zu senken. Erstens würden weniger als die Hälfte der Erwerber davon profitieren, weil der Anteil der maklervermittelten Transaktionen deutlich unter 50 Prozent liegt. Zweitens würde ein Verbot, eine Provision vom Käufer zu verlangen, dazu führen, dass Kosten für bestimmte Maklerdienstleistungen in den Verkaufspreis eingepreist würden – das ist schon gesagt worden. Dass diese dann mitfinanziert werden können, widerspricht der Kreditvergabepraxis, die sich an Beleihungswerten orientiert. Drittens würde das Bestellerprinzip mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu führen, dass die Verkaufspreise und damit die Anschaffungskosten insgesamt sogar noch steigen, weil der Makler jetzt parteiisch im bloßen Verkäuferinteresse agiert. Viertens schließlich werden zusätzliche Kosten auf die Käufer zukommen, die aus Sachmängeln resultieren, die weder dem Verkäufer noch dem Käufer bekannt waren und nach denen nicht aktiv geforscht worden ist, so

wie es bislang gängige Praxis bei fachkompetenten und sorgfältigem Maklern ist. Schwarze Scharfe, die es im Maklergewerbe allerdings reichlich gibt, sollten im Interesse des Verbraucherschutzes eliminiert werden. Dafür ist allerdings das Bestellerprinzip ein untaugliches Mittel. Für den Verbraucherschutz wäre es die beste Lösung, wenn der Makler als neutraler, ehrlicher, fairer und kompetenter Vermittler agieren würde. Als Wissenschaftler vertraue ich auf Regeln und noch mehr auf die Kraft ökonomischer Anreize. Wenn man die Anreize im Interesse des Verbraucherschutzes richtig setzen wollte, wären folgende Prinzipien erfolgversprechend: Erstens eine Doppelbeauftragung der Makler durch Käufer und Verkäufer mit Teilung der Provision, damit der Makler beiden Auftraggebern verpflichtet ist. Zweitens ein Sachkundenachweis der mindestens das Niveau des Immobilienfachwirts verlangt. Drittens wirtschafts-ethische Anforderungen wie Diskriminierungsfreiheit, Ehrlichkeit, Informationspflichten und Beschwerdesysteme, sowie sie durch die DIN EN 15733 aufgestellt werden. Das Bestellerprinzip läuft diesen Maßnahmen zuwider, denn es will die Makler schwächen. Damit wir bessere Makler bekommen, brauchen wir jedoch Makler, die besser qualifiziert sind, damit sie die Dienstleistungen anbieten können, die für faire Immobilientransaktionen erforderlich sind. Danke schön.

Der **Vorsitzende**: Danke Ihnen, Herr Eichener. Es folgt Herr Fischer, bitte schön.

SV **Dr. Detlev Fischer**: Sehr geehrter Herr Vorsitzender, sehr geehrte Damen und Herren, ich darf zunächst einmal zum Begriff „Bestellerprinzip“ einiges sagen. Meines Erachtens ist der Begriff irreführend. Im Maklerrecht ist es seit Alters her so, dass der Makler zwischen den Parteien des Hauptvertrages steht. Das ist traditionsgemäß so überliefert, so ist es im Handelsrecht als Leitbild auch ausformuliert, da können Sie es auch nachlesen. In § 99 Handelsgesetzbuch ist allerdings abdingbar, dass die Provision zwischen den Parteien des Hauptvertrages geteilt wird. Das ist also ein alter Grundsatz, der sich dann natürlich durch das Marktgeschehen etwas anders ausgestaltet hat. Aber man soll auf diesen Weg zurückgehen. „Bestellen“ ist die falsche Betrachtungsweise, wenn man es mit dem Maklerrecht oder mit dem Maklervertrag zu tun hat. Einer ist immer der erste, der die Initiative ergreift, ob es jetzt der Verkäufer ist oder der Käufer. Aber jedenfalls sind diese Parteien zusammenzuführen und das ist die Aufgabe des Maklers. Der Doppelmakler ist nicht als solches etwas schlechtes, sondern historisch bewährt. Und auch der historische Gesetzgeber hat das schon gesehen und mit dem § 654 BGB ein ganz scharfes Sanktionsmittel geschaffen, nämlich den Provisionsverlust. Der Bundesgerichtshof hat es in den 60er-Jahren dann bereits weiter verschärft, dergestalt, dass es für alle Treuepflichtverletzungen des Maklers gilt. Also zum einen haben wir hier ein scharfes Sanktionsmittel und zum zweiten haben wir die scharfe Maklerhaftung im Verhältnis zum Doppelmakler. Diese wird auch vom Bundesgerichtshof immer stärker ausgebaut, zuletzt indem die Grundsätze zum Mitverschuldenseinwand bei der Rechtsberaterhaftung auf die Maklerhaftung übertragen worden sind. Die Sichtweise, dass es zu Interessenkollisionen kommt, wurde nicht in der heutigen Zeit erstmals erkannt, sondern ist schon über Jahrzehnte bekannt und wird von den Maklergerichten auch entsprechend geahndet, also von den Zivilrechtsspruchkörpern, die für das Maklerrecht zuständig sind. Das ist ein wichtiger Gesichtspunkt und dann kommt eben die Frage, was das Bestellerprinzip überhaupt erreichen kann. Da ist es doch eigentlich eine Kapitulation, wenn man weiß, dass es in den Kaufpreis eingepreist wird oder eingepreist werden kann. Dass jetzt der Käufer entlastet wird, das ist doch nur auf den ersten Blick tatsächlich so. Es kommen viele Dinge hinzu, die es dann dazu nicht kommen lassen und da kann man auch vielleicht noch einmal den Grundsatz zitieren „Rabatt, Rabatt, das lass Dir sagen, ist immer schon vorher draufgeschlagen.“ Wenn es eingepreist wird, dann ist es draufgeschlagen, aber das ist die Konsequenz. Der Käufer hat keinen Makler mehr, sondern er muss – das ist vielleicht das niederländische Modell, das aber nicht auf Deutschland übertragen werden sollte – sich einen Ankaufmakler besorgen. Da ist das deutsche Modell bewährter. Das deutsche Modell geht eigentlich auf die Stellung des Maklers als ein Mediator zurück. Und wenn er sich nicht daran hält, dann hat er keine Provision verdient und das muss durch die Gerichte geahndet werden. Also ich bin dabei, dass man

das Problem, was sich tatsächlich stellt, anders lösen sollte und zwar so, dass man vielleicht diese Gebiete, die die Provisionsüberwälzung jetzt tatsächlich praktizieren, dass man diese zurückführt auf das, was auch schon im Handelsgesetzbuch mit der Provisionsteilung niedergelegt wurde. Es sind nur ganz geringe Maßnahmen notwendig. Dann ist aber interessant in dem Gesetzesentwurf der Grünen, dass hier die Verpflichtungsjudikatur übertragen werden soll im Rahmen des Verbraucherschutzes – ein ganz bemerkenswerter Gedanke, der aufgegriffen werden sollte. Und wenn wir noch etwas tun sollten: Dann kann man vielleicht den § 655 BGB „Herabsetzung der Maklerprovision bei Dienstleistungsverträgen, die vermittelt werden“ vielleicht auf das ganze Maklerrecht übertragen. Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, Herr Fischer. Frau Gsell, bitte.

SVe **Prof. Dr. Beate Gsell**: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren, ich möchte zunächst noch einmal etwas zum Regelungsbedürfnis sagen. Nach meiner Meinung gibt es hier ein ganz klares und zwar nicht nur temporäres, zyklisches, sondern strukturelles Marktversagen. Es fehlt an einer Preisbildung für die Maklercourtage nach Marktgrundsätzen. Die Maklerprovisionen werden, wenn man so will, von den falschen gezahlt und sie sind zu hoch, weil eben hier der Verkäufer an Preisverhandlungen kein Interesse hat und dem Käufer fehlt die Marktmacht. Wenn er zum Zuge kommen will, dann muss er einfach die Maklerprovision so schlucken, wie sie ihm vorgegeben wird. Das Bestellerprinzip schafft dagegen nach meiner Prognose sehr wohl eine Abhilfe. Es ist auch nicht zu erwarten, dass Eins-zu-Eins hier dann einfach die vom Verkäufer zu tragende Maklercourtage übergewälzt wird. Es gibt bereits jetzt für die Vermittlung von Mietwohnungen eine Studie von Ökonomen der Universität Mainz, die zu dem Ergebnis kommt: Da hat man auch im Vornhinein gesagt, dass das dann einfach auf die Miete draufgeschlagen wird. Das ist nicht so eingetroffen. Und es steht auch hier nicht zu erwarten, sondern es steht zu erwarten, dass die Verkäufer dann doch erst einmal zucken, bevor sie einen Makler einschalten, und dass sie dann eben auch ihre Verhandlungsmacht, die sie insbesondere in Ballungszentren haben, nutzen werden, um auf niedrigere Provisionen zu drängen. Ich halte die derzeit gängige Praxis der Doppelbeauftragung überhaupt nicht für eine gute und vernünftige Praxis und ich glaube auch nicht, dass wenn sie weg fällt, dies zu einer Schwächung der Käuferpositionen führt. Darauf möchte ich noch einmal in aller Deutlichkeit hinweisen: Ich halte es schlicht für unplausibel, dass Makler nach dem, wie die Maklertätigkeit derzeit rechtlich aussieht, diejenigen sind, die dem Käufer hier die wesentlichen Risiken beim Erwerb einer Wohnimmobilie abnehmen. Das sind nämlich die Risiken: „Übernehme ich mich finanziell und kaufe ich vielleicht eine Immobilie zu teuer und mit versteckten Mängeln behaftet?“ Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ist es so, dass der Makler grundsätzlich die Angaben, die der Verkäufer ihm liefert, in dem Maklerexposé ungeprüft übernehmen darf. Er ist also gerade nicht verpflichtet, selbst Ermittlungen hier zu tätigen – grundsätzlich nur, wenn sich ihm sozusagen nach seiner Sach- und Fachkenntnis Mängel aufdrängen müssen. Dann muss er sie offenlegen, aber sonst nicht. Und dementsprechend ist es auch nicht so. Sie brauchen nur einmal in die Maklerexposés zu schauen. Die sind in der Regel doch eher etwas blumig, wolkig und freundlich formuliert und das sind keine, wenn Sie so wollen, genauen Gutachten über den Zustand einer Immobilie. Wenn Sie so etwas haben wollen, wenn Sie sich da als Käufer absichern wollen, müssen Sie einen Bausachverständigen beauftragen. Solche Dienstleistungen sind auch am Markt erhältlich – übrigens zu weitaus niedrigeren Vergütungen als die übliche Maklerprovision. Ich meine aber, dass der Entwurf, der hier vorgelegt wurde, hinsichtlich des persönlichen Anwendungsbereiches der Modifikation bedarf. Erstens – das ist schon angesprochen worden – gibt es auch Gebiete, in denen jetzt nicht hohe Kaufpreise üblich sind, sondern wir eben Leerstand haben, wir Wegzug haben und wir eben keinen angespannten Wohnungsmarkt haben. Und ich glaube, dass es ganz generell so ist, dass wir hier nicht die Veräußerer-Seite eigentlich schützen müssen. Die hat grundsätzlich die Marktmacht und da sollte es möglich sein, dass hier eben weiter die Maklerprovision – auch um dann etwa einem wirklich höheren Aufwand, der einmal anfällt,

Rechnung tragen zu können – ausgehandelt werden kann. Und ich würde mich auch dem anschließen, dass hier nicht an die Verbrauchereigenschaft angeknüpft werden sollte, weil damit droht, dass wir Verbraucher als Erwerber für Makler und für Veräußerer unattraktiv machen und das ist keine gute Idee. Damit droht nämlich eine weitere Konzentration von Wohnimmobilien in der Hand von Unternehmen und das gilt es, glaube ich, zu vermeiden. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke, Frau Gsell. Frau Heinrich ist die Nächste, bitte.

SVe **Gabriele Heinrich**: „Wohnen im Eigentum" befürwortet die Einführung des Bestellerprinzips, da es zur Chancengleichheit unter Käufern und Verkäufern bei der Beauftragung der Makler und den Verhandlungen über die Maklerprovision beitragen wird. Bisher haben die Käufer wenig – und das ist auch in Nordrhein-Westfalen und nicht nur in Berlin so – oder keine Verhandlungsmacht, lediglich die Verkäufer besitzen diese. Diese Schieflage zu beseitigen und mehr Verhandlungsgerechtigkeit zu schaffen, ist aus unserer Sicht Verbraucherschutz für Käufer, ohne dass dabei die Verkäufer unangemessen benachteiligt werden. Darüber hinaus wird mit dem Bestellerprinzip eine klare eindeutige Regelung eingeführt, die jeder versteht. Es wird weniger Missverständnisse und Umgehungsgeschäfte geben, zumal dann, wenn der Maklervertrag in Textform vorliegen muss. Und auch der Praxis des Makelns ohne Auftrag oder der Reservierungsvereinbarungen würde ein Riegel vorgeschoben. Und im internationalen Vergleich zahlen in vielen europäischen Ländern – da möchte ich auch noch einmal darauf hinweisen – nur die Verkäufer die Courtage. Es ist auffällig, dass diese dann deutlich niedriger ausfällt, als zum Beispiel in Deutschland oder in den anderen Ländern, die das nicht haben. Auch das spricht, aus unserer Sicht, für das Bestellerprinzip. Über die Zahlen will ich jetzt nichts sagen, die sind hier klar – Deutschland liegt jedenfalls in der europäischen Spitzengruppe. Das haben wir in einer Studie von 2006 ermittelt und das hat das Institut der deutschen Wirtschaft jetzt in einer neuen Studie auch noch einmal bestätigt. Wir haben uns damals gefragt, wer denn den Zahler und die Höhe der ortsüblichen Courtage bisher festlegt. Man kann sagen, dass die ortsübliche Courtage auf keiner rechtlichen oder empirisch ermittelten Grundlage beruht. Das könnte man ja annehmen. Es gibt keine regelmäßig veröffentlichten Übersichten über die tatsächlich gezahlten Provisionen, nach denen dann die durchschnittliche Provision eben ermittelt und zur ortsüblichen Courtage erklärt werden könnte. So würde man sich das ja im Marktgeschehen vorstellen. Das ist aber nicht so. Auf Anfrage bei den Maklerverbänden heißt es, dass die ortsübliche Courtage auf Marktüblichkeiten beruht. Das heißt: Sie wird gewohnheitsmäßig seit Jahrzehnten so gefordert und auch auf dem Niveau. Die Courtage unterliegt demnach nicht dem tatsächlichen Marktgeschehen. Der Wettbewerb ist eindeutig eingeschränkt. Verkäufer zahlen deutlich weniger – ein Beleg, dass eben auch Verkäufer verhandeln können. Käufer dagegen müssen ihre Verhandlungen auf hohem Niveau beginnen. Sie müssen halt immer bei sechs Prozent beginnen, zu verhandeln oder bei drei Prozent in Nordrhein-Westfalen, und können nicht woanders einsteigen. Denn der Ausgangspunkt der Verhandlungen ist ja immer die ortsübliche Courtage, die alle Makler fordern. Makler haben es aus unserer Sicht demnach geschafft, einen Schutzzaun um ihre Courtagesätze zu ziehen. Provisionsteilung oder Bestellerprinzip? Eine Provisionsteilung würde den Käufern in Berlin, Brandenburg usw. eine beträchtliche finanzielle Entlastung bringen – das stimmt. Das wäre für sie eine Verbesserung der jetzigen Situation. Es gibt dabei aber eine Reihe offener Fragen und Probleme. Zum Beispiel: Wer legt die Gesamtcourtage fest? Wer garantiert den Käufern, dass der Verkäufer tatsächlich 50 Prozent zahlt? Und auch bei einer Provisionsteilung könnten aus unserer Sicht die Verkäufer doch ihren Anteil auf die Courtage einpreisen, warum nicht? Eine Provisionshalbierung würde jedenfalls nichts an der Grundproblematik ändern, dass Käufer kaum oder keinen Verhandlungsspielraum haben. Die Wettbewerbssituation wird kaum verbessert, die Position der Käufer, als Verbraucher, jetzt in Bayern, Nordrhein-Westfalen usw. wird sich nicht ändern. Von daher sehen wir die Provisionsteilung eben nur als zweitbeste Lösung zur Entlastung von Verbrauchern an. Alles andere dann später.

Der **Vorsitzende**: Danke schön, vor der Zeit fertig – das verdient, erwähnt zu werden. Herr Michel ist der Nächste, bitte.

SV **Franz Michel**: Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete, in Deutschland stagniert die Wohneigentumsquote seit mehr als zehn Jahren auf einem sehr niedrigen Niveau. Dies hängt nicht nur mit den stark steigenden Immobilienpreisen, sondern auch mit den direkt daran gekoppelten Erwerbsnebenkosten zusammen. Das bedeutet, dass Verbraucher heute nicht nur deutlich mehr Eigenkapital als vor zehn Jahren für eine Immobilienfinanzierung aufbringen müssen, sondern auch der Kreditbedarf deutlich angestiegen ist. Von der Faustformel, 20 Prozent des Finanzierungsbedarfs nach Abzug der Nebenkosten durch Eigenkapital zu decken, sind Verbraucher heute weit entfernt. Das erhöht massiv das Risiko für viele Verbraucher, im Rahmen ihrer privaten Immobilienfinanzierung in Schwierigkeiten zu geraten. Zudem geben wir zu bedenken, dass nur zehn Prozent der Mieter über Ersparnisse von 50.000 Euro und mehr verfügen. Von daher ist die Reduktion der Kaufnebenkosten, die sich insgesamt auf bis zu 15 Prozent des Kaufpreises summieren können, überfällig. 15 Prozent bedeutet 60.000 Euro bei einem Kaufpreis von 400.000 Euro. Die Maklercourtage selbst nimmt dabei zwischen 3,57 und 7,14 Prozent des Kaufpreises für den Käufer ein. Das bedeutet bei 7 Prozent bei einem Kaufpreis von 400.000 Euro, dass 28.000 Euro allein für den Makler anfallen. Die Courtage ist dabei frei verhandelbar, jedoch ist weder die Höhe der Courtage noch die Aufteilung des Anteils zwischen Käufer und Verkäufer gesetzlich festgelegt. Die Provision ist ebenfalls unabhängig von Art und Umfang der Beratung des Maklers zu leisten und spiegelt damit auch in keinster Weise die Qualität des Maklers und seiner Beratungsleistung wider. Dies kann zu Nachteilen und Intransparenz für Kaufinteressenten führen. Von daher befürworten wir das Bestellerprinzip im Wesentlichen deswegen, weil der Verkäufer in einer wesentlich besseren Position ist, mit dem Makler über die Höhe der Courtage zu verhandeln als der Käufer. Wir gehen daher davon aus, dass insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten mit vielen Maklern und hohen Verkaufspreisen eine starke Zunahme des Wettbewerbs eintreten wird, eine verbesserte Beratungsqualität festzustellen sein wird und auch die Provisionssätze sich reduzieren werden. Dies haben auch die Erfahrungen in europäischen Nachbarländern gezeigt.

Der **Vorsitzende**: Herr Michel, ich muss Sie leider einmal ganz kurz unterbrechen. Mir wurde gerade geschildert, dass auf der Zuschauertribüne Fotos gemacht würden. Ich selbst kann das aufgrund des Technikwürfels von hier aus nicht sehen. Ich hatte eingangs darauf hingewiesen, dass Ton und Bildaufnahmen von der Zuschauertribüne nicht gestattet sind. Hören Sie also bitte auf, Fotos zu machen, löschen Sie die bereits gemachten Fotos und versenden Sie diese auf keinen Fall nach draußen. Andernfalls bewegen Sie sich im Bereich des Ordnungswidrigkeiten- oder sogar Strafrechts. Ich hatte dies eingangs erwähnt. Vielen Dank. Herr Michel, bitte entschuldigen Sie.

SV **Franz Michel**: Zu dem Argument, dass die vollständige Einpreisung der Maklerprovision die Situation des Käufers deutlich verschlechtern würde, halten wir fest, dass dies in Märkten mit hoher Nachfrage äußerst unwahrscheinlich ist, weil da der Wettbewerb stark zunehmen wird. Deswegen befürworten wir ebenfalls die im Gesetzentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN vorgeschlagene Deckelung der Maklercourtage, da eine Deckelung bei zwei Prozent alle Käufer im Vergleich zur Ist-Situation in Deutschland bundesweit entlasten würde. Der geringste Anteil, den ein Käufer jetzt zahlen muss, liegt bei 3,57 Prozent. Eine zwei Prozent Deckelung würde bei voller Einpreisung in den Kaufpreis zu einer echten Entlastung für alle Käufer in Deutschland führen. Danke.

Der **Vorsitzende**: Entschuldigen Sie bitte noch einmal die Unterbrechung. Das war leider notwendig. Herr Schick, bitte. Sie sind der Nächste.

SV **Jürgen Michael Schick**: Sehr geehrter Herr Vorsitzender, sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete des Deutschen Bundestages, das Bestellerprinzip mit oder ohne eine Provisionsdeckelung wird keine einzige Familie mehr in Wohneigentum bringen. Stattdessen aber wird eine ganze Dienstleistungsbranche ausgetrocknet bei einer maximalen Maklerprovision von, das sind hier nicht 2 Prozent, sondern 1,68 Prozent

netto. Da kann kein professionell aufgestellter und qualifizierter Makler wirtschaftlich agieren. Eine Deckelung in dieser Höhe wird aber ausgerechnet diejenigen Marktakteure auf den Plan rufen, die wir nicht haben wollen, die schlecht bis gar nicht ausgebildet sind. In Regionen mit weniger Nachfrage würden viele Eigentümer gar keinen qualifizierten Makler mehr finden, der für diese geringe Provision überhaupt tätig sein kann. Beim Bestellerprinzip geht es ja darum, den Makler auf der Käuferseite komplett auszuschalten. Der Käufer soll von Kosten entlastet werden, die er scheinbar nicht veranlasst hat, und um das zu rechtfertigen, wird eine Zwangslage konstruiert. Eine Zwangslage, die zwar behauptet wird, aber empirisch nicht belegbar ist. Die Frage ist: Wo kommt die hohe Maklerquote her? Der Kaufinteressent habe quasi keine Wahlfreiheit etwas mit oder ohne Makler zu erwerben und sei gezwungen einen Vertrag mit einem Makler abzuschließen. Nach Schätzung des Immobilienverbandes (IVD) liegt der bundesweite Anteil der Transaktionen bei Wohnimmobilien über einen Makler bei rund 40 Prozent. Wenn also Kaufinteressenten in 60 Prozent der Fälle ohne Maklerbeteiligung kaufen können, dann ist es meines Erachtens nicht zulässig, von einer allgemeinen Zwangslange zu sprechen, die einen derart harten Eingriff in die Berufs- und Vertragsfreiheit rechtfertigt. Der große Vorteil der Doppeltätigkeit, für deren Erhalt ich mich ausspreche, liegt darin, dass der Makler auch für den Käufer verpflichtet ist. Der Makler muss ihn beraten und im Falle einer Falschberatung eben auch haften. Führt man eine Regelung ein, die nur noch eine Beauftragung durch den Verkäufer zulässt, ist das mit erheblichen Risiken eben für die Käufer verbunden, denn dann ist der Makler ausschließlich dem Verkäufer verpflichtet und das schlägt sich dann aus meiner Sicht darin nieder, dass der Makler versuchen wird, ausschließlich den höchsten Preis zu erzielen. Eine drastische Zunahme von Bieterverfahren wäre also wohl die Folge. Auch Einpreisen der Verkäuferprovision ist natürlich ein denkbares Szenario, was zu einer Erhöhung der sonstigsten akzessorischen Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Grundbuch- und Notarkosten führen würde. Aus all diesen guten Gründen haben sich in der Praxis die Doppeltätigkeit und die Teilung der Gesamtprovision bewährt, wie sie ja in 57 Prozent der Fläche in Deutschland gelebt wird. Überall da, wo der Makler für beide Seiten tätig ist und die Provision geteilt wird, wird das auch als völlig fair empfunden. Wer das Bestellerprinzip fordert, gibt ja vor, die Belange des Käufers im Blick zu haben, was aus den vorgenannten Gründen nicht zutrifft. Was aber ist mit dem Verkäufer? Gilt denn das Sozialstaatsprinzip, welches hier in unzulässiger Weise bemüht wird, nicht auch für den Verkäufer? Es erschließt sich meines Erachtens nicht, warum Verkäufer weniger schutzbedürftig sein sollen als Käufer. Die einen müssen durch den Verkauf ihres Eigentums Geld beschaffen, möglicherweise gesundheitsbedingt oder familiärbedingt verkaufen, die anderen wollen erspartes Geld in einer Wohnimmobilie anlegen. Am Ende muss sich der Gesetzgeber fragen lassen, warum er denn den einen Verbraucher entlastet und dafür den anderen belasten will. Denn entweder führt das Bestellerprinzip dazu, dass die Provision auf den Kaufpreis aufgesattelt wird, was ich vermute, dann zielt die Intention des Bestellerprinzips, den Käufer finanzielle Erleichterung zu gewähren, ins Leere. Oder andersherum: Der Verkäufer würde tatsächlich mit der Maklercourtage belastet und der Käufer würde wirklich entlastet, wovon aus meiner Sicht nicht auszugehen ist. Dann aber müssen die Befürworter des Bestellerprinzips erklären, warum ein „Käuferverbraucher“, der eine Wohnung als Eigentum sucht, schutzbedürftiger ist als ein Eigentümer, der meist auch Verbraucher ist, der eine Wohnung zum Eigentum hat. Deswegen: Wenn Sie Käufer wirklich entlasten wollen, dann nehmen Sie sich die Grunderwerbsteuer vor, denn die wird bekanntlich bei jedem Erwerb fällig. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke, Herr Schick. Jetzt Herr Schmidt mit der letzten Eingangsstellungnahme, bitte schön.

SV **Michael Schmidt**: Mein Name ist Michael Schmidt, guten Tag meine Damen und Herren. Ich bin hier der Praktiker in der Runde. Ich bin der Chef der Firma Top-Immobilien hier in Berlin und ich bin seit mindestens 35 Jahren selbstständiger Immobilienmakler und leite eine kleine, mittelständische Firma. Wir sind klassische Immobilienmakler. Wir kümmern uns um Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Baugrundstücke. Ich habe sechs Mitarbeiter, alle sind fest angestellt, und fast alle sind schon mehr

als zehn Jahre bei mir. Ich darf feststellen, dass die Ansprüche der Käufer in den letzten Jahren erheblich gestiegen sind und im Moment noch steigen. Es wird heute mehr denn je vom Makler erwartet und eine Immobilie kann nicht nebenbei verkauft werden. Man muss sich im Vorfeld intensiv mit dieser beschäftigen und es ist eine gründliche Vorbereitung, samt Aufarbeitung, erforderlich, bevor eine Immobilie überhaupt einem Käufer präsentiert werden kann. Und diese Vorarbeit ist enorm und sie ist oft vergebens, wenn das Objekt, aus welchen Gründen auch immer, nicht zum Verkauf kommen kann oder nicht zum Verkauf kommt. Das ist leider oft der Fall. Die gesamte Vorarbeit ist ausschließlich zum Vorteil des Käufers und dient ausschließlich dem Käufer, niemandem sonst. All das machen wir Makler auf eigenes Risiko und gehen dabei gänzlich in Vorleistung. Der dann folgende Verkauf ist mit Sicherheit kein Selbstläufer. Es ist eine Menge Arbeit und sehr viel Engagement erforderlich, alles mit Kosten verbunden, auf denen wir sitzen bleiben, wenn der Verkauf nicht zu Stande kommt. Es gibt keine Zwangslage, nicht einmal ansatzweise. Die Entscheidung, eine Immobilie zu erwerben, ist stets freiwillig und erfolgt immer ohne Zwang. Jeder der mag, kann über einen Makler kaufen, keiner muss. Niemand wird gezwungen. Es gibt genügend private Anzeigen in den Portalen und es gibt eine ganze Reihe von Vermittlungsportalen, die auf Immobilienangebote ohne Makler spezialisiert sind. Jeder Eigentümer hat seinen Wunschpreis. Dieser liegt so gut wie immer über dem erzielbaren Marktniveau. Zunächst müssen wir Makler den Verkäufer von seinem Traumpreis herunterholen und ihn vom realistischen Preis überzeugen. Das ist eine wesentliche Leistung, die von einem Käufer nie bemerkt wird. Natürlich beraten wir auch und zeigen dem Käufer, wie er Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtskosten sparen kann. Wir stellen zudem alle Unterlagen digital zur Verfügung. Wir vermitteln Handwerker, Finanzierungsberater, Anwälte und Dienstleister. Wir weisen auf Mängelrisiken und Schwachpunkte im Vertrag hin und es passiert gar nicht so selten, dass wir einen Kunden vor einem Fehlkauf bewahren. Denn wir Makler können durchaus in die Haftung kommen, wenn wir falsch beraten, falsche Aussagen machen oder wesentliche Dinge verschweigen. Durch das Bestellerprinzip wird dieser Verbraucherschutz vollständig ausgehebelt – der Makler ist ausschließlich dem Verkäufer verpflichtet, der Käufer ist völlig auf sich alleine gestellt. Ein guter Makler bringt mehr, als er kostet, und fast immer handelt er den Kaufpreis herunter, so dass allein dadurch schon die Provision aufgefangen wird. Die Provision ist außerdem stets frei verhandelbar und diese Möglichkeit wird gerne genutzt und hat sich zu einer Art Volkssport entwickelt – leider. Durch das Bestellerprinzip wird höchstens ein verschwindend kleiner Teil der Käufer entlastet, wenn überhaupt. Ich meine, das ist meine Meinung, es sind gerade mal 25 bis 30 Prozent aller Immobilienverkäufe. Die Kaufpreise werden steigen, da Verkäufer die Provision auf den Kaufpreis aufschlagen. Und der Verkäufer, der privat ohne Makler verkauft, wird seinen Preis anpassen, weil er die Preise im Internet verfolgt. So steigen die Kaufpreise auf breiter Front. Das ist absolut sicher und kann nicht verhindert werden. Wird die Maklerprovision gedeckelt, sind seriöse Maklerdienstleistungen im bisherigen Umfang und in bisheriger Qualität einfach nicht mehr möglich. Vernünftige und solide Dienstleistungen haben nun mal ihren Preis und sind nicht zum Nulltarif zu haben. Es gibt eine ganze Reihe von wirksamen Möglichkeiten, die Kaufnebenkosten zu senken und zwar für alle Käufer, nicht nur für einen verschwindend kleinen Teil. Danke schön.

Der **Vorsitzende**: Danke, Herr Schmidt, danke Ihnen allen. Die Bandbreite der Ansichten wurde klar, denke ich. Auch in politischer Hinsicht. Wir haben bereits ein paar Wortmeldungen notiert: Herrn Luczak, Herrn Föst, Herrn Ullrich, Frau Willkomm, Frau Winkelmeier-Becker und Herrn Kühn – die Liste wird noch weiter fortgeführt. Blitzartig hatte sich Herr Luczak zu Wort gemeldet, er kommt also auch als Erster dran, bitte schön.

Abg. **Dr. Jan-Marco Luczak** (CDU/CSU): Ich kenne das Verfahren; es ist immer ganz gut, wenn man sich recht frühzeitig meldet – vielen Dank. Ich hätte zwei Fragen. Die erste richtet sich an Herrn Schick. Im europäischen Vergleich ist bei den verschiedenen Ausführungen auch angeklungen, dass man in Deutschland die Situation hätte, dass die Maklerprovisionen hier besonders hoch seien. Und man bemüht ja dann gerne den Vergleich etwa zu den Niederlanden

oder zu Großbritannien, wo diese viel, viel geringer seien. Können Sie das vielleicht noch einmal darstellen, wo möglicherweise auch die Unterschiede hinsichtlich der einzelnen gesetzlichen Rahmenbedingungen bestehen? In Deutschland ist es so, dass man nur im Erfolgsfall sein Honorar verdient – das ist in anderen Rechtsordnungen auch anders. Damit man einfach mal ein Bild davon bekommt, was auch die Maklertätigkeit anbelangt, was da alles inkludiert ist. Und wenn man das nun mit dem Bestellerprinzip anders regeln würde, ob man das eigentlich mit den Regelungen in anderen Ländern vergleichen kann. Die zweite Frage würde ich gerne an Herrn Ebert richten wollen. Sie hatten in Ihrer Stellungnahme auch ausgeführt zu den Finanzierungsbedingungen. Das ist ja ein Argument, das immer für das Bestellerprinzip angeführt wird: Dass der Kaufpreis dann möglicherweise erhöht wird, weil es eingepreist wird – das haben hier sehr viele Sachverständige ausgeführt –, dass dies dann aber unter dem Strich für den Käufer doch günstiger sei, weil er das dann finanzieren könne. Das würde sich dann sozusagen auf lange Sicht für ihn rechnen, er würde dann auch weniger Eigenkapital benötigen. Ist das etwas, bei dem Sie sagen würden, dass es zutrifft oder muss man hier andere Gesichtspunkte – der Beleihungswert ist hier als Stichwort auch genannt worden, der eigentlich der maßgebliche Bezugspunkt für Finanzierung ist – berücksichtigen? Wie verhält sich das? Ist es unter dem Strich vorteilhafter für einen Erwerber, selbst wenn man jetzt einmal unterstellt, dass die Provision eingepreist wird? Danke schön.

Der **Vorsitzende**: Nun Herr Föst, dann Herr Ullrich.

Abg. **Daniel Föst** (FDP): Vielen Dank. Ich habe auch zwei Fragen, muss aber doch vorher noch eines feststellen, Frau Professor Gsell: Ich glaube, Ihre Kollegen der Betriebswirtschafts- oder Volkswirtschaftslehre würden nicht davon reden, dass grundsätzlich die Marktmacht beim Verkäufer liegt. Das gilt nicht einmal für Bayern. Da gibt es doch die Fränkische Rhön, da liegt nicht grundsätzlich die Marktmacht beim Verkäufer. Das weiß ich als Erbe eines Einfamilienhauses in Niederlauer bei Bad Neustadt an der Saale. Tut mir leid – diese Vorbemerkung musste einfach sein. Ich hätte eine Frage an Herrn Professor Dr. Eichener, da geht es noch einmal um die Teilung der Provision. Jetzt ist es bei uns in Bayern ja üblich, dass man die Provision teilt. Haben Sie aus Ihrer wissenschaftlichen Sicht dazu noch einen stärkeren Fokus? Welche Vorteile bringt das mit sich? Welchen Nutzen gibt es da für Käufer und Verkäufer? Und eine zweite Frage an Herrn Michael Schick. Ich frage mich wirklich ganz profan: Es müsste doch eigentlich für Sie als Makler ein riesiger Reibach sein, wenn wir zum Bestellerprinzip wechseln, weil irgendjemand dann auch die Käufer beraten muss. Das heißt, Sie könnten dann theoretisch doppelt kassieren, einmal beim Verkäufer, einmal beim Käufer. Wäre das nicht auch – nachdem man Ihnen ja viel nachsagt – im Sinne der Makler, dann noch einmal zuzulangen?

Der **Vorsitzende**: Herr Ullrich, bitte, und dann Frau Willkomm.

Abg. **Dr. Volker Ullrich** (CDU/CSU): Vielen Dank. Ich habe eine Frage an Sie, Herr Dr. Fischer. Sie haben davon gesprochen, dass der Makler an sich zwischen den Käufer und dem Verkäufer steht und damit eine vermittelnde, vielleicht sogar unparteiische Funktion einnimmt. Ist es dann nicht zumindest rechtsdogmatisch zwingender, dass dann auch dem Grunde nach die Kosten auf alle Fälle geteilt werden und dementsprechend nicht von vornherein, wie es manchen Teilen der Rechtspraxis entspricht, alleine auf den Käufer zukommen. Und die zweite Frage geht an Sie, Frau Professor Gsell: Wie gehen Sie denn um mit der, auch vom Sachverständigen Herrn Ebert festgestellten, strukturellen Ungleichheit der Immobilienmärkte, zwischen angespannten Wohnungsmärkten und solchen, die tatsächlich noch relativ entspannt sind und bei denen eine Notwendigkeit des Verkäufers besteht auch einen möglichen Käufer zu finden. Wie wollen Sie das in einem möglichen Bestellerprinzip einordnen? Hierzu wäre eine Auskunft hilfreich. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Nun Frau Willkomm, dann Herr Kühn.

Abg. **Katharina Willkomm** (FDP): Danke schön. Ich habe zwei Fragen an Herrn Professor Eichener. Und zwar hat der Kollege Luczak auch schon eine ähnliche Frage gestellt. Es wird immer wieder auf andere Länder verwiesen, die das Bestellerprinzip bereits eingeführt haben. Ebenso wird auch darauf

verwiesen, dass es eine entsprechende Regelung schon im Vermietungsmarkt gibt. Sind denn da überhaupt die Gegebenheiten so ähnlich oder gar gleich, dass man das entsprechend heranziehen kann oder ist das eher so, als würde man Äpfel mit Birnen vergleichen? Sie hatten vorhin schon angemerkt, dass es sich in anderen Ländern auch teilweise schon um ein etwas einfacheres, standardisiertes Verfahren handelt. Die zweite Frage, die sich mir stellt: Wir reden bei der Steigerung von Immobilienpreisen und der Belastung für die Käufer oft eigentlich nur von den Ballungsgebieten und der ländliche Raum wird irgendwie vollkommen vergessen. Sehen Sie da andere Alternativen, um der Steigerung und der Belastung entgegenzuwirken?

Der **Vorsitzende**: Herr Kühn, gefolgt von Herrn Groß.

Abg. **Christian Kühn** (Tübingen) (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Danke, Herr Vorsitzender, für das Wort. Erst einmal freue ich mich über die Anhörung zu einem Gesetzentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, die wir heute hier durchführen, und ich glaube, wenn ich jetzt so die Anhörung verfolge, dann ist schon mal eines klar: Dass nur der Käufer zahlt, sagt keiner der Referenten und Experten hier, und das ist natürlich die Praxis in einem Großteil der Wohnungsmärkte in Deutschland. Ich glaube, das sollte uns grundsätzlich zu denken geben. Meine Frage geht einmal an Frau Gsell: Welche Auswirkungen sie nun befürchten würde, die hier immer wieder geäußert werden, wenn diese Doppeltätigkeit wegfallen würde? Also wenn das Bestellerprinzip eingeführt wird, welche Auswirkung sind für die Kaufinteressenten zu befürchten? Hier wird immer wieder gesagt, dass das zum Nachteil des Käufers wäre. Sehen Sie das so und können Sie das noch einmal rechtlich bewerten? Weil das wirklich ein Argument ist, das jetzt sehr breit von einigen Experten hier getragen worden ist. Und meine zweite Frage geht an Herrn Artz: Es sind im Vorfeld dieser Anhörung auch immer wieder verfassungsrechtliche Bedenken gegen das Bestellerprinzip vorgebracht worden. Können Sie darauf vielleicht eingehen?

Der **Vorsitzende**: Herr Groß bitte, und dann Frau Winkelmeier-Becker.

Abg. **Michael Groß** (SPD): Erlauben Sie auch mir eine Vorbemerkung: Wir haben natürlich nachdem wir das Bestellerprinzip im Mietermarkt eingeführt haben, auch ein großes Interesse daran, das Bestellerprinzip im Immobilienmarkt einzuführen. Wir haben jetzt viel gehört, insbesondere auch zur Situation der Makler, Verkäufer und Käufer. Herr Dr. Fischer hat noch einmal deutlich gemacht, dass es irgendwie im Zuge des Alltagshandelns verloren gegangen ist, dass der Makler sozusagen zwischen Verkäufer und Käufer ehrlich makelt – so hatte ich Sie jetzt sinngemäß verstanden. Es gab sozusagen mal die Ursprungsidee, dass es Auftrag des Maklers ist, beide im Auge zu haben. Jetzt noch einmal: Wir haben viel gehört zur Benachteiligung des Käufers durch die Einführung eines Bestellerprinzips. Meine Frage an Professor Artz und Frau Heinrich: Frau Heinrich, insbesondere Sie haben ja beide im Auge. Schwächen wir aus Ihrer Sicht durch die Einführung des Bestellerprinzips den Käufer quantitativ und qualitativ? Da wäre mir noch einmal eine Argumentation wichtig. Und das zweite ist: Kennen Sie operative, objektive Kriterien zu der angemessenen Höhe einer Maklerprovision? Wenn ich mein Auto reparieren lasse, habe ich eine Liste von Dingen, die eingebaut worden sind, und ich habe einen Stundenlohn. Gibt es das beim Makler Ihrer Meinung nach auch? Ist das irgendwie – insbesondere für den Käufer – nachvollziehbar?

Der **Vorsitzende**: Das waren jetzt zwei Fragen an zwei Sachverständige, aber die Sachverständigen können die Antworten ja dann zusammenfassen. Frau Winkelmeier-Becker, bitte. Danach Frau Lay.

Abg. **Elisabeth Winkelmeier-Becker** (CDU/CSU): Ich möchte eine Frage an Herrn Dr. Fischer richten und zwar auch noch einmal anknüpfend an das Bild des Maklers, der zwischen den Parteien steht. Wenn Sie da noch einmal ausführen würden, welche Auswirkungen es denn hat, wenn man den Makler eindeutig nur dem Verkäufer zuordnet? Aber auch noch einmal Bezug nehmend auf das, was Frau Professor Dr. Gsell gesagt hat. Könnten Sie dazu ausführen, ob das denn in der Praxis heute tatsächlich so ist, dass wenn beide Seiten bezahlen – wir haben in vielen Bundesländern die Situation, dass beide Seiten bezahlen –, dass dann auch die Pflichten

gegenüber beiden Seiten tatsächlich gleichmäßig und fair wahrgenommen werden? Frau Professor Dr. Gsell hatte das ein wenig in Frage gestellt, deshalb möchte ich da gerne auch noch einmal nachhaken, ob das so ist und auch fragen, was wir vielleicht auch tun sollten, wenn wir uns in Zukunft an dem Leitbild orientieren wollen, was dann an welcher Stelle im Gesetz eventuell auch noch geändert werden sollte. Und daran anknüpfend die zweite Frage: Wenn wir die Situation haben, dass im Prinzip Käufer und Verkäufer sich die Courtage teilen – ist es dann eigentlich immer gesichert, dass beide Seiten die Hälfte zahlen? Kann man davon ausgehen oder müsste das irgendwie unterstützt werden? Und wie könnte dann auch ein Marktmechanismus aussehen, der eben vielleicht auch etwas mehr Bewegung in die Höhe der Beträge der Courtage reinbringen könnte? Danke.

Der **Vorsitzende**: Frau Lay und dann Herr Hemmelgarn.

Abg. **Caren Lay** (DIE LINKE.): Vielen Dank auch von meiner Seite an alle Sachverständigen. Ich erlaube mir vor meiner Vorbemerkung den Hinweis, dass das Bestellerprinzip ja nicht sagt, dass nur noch der Verkäufer bezahlen soll, sondern dass derjenige bezahlt, der bestellt – deswegen heißt es auch Bestellerprinzip. Vor diesem Hintergrund möchte ich meine beiden Fragen an Herrn Michel richten. Wir haben, wie schon ausgeführt wurde, bei der Vermittlung von Mietwohnungen das Bestellerprinzip eingeführt, was dazu geführt hat, dass dann die Auftraggeber – also die Vermieter – die Maklergebühren in den meisten Fällen bezahlt haben. Es wurden dadurch aber auch die Gebühren deutlich gesenkt. Und deswegen wäre meine erste Frage, ob eine gleiche Entwicklung nach Einführung des Bestellerprinzips auch beim Verkauf von Wohnimmobilien zu erwarten ist, also dass sich dann eben die Gebühren senken. In der zweiten Frage möchte ich noch einmal darauf hinweisen, dass bei uns die Courtagen im internationalen Vergleich mit einem Niveau von über sieben Prozent extrem hoch sind. Wenn es also darum gehen soll, die Kosten für die Verbraucher niedrig zu halten – welche Preisentwicklung der Maklergebühren ist zu erwarten, wenn das Bestellerprinzip eingeführt wird?

Der **Vorsitzende**: Danke sehr. Herr Hemmelgarn ist zunächst der Letzte auf der Rednerliste.

Abg. **Udo Hemmelgarn** (AfD): Auch von mir vielen Dank an die Sachverständigen. Ich hätte zwei Fragen. Die erste geht an Herrn Schick: Ein wesentliches Element des vorgelegten Gesetzentwurfs ist neben der flächendeckenden Einführung des Bestellerprinzips die Begrenzung der Maklercourtage auf zwei Prozent brutto, das entspricht 1,68 Prozent netto, jeweils vom Kaufpreis gerechnet. Wie hoch ist die Zahl der in Deutschland tätigen Vollzeit-Immobilienmakler und welche Auswirkungen hätten diese geplanten Änderungen auf die dort Beschäftigten? Die zweite Frage geht an die Herren Ebert und Professor Eichener. Ein wesentlicher Grund für die Einführung des Bestellerprinzips bei den Wohnraummietverträgen war, dass man ein ökonomisches Ungleichgewicht zu Lasten des Mieters annahm. Besteht ein derartiges Ungleichgewicht grundsätzlich auch zwischen dem Verkäufer und dem Käufer einer Immobilie? Wie sind Ihre Erfahrungen dazu? Danke schön.

Der **Vorsitzende**: Was die Zahl der gestellten Fragen bzw. die Zahl der um Antwort gebetenen Sachverständigen angeht, sind einige Abgeordnete über das Ziel hinaus geschossen. Ich denke aber, dass sich dies auf die Fraktionen mehr oder weniger gleichmäßig verteilt. Bei der zweiten Fragerunde achten wir noch einmal etwas strenger darauf, dass der Grundsatz, dass eine Frage an zwei Sachverständige oder zwei Fragen an einen Sachverständigen gestellt werden, eingehalten wird. Ich habe jetzt keine weiteren Wortmeldungen mehr vorliegen. Wir beginnen jetzt die Antwortrunde und fangen an mit Herrn Schick, der drei Fragen gestellt bekommen hat, eine von Herrn Luczak, eine von Herrn Föst und eine von Herrn Hemmelgarn. Bitte schön.

SV **Jürgen Michael Schick**: Vielen Dank. Die Antwort auf die Frage von Herrn Dr. Luczak zu Europa: Naja, das ist natürlich immer schwierig. Da muss ich jetzt den Vergleich von Äpfeln und Birnen wieder bemühen. Natürlich geht es grundsätzlich in der Tätigkeit des Immobilienmaklers darum, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Flankiert aber wird der Prozess in ganz Europa, glaube ich, von diversen Prozessen. Da

gibt es jeweils landestypische Tätigkeiten, die die Tätigkeit im Einzelnen dann doch durchaus in einem anderen Licht erscheinen lassen. Verkürzte Darstellungen der Befürworter des Bestellerprinzips lassen meines Erachtens außer Acht, dass das Maklerrecht jeweils national ein ganz anderes ist, dass es andere Marktusancen gibt, dass es andere Marktdurchdringungen gibt, die Aufgabenfelder ganz unterschiedlich sind, aber auch das Selbstverständnis der Immobilienmakler. Jetzt gibt es in Ländern wie den Niederlanden die Usance, das ist eine Gebräuchlichkeit, dass vor allem der Verkäufer den Makler bezahlt, aber dort gibt es kein gesetzliches Bestellerprinzip. Das hat sich einfach so eingebürgert, wie es in anderen Ländern die Doppeltätigkeit gibt. Auch in Irland gibt es keine entsprechende Regelung. Es gibt übrigens kein einziges Land in Europa, wo es eine Deckelung der Provision gibt, abgesehen von Österreich. Dort ist geregelt, dass die Provision gedeckelt wird, sowohl auf der Käufer- als auch auf der Verkäuferseite in Höhe von drei Prozent. Dort ist quasi die Doppeltätigkeit kodifiziert auch mit einer Preisgestaltung, dass die Deckelung eben drei Prozent auf der einen und drei Prozent auf der anderen Seite beträgt. Wenn man sich das mit anderen Ländern anschaut, gibt es genauso viele Länder, wo die Doppeltätigkeit völlig normal ist, bei uns in Deutschland in 75 Prozent der Fläche, in Österreich, in Slowenien, in Tschechien. In Italien beispielsweise hat der Gesetzgeber geregelt, dass der Makler, wenn er vermittelt, Anspruch gegen beide Seiten hat, gegen den Käufer und gegen den Verkäufer. In Holland beispielsweise setzt der Immobilienmakler den Notarvertrag auf. Der Notar gibt es nachher nur zum Grundbuchamt. Die Marktdurchdringungen sind also höchst unterschiedlich. Ich glaube, ich kann die Antwort zusammenfassen mit der Aussage: „Im Ergebnis ist es überall so ein bisschen unterschiedlich. Nur eines ist gleich: Am Ende zahlt immer der Käufer die Provision. Der Gesetzgeber regelt eigentlich nur, wer sie überweist. Aber zahlen tut sie am Ende der Käufer.“ Herr Föst hat gefragt, ob denn ein Bestellerprinzip, das ja quasi ein Verbot der Doppeltätigkeit ausmachen würde, bei den Immobilienmaklern nicht Reibach ermögliche, wenn dann die Käufer sich eine extra Hilfe organisieren müssten, könne man – so hat er es gerade formuliert – doppelt zulangen. Er hat das quasi als Geschäftsmodell vorgeschlagen. Also im Gesetzentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN ist der Suchauftrag durchaus für mehrere Parteien möglich. Wir haben das hier in der Diskussion auch anders, wo dieses Ausschließlichkeitsmerkmal aus der Wohnungsvermittlung übernommen wird, was wir als kritisch ansehen. Suchaufträge für mehrere Parteien würden das wahrscheinlich noch halbwegs lebenspraktisch machen. Wenn das Momentum der Ausschließlichkeit übernommen würde, dann würde kein wirtschaftlich denkender Immobilienmakler Suchaufträge übernehmen, denn wenn er diese Immobilie einmal gefunden hat und einem Interessenten gezeigt hat, dann ist sie quasi verbrannt für alle weiteren Suchinteressenten. Das halte ich für einen Konstruktionsfehler in diesem Wohnungsvermittlungsgesetz. Im Gesetzentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN ist das ja anders geregelt. Aber die Frage ist ja: Muss der Käufer sich dann in Zukunft eine extra Hilfe organisieren? Ja, das müsste er. Denn aufgrund des Treueverhältnisses, wenn der Makler nur noch für den Verkäufer arbeiten darf, dann darf er eben keine Ratschläge, keine Hilfestellungen mehr für den Käufer geben. Und jetzt müssen wir uns diese Praxis so vorstellen: Ein normaler Kaufinteressent guckt sich 8, 10, 12, 15 Wohnungen an, lässt sich die zeigen, ein zweites Mal zeigen, lässt sich beraten, lässt sich Fragen beantworten – das ist für ihn bisher alles kostenfrei. Denn das Honorar, die Maklercourtage wird nur im Erfolgsfalle fällig. Wenn er sich in Zukunft bei jeder Immobilie, die er prüft, einen extra Sachverständigen mit dazu nehmen will – einen Ankaufsmakler oder einen Bausachverständigen oder einen sonstigen Immobilienexperten –, dann muss er ihn jeweils entsprechend bezahlen, was er bisher nicht machen muss. Also es wird zu einer Mehrbelastung führen und in die Bauakte, in das Baulastenverzeichnis, in das Altlastenverzeichnis guckt keiner mehr und diesen hochkomplexen Kaufvertrag, den der normale Laie übrigens auch nicht versteht, den übersetzt ihm auch keiner mehr. Herr Hemmelgarn, Sie hatten gefragt: zwei Prozent Courtage brutto, also das wären dann netto 1,68 Prozent. Das würde bedeuten, dass bei den niedrigpreisigen Immobilien – so zwischen 50.000 Euro und 70.000 Euro – sich eine Courtage – gerade in den Regionen, wo so eine Vermarktung 9 Monate, 12 Monate, 24 Monate

dauert, also in Schleswig-Holstein, in Niedersachen, in Nordbayern, in weiten Bereichen in Ostdeutschland – sich zwischen 800 Euro und 1.000 Euro bewegt. Das würde bedeuten, dass viele Dienstleister diese Aufträge nicht mehr annehmen würden. Da, glaube ich, haben wir mit einem Flächensterben der Dienstleistungsbranche zu rechnen. Ich stelle mir vor, dass jetzt jemand altershalber verkaufen muss, weil er beispielsweise in ein Altenheim muss, weil er sein jetzt zu groß gewordenes Haus verkaufen muss. Er findet dort keinen Ansprechpartner mehr und ist quasi allein gelassen mit dem Verkaufsprozess, denn das lässt sich kostendeckend so nicht darstellen. Sie hatten gefragt, wie viele Makler es gibt. Der IVD schätzt ca. 16.000 sogenannte Vollerwerbsbetriebe, die das also mit kompletter Büroinfrastruktur und Angestellten machen. Der IVD vertritt 6.000 Immobilienunternehmen, das sind die größten, wir haben sozusagen so ca. 100.000 Beschäftigte. Und die Folge wäre aus unserer Sicht, dass es insbesondere im ländlichen Raum ein echtes Einbrechen der Dienstleistungsstruktur gäbe, am Ende des Tages aber die Käufer die Mehrbelastung hätten, weil sie eben diese Kosten, wie oben ausgeführt, extra zu tragen haben.

Der **Vorsitzende**: Danke, Herr Schick. Herr Michel hat eine Frage gestellt bekommen von Frau Lay. Bitte schön.

SV **Franz Michel**: Das Bestellerprinzip auf dem Mietmarkt funktioniert sehr gut. Es ist dort zu einer durchschnittlichen Halbierung der jeweiligen Courtagen gekommen und zu einem um 20 Prozent gesunkenen Courtageumsatz der Makler. Es gibt keine Hinweise, dass die Courtage voll auf die Miete umgeschlagen wurde, und die Position des Mieters wurde deutlich gestärkt. Wir gehen davon aus, dass das Bestellerprinzip beim Kauf ähnliche Effekte erzeugen wird und insbesondere in Märkten, wo der wettbewerbliche Druck, die Nachfrage sehr hoch ist, die Courtage massiv unter Druck setzen wird und auch zu einer Halbierung führen wird. Wenn Sie mir die Anmerkung erlauben: eine Courtage in Höhe von 7,14 Prozent, die ausschließlich durch den Käufer zu zahlen ist – das ist absolut nicht mehr zeitgemäß und hier besteht dringender Handlungsbedarf. Außerdem gehen wir davon aus, dass ein Bestellerprinzip die Zunahme von Festpreisangeboten – unabhängig von Kaufpreis und Aufwand des Maklers – deutlich erhöhen wird. Das führt ebenfalls zu einer Verbesserung der Käufersituation. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke sehr. Frau Heinrich, Sie haben eine Frage von Herrn Groß zu beantworten.

SVe **Gabriele Heinrich**: Ihre Frage war ja, ob der Käufer geschwächt wird, wenn das Bestellerprinzip eingeführt wird. Das sehen wir nicht so, das glauben wir nicht. Denn der Makler will ja einen Verkaufsabschluss haben. Der will ja das Objekt verkaufen und er steht natürlich unter Zeitdruck. Je schneller er es verkauft und so… Und von daher wird er natürlich auch auf den Käufer eingehen müssen. Er wird dessen Fragen beantworten müssen und er wird ihn natürlich auch, ich denke mal, weiterhin in der gleichen oder ähnlichen Form beraten, wie das jetzt auch der Fall ist. Eine Falschberatung kann er auch nicht durchführen, dagegen könnte dann ein Käufer auch gerichtlich vorgehen, wenn dem so wäre. Darüber hinaus empfehlen wir allen Kaufinteressenten, sich nicht allein auf die Exposés zu verlassen, die man vom Makler bekommt, oder auch sich nicht den Kaufvertrag vom Makler erklären zu lassen, sondern sich für solche Dinge dann auch zusätzliche weitere Fachleute hinzuzuholen, seinen Vertrag durch einen fachlich versierten Rechtsanwalt prüfen zu lassen, wenn es um Mängel und Schäden geht, gegebenenfalls einen Bauchsachverständigen hinzuzuziehen. Das empfehlen wir teilweise ja auch jetzt schon. Und wenn dann ein Käufer für den Makler keine Provision mehr zahlen muss, dann hat er ja großen Spielraum. Also jetzt beispielsweise hier in Berlin: Wenn man bei einem Haus für 400.000 Euro 28.000 Euro für einen Makler zahlen muss, dann hat man schon einen großen Spielraum, denke ich, um andere oder weitere Sachverständige zu beauftragen oder auch einen anderen Makler hinzuzuziehen, um zu fragen: „Ist der Preis in Ordnung? Wie kann ich an der Preisschraube drehen?“ Auch das finde ich in Ordnung und das sind neue Dienstleistungen. Ich denke, dass diese auf den Markt kommen. Die werden auch Makler anbieten. Die halte ich auch für sinnvoll, wenn das Bestellerprinzip eingeführt wird. Und in Nordrhein-Westfalen, wenn zum Beispiel kein Makler für 14.000 Euro bezahlt werden muss, dann hat ein Kaufinteressent auch

großen Spielraum, um andere Leistungen in Anspruch zu nehmen. Sie fragten auch, ob es operative Kriterien gibt, wie hoch so eine Maklerleistung sein sollte. Also solche gibt es nicht. Das richtet sich im Moment allein nach dem Erfolg. Der Makler sagt ja nicht, wie viele Dienstleistungen er für den Kauf erbringen muss. Und ich sehe schon, dass es sehr unterschiedlich ist. Ich sehe auch, dass Maklerleistungen wichtig sind. Ich stimme auch zu, dass Verkäufer, die privat verkaufen, häufig zunächst höhere Preisvorstellungen haben, als wenn sie zu einem Makler gehen, dass der sie herunterholt und sagt: „Das ist zu viel, was Du Dir da vorstellst. Soundsoviel, das wirst du bekommen können, und das nicht." Von daher halte ich die Maklertätigkeit schon für wichtig, aber in bestimmten Märkten ist der Preis dafür zu hoch und sie ist zu intransparent. Und wenn das Bestellerprinzip eingeführt wird, glaube ich, dass es dann einerseits natürlich zu Umgangsrückgängen bei den Maklern, aber andererseits auch zu einer Marktbereinigung kommen wird und darüber hinaus auch zu einer Imageverbesserung der Makler und dass es eben auch neue Maklerdienstleistungen geben wird, vielleicht so ähnlich wie in den Niederlanden. Aber wenn ich weiß, dass ich für eine Wertermittlung vom Makler 500 Euro zahlen muss, dann ist das eine klare Sache. Anders als wenn es heißt, dass ich insgesamt 20.000 Euro zahlen muss. Und von daher sehe ich da eher eine positive Entwicklung, dahingehend dass der Markt transparenter wird und dass eben Verkäufer auch einen Verhandlungsspielraum haben, abgesehen vielleicht von der Eifel – wenn man da ein Häuschen haben will und der Verkäufer das Häuschen dort wirklich nicht los wird, da hat dann natürlich der Käufer einen guten Spielraum. Aber ich denke, dass das im Moment kleine begrenzte Märkte sind. In den großen Räumen, also auch im Köln/Bonner-Raum oder in Frankfurt etc., haben Sie überall die andere Situation.

Der **Vorsitzende**: Frau Heinrich, vielen Dank. Frau Gsell hat zwei Fragen gestellt bekommen, eine von Herrn Ullrich und eine von Herrn Kühn. Bitte.

SVe **Prof. Dr. Beate Gsell**: Ich möchte aber doch noch ganz kurz auf Herrn Föst – auch wenn er gerade nicht da ist – replizieren: Das „grundsätzlich", das ich verwendet habe, war ein rechtliches, kein umgangssprachliches. Damit ist impliziert, dass es auch Ausnahmen gibt. Und damit bin ich auch schon gleich bei der Frage von Herrn Dr. Ullrich. Es gibt nämlich selbstverständlich auch eben schrumpfende Regionen mit fallenden Immobilienpreisen und da ist in der Tat eine ganz andere Situation gegeben. Ich bin Ihnen sehr dankbar für diese Rückfrage. Ich habe eben auch in meiner Stellungnahme vorgeschlagen – das kam vielleicht gerade auch ein bisschen zu kurz –, dass ich eben hier den persönlichen Anwendungsbereich eines solchen Gesetzes auf die Erwerberseite beschränken würde. Ich würde also nicht die Veräußerer mit einbeziehen, sondern jetzt hier nur das Bestellerprinzip und das Maklerhonorar zu Gunsten der Erwerbsinteressenten gesetzlich regulieren. Was hätte das jetzt für Folgen? Also wenn wir uns jetzt vorstellen, dass wir jetzt hier die Ballungsgebiete haben, wo der Wohnraum dann eben sehr, sehr knapp ist, dann glaube ich nicht, dass das Eins-zu-Eins zu einer Überwälzung der dann eben zunächst einmal vom Verkäufer zu tragenden Maklercourtagen auf den Käufer führen würde, sondern ich glaube schon, dass Verkäufer dann von ihrer dann gegebenen Marktmacht Gebrauch machen würden und sich hier eben wohlmöglich niedrigere Courtagen, also ein marktgerechter Preis herausbilden würde. Und umgekehrt: Wenn wir uns jetzt die Situation in den strukturschwachen Gebieten ansehen würden, dann würde da ja dann typischerweise ein Überhang an Angebot da sein. Das heißt, da hätten dann die Makler, wenn gegenüber dem Veräußerer nicht reguliert wird, hätten sie auch die Möglichkeit zu sagen: „Diese oder jene Courtage, die brauchen wir. Sonst können wir diesen großen Aufwand, um jetzt hier für Dich einen Käufer zu suchen, nicht betreiben." Umgekehrt wäre aber die Deckelung jetzt im Verhältnis zum Käufer, denke ich, immer noch okay. Denn wenn es einen Überhang an Angebot gibt, dann dürfte es eigentlich auch nicht so schwierig sein, für den Käufer eine passende Immobilie zu finden. Dann zu der Frage von Herrn Kühn zum Verbot der Doppelbeauftragung. Um es noch einmal klarzustellen: Ich glaube, die Einführung des Bestellerprinzips ohne Verbot der Doppelbeauftragung funktioniert technisch nicht. Wenn der zahlt, der bestellt, und ich schaffe kein Verbot

der Doppelbeauftragung, dann wird die Praxis halt darauf achten, dass dann auch eben immer der Käufer bestellt. Ansonsten kriegt er die entsprechende Wohnung halt nicht, würde er nicht berücksichtigt. Um das zu verhindern, muss man, glaube ich, immer ein Verbot der Doppelbeauftragung mit dem Bestellerprinzip koppeln. Das ist, glaube ich, konsequent. Herr Schick, Sie waren es, glaube ich, der es angesprochen hat: Ich würde widersprechen und sogar noch weiter gehen. Ich glaube, man müsste, um das wirklich effektiv zu machen, parallel hier sehr wohl eine Ausschließlichkeitsklausel schaffen, so wie sie in dem Wohnungsvermittlungsgesetz in Bezug auf Mietwohnungen enthalten ist. So dass hier eben der Makler das Honorar vom Kaufinteressenten nur dann verlangen darf, wenn er ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrages mit dem Kaufinteressenten den Auftrag vom Verkäufer oder einem anderen Berechtigten eingeholt hat, die Wohnimmobilie anzubieten. Wenn man das nicht macht, dann glaube ich, dass hier eben weiterhin Umgehungen in der Weise Tür und Tor geöffnet werden, dass Makler und Wohnungsverkäufer dann eben einfach keinen Maklervertrag schließen. Sie können ja auch informell kommunizieren und das Angebot darf – das ist ja auch jetzt schon so – ja vom Verkäufer an den Makler gereicht werden, auch wenn der Verkäufer keinen Vertrag mit dem Makler hat. Und dann könnte halt einfach nur ein Maklervertrag mit dem Käufer geschlossen werden und dann wären wir genau da, wo wir jetzt auch schon sind und der Käufer hätte dann hier die Courtage letztlich zu tragen. Ich möchte auch nur noch einmal ganz kurz anmerken: Es wird hier immer so der Eindruck erweckt, dass die Doppelbeauftragung sozusagen das Klassische, das Eigentliche der Maklertätigkeit sei. Das trifft jedenfalls für den Immobilienmakler so nicht zu. Also die Rechtsprechung hat in den 50er-Jahren hier zunächst einmal sehr große Zurückhaltung praktiziert und ist grundsätzlich davon ausgegangen, dass eine Doppelbeauftragung gerade nicht zulässig ist, wenn sie nicht ausdrücklich mit Nachdruck gewollt und vereinbart ist. Warum? Weil eben hier natürlich grundsätzlich ein Interessenkonflikt droht, wenn der Verkäufer einen hohen Kaufpreis möchte und der Käufer natürlich ein niedrigen möchte. Diesen grundsätzlichen Interessenkonflikt kriege ich nicht raus und da habe ich auch ein Problem, wenn der Makler für den Verkäufer als Vermittler tätig wird – dann darf er nämlich auch Preisverhandlungen führen. Das darf er für den Käufer aber grundsätzlich nicht, wenn er für diesen nur Nachweismakler ist. Und dann habe ich auch schon wieder so eine komische Schieflage. Also das ist aus meiner Sicht nach der Konstruktion, wie wir sie bei dem Maklervertrag haben, eben nicht unproblematisch.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Herr Fischer gibt nun bitte drei Antworten, zwei an Frau Winkelmeier-Becker und eine an Herrn Ullrich. Bitte schön.

SV **Dr. Detlev Fischer**: Jetzt geht es eigentlich thematisch gleich zu meinen Fragen über, das haben Sie sehr schön dargestellt. Die Doppelmakelei bzw. Doppeltätigkeit ist im Immobilienrechtsverkehr eigentlich jetzt nicht nur auf die Zeit der Bundesrepublik beschränkt, sondern geht auch auf die Zeit davor zurück. Sie ist also ganz üblich gewesen und man kann natürlich hier einfügen – um vielleicht Klarheit im Verbraucherbereich zu schaffen –, dass die Rechtsprechung gegenwärtig davon ausgeht, dass die Doppeltätigkeit im Immobilienbereich üblich ist, so dass es nicht ohne Weiteres offengelegt werden muss, weil Üblichkeit besteht. Da kann man natürlich insoweit auch nachbessern, dass also die Doppeltätigkeit von vornherein offengelegt werden soll, das wäre eine Art von Transparenz. Das ursprüngliche Modell des Doppelmaklers tangiert dies nicht, sondern stärkt es vielleicht noch. Aber: Man muss sehen, dass der Bundesgerichtshof eigentlich auch immer im Zusammenhang mit der Provisionsverwirkung vom ehrlichen Makler spricht. Er kann also Tätigkeiten für beide Seiten, was Vermittlungsleistungen angeht, ausüben. Aber er muss sich dann eben in der Funktion des ehrlichen Maklers bewegen. Man kann ja hier in Berlin auch an den ehrlichen Makler von 1878 erinnern. Das ist eigentlich das Ideal, dass der Makler dann für beide Seiten auch tätig wird und das heißt vernünftig tätig wird: Wenn also die Preisvorstellungen vom Verkäufer zu hoch sind, dass er dann auch einwirkt auf seinen Verkäufer, dass er mit dem Preis heruntergeht und das kann in vernünftigen Maßen geschehen. Es darf natürlich nicht zu Interessenkonflikten kommen. Da ist aber

der Makler selbst sehr interessiert, sich aus solchen Interessenkonflikten herauszuhalten. Wenn er Doppelmakler ist, muss er beide Seiten gleichermaßen bedienen, dass er diesen Parteiverrat – um jetzt einmal den Begriff aus dem Anwaltsrecht zu übernehmen – eben vermeidet, im eigenen Interesse, im Interesse des Maklers. Das muss man also sehen. Man hat ja zwei unterschiedliche Tätigkeitsbereiche des Maklers: den Nachweismakler, der sich beschränkt auf den Nachweis, und den Vermittlungsmakler, der jetzt einwirkt auf die beiden Seiten des Hauptvertrages. Und für die meisten Makler ist es eigentlich ja so, dass sie sich nicht nur in der Position des Nachweismaklers bewegen, sondern auch Vermittlungsmakler werden, um eben – das ist ja das deutsche Prinzip – den Erfolg des Hauptvertrages auch tatsächlich herbeizuführen. Und das kann in den Maßen auch geschehen, dass das ordnungsgemäß dann verläuft. Da sieht man ja auch die Gerichtspraxis, dass darauf geachtet wird, ob dies tatsächlich auch eingehalten wird. Es ist eine alte Erkenntnis aus der Praxis, dass in fast jedem Maklerprovisionsprozess der Einwand der Provisionsverwirkung erhoben wird und diese Dinge auch nachgeprüft werden, aber vielfach ist eben der Einwand dann tatsächlich nicht erfüllt und man muss also auch sehen, dass insoweit eine Überprüfung stattfindet. Die zweite Frage war, wie die Provisionsverteilung zu handhaben ist. Ich komme aus Süddeutschland und ich habe den Überblick: Dort wird diese hälftige Teilung weiterhin praktiziert. Das ist eigentlich ein Modell, das sich bewährt hat und an dem man auch festhalten sollte und wenn die Ballungsgebiete sich davon entfernt haben, dann sollte man also in Erwägung ziehen, ob man da nicht irgendwie eine Sonderregelung trifft, so dass sie wieder auf dieses alte Leitbild zurückgeführt werden. Das ist meine Empfehlung, die insoweit dann eigentlich den alten Rechtszustand wieder herbeiführt. Jetzt ist vielfach aufgegriffen worden: Die übliche Provision – die hängt ja auch damit zusammen – beträgt drei Prozent im süddeutschen Raum, auch im westdeutschen Raum, das gilt eben für das herkömmliche Immobiliengeschäft. Im gewerblichen Bereich gelten dann wieder andere Grundsätze, aber die drei Prozent sind eigentlich so gewährleistet. Ich habe das selbst als Richter im Maklerrechtsfachsenat des Oberlandesgerichts Karlsruhe dann am Anfang so empfunden. Da hieß es immer: „Drei Prozent sind nicht üblich.“ Wir hatten ja nur den Bezugspunkt Nordbaden und da haben wir vom Senat dann aufgrund dieses reichhaltigen Fallmaterials dann sagen können, dass es im Regelfall eben drei Prozent Verkäuferprovision und noch einmal drei Prozent Käuferprovision sind. Und dann muss derjenige, der jetzt sagt, es gelte etwas anderes, den Nachweis führen, wenn keine ausdrückliche Provisionsvereinbarung getroffen worden ist – das ist natürlich der Ausgangspunkt. Mit diesen drei Prozent kann man auch arbeiten. Insoweit kann man auch nachschauen, wie der Gerichtsbrauch oder der Handelsbrauch in den jeweiligen Bezirken ist und da kann man feststellen, dass das im ganz überwiegenden Bundesgebiet eben auf diese drei Prozent zurückzuführen ist. Ich hoffe, dass damit die Fragen einigermaßen abgedeckt sind.

Der **Vorsitzende**: Danke, Herr Fischer. Herr Eichener war besonders gefragt in der ersten Fragerunde und gibt nun Antworten auf eine Frage von Herrn Föst, eine Frage von Herrn Hemmelgarn sowie zwei Fragen von Frau Willkomm. Bitte schön.

SV **Prof. Dr. Volker Eichener**: Zunächst zur Frage von Herrn Föst, die auch die Vorteile der Teilung der Provision betrifft. Ich spüre hier im Saal zwei Modelle herumwabern. Das eine Modell ist das Modell, nach dem Verkäufer und Käufer sich jeweils einen parteilichen Makler nehmen und die beiden Makler werden dann aufeinandergehetzt, um dann sozusagen Verhandlungen zu führen. Das zweite Modell ist das, was Herr Dr. Fischer gerade ausgeführt hat: der Makler als ehrlicher Vermittler zwischen beiden Parteien. Das erste Modell, der parteiliche Makler, ist tatsächlich in vielen Ländern üblich, auch in den Niederlanden. Das Modell hat große praktische Schwierigkeiten, weil der Käufer sich in der Regel sehr viele unterschiedliche Objekte ansieht. Das heißt der Käufer müsste jetzt seinen Interessenvertreter – ob das jetzt ein Makler, Bausachverständiger oder Anwalt ist – beauftragen, sich mehrere unterschiedliche Objekte anzusehen und er würde dann von diesen Berufsgruppen, die jeweils nach Aufwand honorieren, jede einzelne Untersuchung zu honorieren haben. Ich glaube es auch nicht – was hier mehrfach gesagt worden ist –, dass sich bei der Einführung des Bestellerprinzips die

Käufer dann Käufermakler nehmen würden. Das gibt es, aber auch in den Niederlanden ist der Käufermakler eher die Ausnahme, weil die meisten Käufer dann aus Sparsamkeitsgründen diese Ausgabe scheuen. Und dann entsteht tatsächlich die Situation, dass dort ein Kompetenzungleichgewicht im Kaufprozess entsteht, und ich meine, dass es die Schutzpflicht des Staates ist, die Käufer davor zu bewahren, aus Sparsamkeit heraus sich schutzlos einer Gegenseite auszusetzen, die sich dann die entsprechende Kompetenz verschafft. Vielleicht in dem Zusammenhang auch etwas grundsätzlicher: Wir haben ja in den letzten Tagen hier in Deutschland in der allgemeinen Öffentlichkeit sozusagen eine antikapitalistische Diskussion. Die wird in der Wissenschaft schon sehr viel länger geführt und es gibt darauf eine ganz klare Antwort und die Antwort lautet: Wirtschaftsethik. Eine Antwort ist die soziale Marktwirtschaft, die kennen wir, eine zweite Antwort ist: „Wir müssen in allen Branchen des Wirtschaftslebens höhere wirtschaftsethische Maßstäbe einziehen." Und das ist im Bereich des Immobilienmaklerwesens geschehen durch diese europäische Norm DIN EN 15733. Das ist eine Norm, die die Position des Maklers als ehrlichen, fairen Vermittler spezifiziert, indem sie bestimmte Pflichten definiert – zum Beispiel Informationspflichten, Transparenz –, aber auch indem sie ein Minimum an Qualifikation, an Sachkunde vorsieht und ich glaube, dass das die zukunftsweisende Richtung ist, in die es gehen muss, während das Modell der parteilichen Makler, wie es das Bestellerprinzip dann einführen würde, ein Rückschritt gegenüber einer europäischen wirtschaftsethischen Diskussion wäre. Die Teilung der Provision hat folgende Vorteile: Das primäre Motiv des Maklers ist es ja, schnell zum Abschluss zu kommen. Und ein schneller Abschluss, der ihm auch Aufwand erspart, setzt voraus, dass ein fairer Preis gefunden wird, der von beiden Seiten schnell akzeptiert wird – ohne langes Verhandeln – und ein schneller Abschluss setzt auch voraus, dass beide Seiten über einen Sachstand verfügen – inklusive Baulasten, inklusive Baumängel –, so dass es nicht anschließend zu Komplikationen kommt. Und: Die Teilung der Provision führt eben dazu, dass der Makler beiden Seiten gegenüber treuepflichtig ist und sie führt dazu, dass beide Seite gegen ihn einen theoretischen Anspruch haben, die Provision zurückzufordern, und ihn möglicherweise in die Haftung zu nehmen. Insofern gibt es eine ganze Reihe von Argumenten, die tatsächlich für eine Provisionsteilung sprechen. Die erste Frage von Frau Willkomm nach den anderen Ländern, die Frage, ob dort die Gegebenheiten gleich sind: Das sind sie nicht. Die Wohneigentumskulturen in den verschiedenen europäischen Ländern sind komplett unterschiedlich. In Deutschland, davon geht auch die höchstrichterliche Rechtsprechung übrigens aus, ist es üblich, dass man einmal im Leben ein Eigenheim erwirbt und dieses über 30 Jahre lang finanziert wird. Die Haltedauer einer Eigentumsimmobilie in den Niederlanden oder in England liegt bei sieben Jahren. Das heißt, man kauft Objekte in einer bestimmten Lebensphase und man verkauft sie auch wieder. Und das bedeutet wiederum, dass die Qualitätsansprüche an die Objekte ganz andere sind als die, die deutsche Käufer an ihre Objekte stellen. Wenn Sie einmal in England in einem Eigenheim oder in einer Eigentumswohnung gewohnt haben – so wie mir das mal für kurze Zeit glücklicherweise passiert ist –, dann werden Sie feststellen, dass da also Eigentumsobjekte auf dem Markt sind, die wir unter hygienischen Aspekten, auch unter Aspekten der Bausicherheit, überhaupt nicht akzeptieren würden. Da ist die Risikotoleranz größer. Im Übrigen: Dadurch, dass das Finanzierungssystem anders ist, werden in England die meisten Objekte gar nicht unter Beteiligung von Maklern vermittelt, sondern durch die finanzierenden Banken, weil die Finanzierung ja weiter läuft – das heißt es gibt einen Tausch des Kreditnehmers, wenn das Objekt sozusagen getauscht wird. Und damit kommen wir auch zu dem Punkt, dass die Rollen der verschiedenen Akteure in den Ländern auch unterschiedlich sind. Also die Rollenverteilung zwischen Maklern, zwischen Bausachverständigen – in England gibt es die Chartered Surveyors –, zwischen Notaren ist in diesen Ländern sehr, sehr unterschiedlich. Deshalb habe ich auch davon gesprochen, dass wir nicht Äpfel mit Birnen vergleichen sollten. Im Übrigen vergleichen wir nicht nur Äpfel mit Birnen – also zum Beispiel Deutschland mit den Niederlanden –, sondern wir vergleichen auch Pflaumen mit Kirschen. Nämlich: Es wird – auch wenn ich die Begründung des Gesetzentwurfs lese, es geht hier

um eine Art „lex berolini“ – immer wieder Berlin als Beispiel bemüht und da muss man schlicht und einfach sagen, dass die hohen Immobilienpreise, die wir in Berlin haben – namentlich in den begehrten Lagen, in der Innenstadt, in Mitte –, dass das der Preis ist, den die Stadt zu zahlen hat, dafür dass sie Hauptstadt geworden ist und einen Zuzug von 20.000 bis 30.000 Haushalten jedes Jahr hat und mit den Bauleistungen nicht hinterherkommt, wobei einiges sicherlich dort in Berlin auch hausgemacht ist – also mangelnde Ausweisung von Bauland. Äpfel und Birnen – damit bin ich bei der zweiten Frage von Frau Willkomm. Sie hat gesagt, dass es einerseits Situationen in Ballungsgebieten sind, andererseits im ländlichen Raum, wo sich die Marktsituationen ganz unterschiedlich darstellen. Das gilt nicht nur für den Gegensatz von Ballungsgebieten zum ländlichen Raum. Es gibt auch Ballungsgebiete, die Käufermärkte sind. Das gesamte Ruhrgebiet ist ein Käufermarkt und ein Verkäufer einer Immobilie hat dort große Mühe, seine Objekte anzubieten, während die Käufer die freie Auswahl zwischen einer großen Zahl von Objekten haben und die Käufer zahlen im Ruhrgebiet auch keine drei Prozent. Die zahlen vielleicht ein Prozent oder zwei Prozent, weil sie sozusagen dann ihre Marktmacht entsprechend einsetzen. Übrigens werden drei Prozent auch nicht bei teuren Objekten gezahlt. Wenn wir irgendwie in der Preisklasse über 500.000 Euro sind, sind drei Prozent eher die Ausnahme, das reguliert der Markt schon. Insofern, glaube ich, dass das, was immer als üblich bezeichnet wird, nicht wirklich empirisch verifizierbar ist. Wie werden sich die Märkte entwickeln? Die Deutsche Bundesbank weist immer darauf hin, dass die Wohnimmobilienpreise gegenwärtig um 15 bis 30 Prozent überbewertet sind. Das heißt, es hat sich eine zinsinduzierte Preisblase aufgebaut, die in dem Moment zu platzen beginnt, wo die Zinsen wieder steigen. Und deshalb bin ich schon überzeugt – das lässt sich auch anhand von Zeitreihen nachweisen –, dass wir es hier wirklich mit einem temporären und sogar mit einem zyklischen Phänomen zu tun haben, dass die Immobilienpreise so stark gestiegen sind. Und da stellt sich grundsätzlich die Frage, ob man auf eine gleichzeitig regionale und temporäre Situation mit einem Gesetz reagiert, das eine bundesweite Regelung dauerhaft festschreibt und das dann noch Nebenwirkungen aufweist, die wir nicht unbedingt haben wollen. Die Alternative zur Steigerung der hohen Anschaffungskosten heißt ganz einfach „Baulandausweisung“. Damit liegt sozusagen der schwarze Peter bei den Kommunen, die in der Vergangenheit, als die Flächennutzungspläne, die heute gelten, gemacht worden sind, von einer entspannten Wohnungsmarktsituation ausgegangen sind, die wir in den 2000er-Jahren ja auch hatten. Und in den 2000er-Jahren hieß es – ich kann mich sehr genau an Diskussionen hier im Hause erinnern –, dass die Wohnungsmärkte doch entspannt sind; wir brauchen keinen Wohnungsbau mehr, also brauchen wir nicht mehr so viel Bauland. Das fällt uns jetzt auf die Füße, wo auch demografische Entwicklungen – Stichwort Reurbanisierung – eine Rolle spielen, wo wir wieder Wanderungsgewinne haben. Und wenn wir jetzt versuchen, die Preise für Wohneigentum, die sich seit 2009 fast verdoppelt haben, herunter zu korrigieren, indem wir dem Käufer die Maklercourtage ersparen, dann erinnert mich das daran, dass man auf den Wasserverlust einer Badewanne reagiert, indem man sich mit der Verdunstung beschäftigt, anstatt den Stöpsel hineinzudrücken. Da muss man wirklich auch die quantitativen Effekte vernünftig einordnen.

Der **Vorsitzende**: Die quantitativen Zeiteffekte haben Sie auch im Blick?

SV **Prof. Dr. Volker Eichener**: Ich bin schon bei der letzten Frage, das war ja nur eine halbe Frage von Herrn Hemmelgarn, weil sie zur Hälfte auch an meinen Nachbarn ging. Gibt es ein Ungleichgewicht zu Lasten des Käufers? Das ist selbstverständlich von der temporären und regionalen Marktsituation abhängig. Insofern kann man nicht grundsätzlich von einer schwächeren Stellung des Käufers ausgehen. Wenn ich soziologisch an die Sache herangehe, dann muss ich feststellen, dass der typische Immobilienverkäufer kein Verkäufer ist, sondern eine Verkäuferin, nämlich: weiblich, alt, häufig pflegebedürftig und deshalb gezwungen, die Immobilie zu verkaufen, um in ein Betreutes Wohnen umzuziehen – mit übrigens sehr komplexen Finanztransaktionen, wenn man dort dann auch in das Eigentum geht. Auch das ist ein Grund, weshalb wir in Zukunft mehr Maklerleistungen brauchen und keine Trennung vornehmen können zwischen Käufer- und

Verkäufermaklern. Ich bitte auch, den demografischen Aspekt hierbei zu berücksichtigen. Danke.

Der **Vorsitzende**: Herr Eichener, danke schön. Herr Ebert ist der Nächste mit zwei Fragen: eine von Herrn Luczak, eine von Herrn Hemmelgarn. Bitte.

SV **Winfried Ebert**: Auf die Frage von Herrn Dr. Luczak gehe ich gerne ein. Es ging um das Thema „Finanzieren“. Dazu setze ich einmal meine andere Brille auf: Ich bin nämlich in Personalunion auch Kreditvorstand einer Bausparkasse und insofern kann ich dann ein bisschen aus unserer Kreditpraxis berichten. Es gibt keinen Unterschied, ob man die Courtage in den Kaufpreis einrechnet oder ob sie separat bezahlt wird. Beides ist möglich, wie man das auch selbst gut nachvollziehen kann, wenn man einmal seine Daten in ein Kreditvergleichsportal eingibt und einfach mal die Frage stellt, wie ich es jetzt hier in der Stellungnahme ja getan haben, ob ich das ohne Eigenkapital finanzieren kann oder nicht. Was macht eine Bank? Eine Bank hat zwei Arten von Krediten: Das eine ist der Personalkredit. Das kennen Sie alle: Wenn ich einen Kredit aufnehme – Sie kriegen das auch per Post zugeschickt, „50.000 Euro Blanko, sofort“ –, dann ist das ein typischer Personalkredit, der sich nach Dingen richtet, die sich mit dem Einkommen, mit der Person, mit der Zuverlässigkeit ergeben. Diese Kredite kann ich so und so geben und diese Kredite sind auch von der Bank machbar, ob die Courtage jetzt enthalten ist oder nicht enthalten ist. Nehme ich den Wert des Hauses als Sicherheit, dann muss ich direkt vom Wert ausgehen. Da werde ich eine Schätzung beauftragen und diese Schätzung – entweder in der vereinfachten Form oder durch einen externen Sachverständigen – sagt mir an, was der Verkehrswert ist. Beim Verkehrswert rechne ich alles heraus, was sich nicht nachhaltig ergeben wird. Und ich sag jetzt mal: Vertriebskosten sind keine Nachhaltigkeit. Ich konstruiere das jetzt einmal ein bisschen extremer: Wenn ich alle halbe Jahre mein Haus verkaufe und das würde immer werthaltiger, nur weil ich jetzt im Grunde noch die Maklercourtage noch berücksichtigen würde, dann ginge das ins Unermessliche. Das kenne ich nur aus Erzählungen von verkauften Trabis in der DDR-Zeit, die wurden immer werthaltiger, aber das passt eigentlich in der heutigen Zeit nicht. Und da achtet auch die Aufsicht sehr stark darauf, dass das nicht der Fall ist. Sprich: Es kommt darauf an, dass man genügend Eigenkapital hat. Und wenn heute gefordert wird von den Banken, dass die Courtage aber selbst gezahlt werden muss und dass die Grunderwerbsteuer selbst gezahlt werden muss, dann ist das nur eine andere Übersetzung für Eigenkapital. Ich brauche halt ein gewisses Eigenkapital und ich brauch dieses Eigenkapital in geringeren Umfang – damit auch die Courtage etc. –, wenn ich die Möglichkeit habe, sage ich jetzt mal, auf ein hohes Einkommen zurückzugreifen. Wenn ich als Bank sehe, dass der Kunde zwar 40 Jahre alt ist, aber lange studiert hat, jetzt eine Facharztausbildung hat und die nächsten 20 Jahre gutes Geld verdienen wird, dann werde ich mit anderen Aspekten herangehen, als wenn der Kunde 40 Jahre alt ist, 15 Jahre verdient, aber keine müde Mark beiseitegelegt hat. Dann werde ich diesen Fall etwas anders beurteilen müssen, weil ich einfach Angst habe, dass er die monatliche Leistung in Zukunft nicht mehr bezahlen kann. Das ist die entscheidende Frage. Das ist nicht die Frage, ob das jetzt im Kaufpreis enthalten ist oder nicht – das kann die Bank so oder so gestalten. Und eben gab es auch noch die Aussage, dass keiner der Sachverständigen für eine reine Käuferprovision ist – das habe ich so nicht gesagt. Das habe ich auch in meiner Stellungnahme anders gesehen. Ich denke, man sollte es dem freien Markt überlassen und es gibt auch gute Argumente, die Käuferprovision direkt vom Käufer zahlen zu lassen. Weil: Wenn ich sie in den Kaufpreis einrechne, dann werden auf alle Fälle alle darauffolgenden Kosten, nämlich insbesondere die Grunderwerbsteuer, die Notarkosten und die Grundbuchkosten – die werden ja auch prozentual vom Kaufpreis gerechnet – , teurer, das ist eindeutig. Von daher ist derjenige vielleicht gut beraten, der das separat bezahlt und nicht im Kaufpreis enthalten hat. Ich bin sogar von einem Notar schon einmal persönlich angesprochen worden, ob ich nicht eine Einbauküche noch extra herausrechnen lassen sollte, um dann im Grunde weniger Grunderwerbsteuer zu zahlen. Also auch die Notare beraten so. Ich sag nur: In diese Richtung gehen durchaus auch Empfehlungen, was für den Käufer gegebenenfalls günstiger ist. Wenn man dann auf die Frage von Herrn

Hemmelgarn kommt: Ein Ungleichgewicht, so wie es bei Mietern und Vermietern gesehen worden ist, ist aus meiner Sicht in keiner Weise beim Käufer und Verkäufer zu sehen. Der Käufer hat heute viele, viele Möglichkeiten, auch ohne Makler zu kaufen. Wir haben viele Objekte von Bauträgern, in vielen Märkten sind die Eigentümer alleine unterwegs, weil sie denken, sie können, wie gesagt, bessere Preise durchsetzen als eventuell mit dem Makler. Da ist also keine Möglichkeit gegeben, dass ich jetzt sage, dass da eine Zwangslage ist und dass die genauso ist wie beim Mieter. Und insbesondere in den Regionen, von denen wir ja auch schon gesprochen haben, in denen es entspannte Märkte gibt, ist wahrscheinlich eher der Verkäufer derjenige, der schützenswert ist. Erstens, weil er derjenige ist, der verkaufen muss, weil er in einem bestimmten Alter ist und auch, weil er, sagen wir mal, jeden Preis oder viele Preise einfach akzeptieren muss. Er muss sich fragen: „Okay, das ist mir die Sache wert, dann bin ich die Immobilie los, oder ist mir die Sache mehr wert?“ Das ist überhaupt kein Vergleich mit jemandem, der eine Mietwohnung sucht. Man kann das ja jetzt nicht mit Namen oder mit direkten Vorgängen unterlegen, aber wenn ich mal unsere Kunden auf der Verkäufer- und der Käuferseite ansehe: Da stelle ich mir sehr oft die Frage, wer hier eigentlich der Schützenswertere ist. Und da sehe ich sehr oft eigentlich eher den Käufer als denjenigen an, der nicht so schützenswert ist wie der Verkäufer.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Herr Artz beendet die erste Antwortrunde, bitte schön.

SV **Prof. Dr. Markus Artz**: Herzlichen Dank. Ich habe zunächst eine Frage zu verfassungsrechtlichen Bedenken hinsichtlich der Einführung des Bestellerprinzips zu beantworten. Und da glaube ich doch, dass man an der Situation auf dem Mietmarkt anknüpfen kann. Wenn Sie mir das erlauben, Herr Eichener: Sie haben natürlich vollkommen recht, dass international betrachtet die Lage auf dem Immobilienmarkt ganz unterschiedlich ist, aber das liegt natürlich an unserem wunderbaren sozialen Mietrecht, dass wir so eine geringe Eigentümerquote in Deutschland haben – ein gutes Mietrecht, natürlich, ein super Mietrecht, ein immer besser werdendes Mietrecht. Aber hier hat sich ja das Bundesverfassungsgericht dazu geäußert, wie das beim Bestellerprinzip bei der Mietwohnungsvermittlung ist. Und da stimme ich im Grunde genommen vielem zu, was hier gesagt worden ist: Dass am besten eigentlich der Wettbewerb, der Markt, dies regelt. Da wird aber andersherum ein Schuh daraus. Der Markt funktioniert nämlich gerade nicht, wenn derjenige, der den Auftrag erteilt, mit der Vergütung im Grunde nichts zu tun hat, weil er sie eben an einen Dritten weitergibt. Und deswegen – das mag vielleicht ein bisschen eigenartig klingen – ist aber der Eingriff in die Berufsausübungsfreiheit gerade dadurch gerechtfertigt, dass wir in Teilen – ich gebe Ihnen recht, das ist nicht überall so – ein Marktversagen festzustellen haben. Und darüber hinaus erkenne ich aber auch nicht etwa einen unverhältnismäßigen Eingriff dadurch, dass man jetzt dort, wo man entspannte Märkte, also sozusagen Käufermärkte, hat… Was spricht dagegen, denjenigen, der im Grunde genommen den Vertrag schließt, zunächst einmal auch die Vergütung zahlen zu lassen? Also auch damit habe ich ehrlich gesagt, verfassungsrechtlich jedenfalls, überhaupt kein Problem, jedenfalls bei Art. 12 Grundgesetz (GG). Und dann komm ich zum Art. 2 GG: Man könnte sagen, dass die Vertragsfreiheit berührt wird. Frau Lay, da bin ich Ihnen sehr dankbar, dass Sie das eben hereingerufen haben. Es spricht ja keiner davon, dass wenn der Käufer den Makler beauftragt hat, dass dann der Verkäufer zahlen soll. Das Bestellerprinzip sollte, jedenfalls nach meiner Auffassung, selbstverständlich jeweils den Vertragspartner treffen. Und das wäre vielleicht eine Frage, über die man sich da Gedanken machen könnte, wenn man jetzt einseitig Verkäufer belasten würde. Aber das ist ja gar nicht der Einsatz, sondern wir kommen eigentlich zu den Grundsätzen des Vertragsrechts zurück, dass derjenige, der den Vertrag schließt, erst einmal auch die Gegenleistung bezahlt. Was danach damit passiert, ist diesbezüglich eine andere Frage. Dann zur Schlechterstellung der Käufer: Hier muss ich offen zugeben – ich bin ja kein Praktiker –, dass sich die vielen Sachverständigen mit der Beratungstätigkeit der Makler tatsächlich viel besser auskennen. Aber ob der Makler tatsächlich dem Käufer zurzeit den komplizierten Kaufvertrag erläutert, wie es hier dargestellt worden ist, das würde ich einfach mal in Zweifel setzen. Aber ich sage offen, ich bin Wissenschaftler und bin nicht

in der Praxis. Und da müssen wir uns schlicht und ergreifend anschauen, wozu der Makler im Moment verpflichtet ist. Und sowohl zu der verfassungsrechtlichen Frage als auch zu dieser Frage verweise ich wirklich ausdrücklich auf die Stellungnahme meiner Kollegin Gsell, die das unter Bezugnahme auf die BGH-Rechtsprechung einfach mal ganz klar dargestellt hat und auch eben schon einmal gesagt hat, dass schlicht und ergreifend Angaben über die Immobilie ungeprüft weitergegeben werden können. Und dann frage ich mich: Das kann er natürlich auch machen, wenn er nur sozusagen im Interesse des Verkäufers handelt. Er gibt Daten ungeprüft weiter. Er muss sie nicht überprüfen. Allenfalls wenn es offensichtlich ist, muss er eben eingreifen. Und da frage mich, ob der Käufer dann schlechter steht, wenn der Makler das nur im Interesse des Verkäufers tut. Und da würde ich sagen: Da ändert sich nichts. Auch hier ist er vom Verkäufer beauftragt, soll für den die Immobilie verkaufen und muss im Grunde genommen nicht etwa die Sinnhaftigkeit oder Vertretbarkeit des Kaufes prüfen. Deswegen würde ich dieses Kompetenzungleichgewicht, das eben angesprochen worden ist, in Abrede stellen. Das gilt jetzt schon, dass man schlicht allein gelassen ist. Zum letzten Punkt will ich mich kurz halten. Die Frage zur Transparenz: Sie hatten das schöne Beispiel der Ersatzteile genannt, wo man weiß, was die kosten. Natürlich besteht die Möglichkeit nicht, aber offen gestanden ist das jetzt auch keine Besonderheit einer Maklertätigkeit. Natürlich weiß ich nicht, was er oder sie investiert hat, um meinen Vertrag jetzt hier zu vermitteln. Aber dass man da natürlich eine Querfinanzierung durchführt, das machen auch andere Berufsstände. So habe ich Ihre Frage verstanden und so habe ich auch Frau Heinrich verstanden, dass ich natürlich nicht nachvollziehen kann, was er im konkreten Fall investiert hat. Aber da möchte ich auch sagen: Das können wir bei vielen Dienstleistungen nicht nachvollziehen – was hat er für einen Aufwand betrieben, musste er das nur in das Internet stellen oder musste er irgendwie mehr machen in dem konkreten Fall. Das ist, glaube ich, keine Besonderheit des Maklerrechts, aber die Transparenz besteht nicht.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, meine Damen und Herren. Das war jetzt eine sehr umfangreiche Antwortrunde, aber 16 Minuten haben wir noch für weitere Frage- bzw. Antwortrunden. Wir beginnen damit die zweite Fragerunde. Bislang haben wir drei Wortmeldungen notiert, von Frau Willkomm, Frau Winkelmeier-Becker und Herrn Luczak. Wir nehmen gern noch weitere Wortmeldungen auf. Bedenken Sie aber bitte, dass wir beschlossen haben, die Anhörung gegen 13:00 Uhr enden zu lassen. Frau Willkomm, bitte.

Abg. **Katharina Willkomm** (FDP): Danke schön. Ich habe auch nur noch einmal eine Nachfrage, die sich an Herrn Professor Eichener und an Herrn Schick richtet. Könnten Sie beide mir noch einmal erläutern, ob das denn jetzt wirklich so vergleichbar ist, wie es immer angeführt wird? Das Bestellerprinzip wurde ja auch schon im Vermietungsbereich eingeführt. Ist das nicht wiederum ein Vergleich von Äpfel und Birnen? Hinkt der Vergleich? Ist der Käufer wirklich so viel schwächer gegenüber dem Verkäufer, so wie wir es auch im Vermietungsmarkt im Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter haben?

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Frau Winkelmeier-Becker bitte, dann Herr Luczak.

Abg. **Elisabeth Winkelmeier-Becker** (CDU/CSU): Ich habe noch zwei Nachfragen an Herrn Schick. Und zwar haben wir hier zwei Fallgestaltungen vor Augen, die eben sehr auseinandergehen, was die möglichen Geschäftsgegenstände betrifft. Auf der einen Seite haben wir den Fall, in dem die 20 neuen Stadthäuser an den Markt gebracht werden müssen, wo es wahrscheinlich sehr einfach ist, Käufer zu finden, und man sich auch vielleicht über Baumängel noch nicht so viele Gedanken machen muss. Und auf der anderen Seite haben wir den Fall, in dem das Mütterchen in der Eifel sein Objekt verkauft. Könnten Sie uns noch einmal ein wenig erklären, wie der Markt da jetzt anteilig aussieht? Wie typisch ist diese Vorstellung, dass wir ein neues Objekt haben, für das es viele Interessenten gibt, und wie oft haben wir eben den anderen Fall, in dem die Vermittlung schwierig ist? Und dann noch zur Konstellation, in der die Kosten zwischen Verkäufer und Käufer geteilt werden: Wie läuft das tatsächlich ab? Kann man dann tatsächlich davon ausgehen, dass beide Seiten gleichviel bezahlen oder müsste das noch irgendwie abgesichert werden? Oder gibt es da vielleicht das Vorgehen des Verkäufers, zu sagen, dass er verhandele, er dann jedoch nur in die eigene

Tasche verhandelt? Das würde ich gern noch wissen. Danke.

Der **Vorsitzende**: Herr Luczak bitte, dann Frau Bayram.

Abg. **Dr. Jan-Marco Luczak** (CDU/CSU): Ich habe eine Frage, die ich an Herrn Fischer richten will. Wir haben jetzt von Herrn Artz wie auch von Frau Gsell gehört, dass der Käufer mehr oder weniger auch jetzt schon alleine gelassen wäre, dass Makler ungeprüft die Angaben eines Verkäufers weitergeben würden – das ist ja faktisch nicht so. Sie, Frau Gsell, hatten nachher eine Einschränkung genannt: wenn es nach der Praxis des Maklers sozusagen offensichtlich ist. Es gibt aber auch noch ein paar weitere Einschränkungen, insbesondere dann, wenn es dem Erwerber auf einen Umstand in besonderer Weise ankommt und das deutlich wird, dann muss ein Makler zumindest auch darauf hinweisen, dass er die Angaben eben nicht geprüft hat. Und da würde ich Sie, Herr Fischer, noch einmal bitten wollen, das vielleicht noch einmal ein bisschen auszuführen. Wie sieht es denn mit dem Verbraucherschutz aus, wenn man jetzt sagt: „Wir führen das Bestellerprinzip ein.“? Sie hatten in Ihrer Stellungnahme gesagt, dass es dann keinen Anspruch auf eine Beratung gibt. Und das, was Sie als ein wirksames Sanktionsinstrumentarium dargestellt haben – den § 654 BGB, die Verwirkung der Provision –, das würde im Ergebnis dann eigentlich auch leerlaufen, wenn eine solche Treuepflicht gar nicht mehr bestehen würde, wenn der Makler nur noch einseitiger Interessenvertreter des Verkäufers wäre. Das würde mich noch einmal interessieren, wenn Sie das noch einmal ins Verhältnis setzen könnten. Eine zweite Frage hätte ich noch einmal an Herrn Schick: Hier ist ja gerade die Frage aufgekommen, wie es mit der Ausschließlichkeit aussieht. Das haben wir ja bereits beim Bestellerprinzip im Rahmen des Mietrechts. Da ist es auch so, dass argumentiert wird, dass theoretisch auch ein Mieter provisionspflichtig sein kann. Aber das scheint mir jedoch eine sehr theoretische Dimension zu sein, weil es in der Regel ja so ist, dass bestimmte Objekte bei der Vermietung im Bestand eines Maklers sind und wenn dann ein Mieter anfragt, dann ist natürlich trotzdem der Anbietende – in dem Fall der Vermieter – der Erste gewesen und damit provisionszahlungspflichtig. Wie ist es bei Immobilienkäufen? Hat man da eine ähnliche Situation? Wozu führt das eigentlich am Ende, wenn man ein solches Ausschließlichkeitskriterium einführt? Sind dann bestimmte Objekte verbrannt und dann am Ende auch nicht mehr vermittelbar? Also leidet am Ende möglicherweise auch die Transparenz, wenn ein Objekt in den Beständen gar nicht mehr geführt werden kann, und ist das am Ende dann letztlich auch eine Belastung für die Käufer, die gerade auch in bestimmten Marktlagen Objekte suchen, wo es schwer ist, Objekte zu finden?

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Frau Bayram bitte, dann Herr Hemmelgarn.

Abg. **Canan Bayram** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Zunächst will ich einmal kurz etwas dazu sagen, dass hier teilweise ganz unterschiedliche Lebenssachverhalte zugrunde gelegt werden, für die wir als Gesetzgeberinnen und Gesetzgeber Antworten finden müssen. Ich selbst habe meinen Wahlkreis hier in Friedrichshain-Kreuzberg in Berlin und kann Ihnen sagen, dass von den wenigstens Sachverständigen hier die Situation in meinem Wahlkreis geschildert wurde. Insoweit kann ich auch gar nicht nachvollziehen, dass vielleicht auch Fans, sag ich mal, der sozialen Marktwirtschaft in diesem Kontext davon sprechen können, dass der Markt hier etwas regelt. Hier gibt es, glaube ich, einen entfesselten Markt und insoweit würde ich meine Frage auch unter diesen von mir geschilderten Sachverhalt, von dem ich der Ansicht bin, dass wir den mitregeln müssen, stellen. Insoweit stelle ich eine Frage an die beiden Sachverständigen Frau Professor Gsell und Herrn Professor Artz. Es ist auch gar nicht neu, sondern es ist schon in der Vergangenheit so gewesen, dass wir beim Recht differenzieren mussten, weil eben die Lebenssachverhalte im gesamten Bundesgebiet nicht einheitlich sind – weder in den Konstellationen, wie sie sich für die Bürgerinnen und Bürger darstellen, noch für uns als Gesetzgeber und Gesetzgeberinnen, die wir versuchen, den rechtlichen Rahmen zu regeln, der am Ende hilft und zwar allen Betroffenen. Deswegen wäre meine Frage, Frau Professor Gsell: Sie haben ja schon gesagt, dass die Beschränkung des Schutzes auf die Käuferseite vorzugswürdig sei. Soweit dieser Empfehlung nicht gefolgt wird, empfehlen Sie jedenfalls eine Länderöffnungsklausel für die

Deckelung der Maklerprovision. Können Sie das vielleicht kurz erläutern? Und in eine ähnliche Richtung geht dann natürlich auch die Frage an Sie, Herr Professor Artz: Was wäre denn aus Ihrer Sicht eine Möglichkeit, um insbesondere dem Land Berlin oder auch den Menschen in meinem Wahlkreis zu helfen? Danke schön.

Der **Vorsitzende**: Herr Hemmelgarn bitte, dann Herr Kühn.

Abg. **Udo Hemmelgarn** (AfD): Vielen Dank. Ich hätte eine Frage an Herrn Schmidt. Die Immobilienpreise in den Metropolen sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die Preissteigerungen haben dabei nicht zuletzt mit dem niedrigen Zinsniveau infolge der Eurorettung zu tun. Die Maklercourtage beträgt derzeit in einigen Metropolregionen 7,14 Prozent, in einigen Bundesländern liegen sie niedriger oder werden geteilt. Hat es hier in den letzten Jahren prozentuale Anhebungen der Maklercourtage gegeben oder wurde das Prinzip, dass der Käufer die Courtage zu tragen hat, auf weitere Bundesländer ausgeweitet? Also letztendlich die Frage: Wie hat sich die Maklercourtage relativ zu den Kaufpreisen entwickelt? Gibt es Anstiege, die nicht auf die gestiegenen Kaufpreise zurückzuführen sind? Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Nun bitte Herr Kühn und dann Herr Groß.

Abg. **Christian Kühn** (Tübingen) (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Ich habe eine ganz kurze Frage an Frau Heinrich, die Frage nach dem Sachkundenachweis. Wir reden hier jetzt sehr viel über die Tätigkeit des Maklers, aber in Deutschland gibt es natürlich, sage ich mal, keine Verpflichtung, dass man eine Ausbildung, ein Studium, einen Meisterbrief, was auch immer benötigt, um eine Maklertätigkeit aufzunehmen. Das ist sozusagen immer das Bild des ehrlichen Sachverwalters. Können Sie noch einmal darstellen, was die Voraussetzungen sind, um den Maklerberuf auszuüben, und wie stehen Sie zu der Frage und auch der Forderung, die auch hier schon genannt worden ist, einen Sachkundenachweis für Makler einzuführen?

Der **Vorsitzende**: Und Herr Groß, bitte.

Abg. **Michael Groß** (SPD): In aller Kürze: Die Kollegin Bayram hat ja schon eine sehr interessante Frage gestellt – muss man Ungleiches ungleich behandeln? Ich stelle meine Frage an Frau Heinrich: Ist das aus Ihrer Sicht auch so, dass wir eben die Regionen unterschiedlich behandeln müssen, bezogen auf Verkäufer und Käufer und auf die Konstellationen auf dem Wohnungsmarkt? Und können Sie vielleicht auch noch einmal etwas zu folgendem Punkt sagen: Ich habe ja gerade gelernt, dass der Makler auch der Sozialarbeiter der Zukunft ist, weil er sich um zu Pflegende kümmern muss. Können Sie da aus Ihren Alltagsbeobachtungen auch diese Konsequenzen ziehen?

Der **Vorsitzende**: Danke sehr. Weitere Wortmeldungen sehe ich nicht. Dann beginnen wir mit der zweiten Antwortrunde. Herr Artz fängt an mit einer Antwort an Frau Bayram. Bitte schön.

SV **Prof. Dr. Markus Artz**: Das geht, glaube ich, auch ganz schnell. Der Bezug zum Mietrecht ist natürlich relativ leicht herzustellen, wo wir ja gerade in den letzten Jahren solche regionalen Regelungen bekommen haben. Man hört ja auch, dass in Berlin vielleicht sogar landesrechtliche Regelungen entstehen könnten. Ich glaube, dass das hier anders ist. Beim Mietrecht haben wir sehr stark eingegriffen, das wurde ja auch nie irgendwie anders gesehen. Bei der Kappungsgrenze oder insbesondere bei der Mietpreisbremse gibt es einen enormen Eingriff in die Situation des Vermieters und das wurde beschränkt auf angespannte Wohnungsmärkte. Hier würde ich sagen, kommen wir eher zu einer Art Normalität zurück – jedenfalls beim Bestellerprinzip –, dass derjenige, der bestellt, eben die Vergütung zahlt. Und deswegen sehe ich auch das Problem im ländlichen Raum nicht, wenn da der Verkäufer zahlt. Anders würde ich das – und so hat Frau Gsell das ja auch geschrieben – unter Umständen bei der Deckelung sehen. Da müsste man darüber reden, wobei ich auch ohne diese Deckelung auskommen könnte – das sage ich ganz offen. Das Bestellerprinzip aber – das ist mir ganz wichtig – würde ich eher flächendeckend ausgestalten, weil das nämlich überhaupt nicht so arg eingreift in die Situation. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Beim Herrn Eichener habe wir eine Frage von Frau Willkomm notiert. Bitte.

SV **Prof. Dr. Volker Eichener**: Auf dem Markt für Mietwohnungen sehen wir tatsächlich eine Asymmetrie, weil wir auf der einen Seite einen Vermieter haben, der vermögend und unternehmerisch tätig ist, und wir auf der anderen Seite den Mieter haben, der ein Verbraucher ist und der im Zweifel auch vermögenslos ist. Bei Eigentumstransaktionen können wir eine solche Asymmetrie eigentlich nicht erkennen. Wir haben einen selbstnutzenden Eigentümer als Verkäufer, der Geldbedarf hat, und wir haben auf der Käuferseite jemanden, der in der Regel wohnungsmäßig bereits versorgt ist, sich aber verbessern will, sein Vermögen anlegen will und der über Eigenkapital verfügt. Von daher können wir solch eine Asymmetrie dort nicht erkennen. Zu den soziologischen Aspekten habe ich mich bereits geäußert.

Der **Vorsitzende**: Danke sehr. Herr Fischer nun bitte auf die Frage von Herrn Luczak.

SV **Dr. Detlev Fischer**: Zu der Frage der Haftung ist natürlich zunächst ganz klar zu sagen: Wenn jetzt der Doppelmakler entfällt, gibt es keine vertragliche Haftungsbeziehung mehr zwischen dem Käufer und dem Makler und damit ist er nur noch angewiesen, wenn da irgendwelche Fehlangaben vorliegen sollten. Dann müsste die Deliktshaftung eingreifen und diese ist nach deutschem Recht bekanntermaßen sehr ungünstig ausgestaltet. Vermögensschäden werden nicht ersetzt, sittenwidriges Verhalten des Maklers müsste von dem Käufer nachgewiesen werden und wird in den wenigstens Fällen wohl nachweisbar sein, wenn es herkömmlicher Art ist. Zur Haftungsstruktur ist noch zu ergänzen: Es ist natürlich richtig – was Frau Professor Gsell gesagt hat –, dass der Makler im Regelfall die Angaben des Verkäufers nicht zu überprüfen hat. Aber es gibt ja die Plausibilitätsgrenze. Der Makler geht aber in vielen Fällen darüber hinaus, dass er doch effektiv Beratungsleistungen erbringt und da muss jede Antwort zutreffend sein. Beispiel: Der Bundesgerichtshof hat jetzt zu steuerrechtlichen Fragen entschieden, dass der Makler darauf regelmäßig keine Antwort geben muss. Aber wenn er Auskünfte erteilt, dann – das ist ganz herrschende Meinung – müssen die Auskünfte richtig sein. Und wir haben gesehen, dass das Beratungsportefeuille in manchen Fällen doch größer angelegt ist – und desto größer kann auch die vertragliche Haftung greifen. Entfällt sie, sind wir im deliktischen Bereich.

Der **Vorsitzende**: Danke schön, Herr Fischer. Frau Gsell nun bitte mit der Antwort auf eine Frage von Frau Bayram.

SVe **Prof. Dr. Beate Gsell**: Danke schön. Ganz kurz noch zu Herrn Luczak: Sie haben darauf hingewiesen – was natürlich völlig zutreffend ist–, dass der Makler eben eine Pflicht hat, darauf hinzuweisen, dass er Angaben ungeprüft übernommen hat. Das ist natürlich richtig. Aber Sie zahlen als Käufer dann trotzdem den Makler für die ungeprüften Angaben, deren Richtigkeit Sie dann eben von dritter Seite, typischerweise von einem Bausachverständigen, überprüfen lassen müssen, wenn Sie sich darauf verlassen wollen, dass die wirklich zutreffen. Dann zur Differenzierung der Lebenssachverhalte: Ich glaube, dass wir hier jedenfalls mit Blick auf die Deckelung der Provision unbedingt differenzieren müssen – um das noch einmal ganz deutlich zu sagen. Ich meine schon, dass wir hier ein wirklich mindestens zweigeteiltes Deutschland haben, mit diesen schrumpfenden Gebieten und mit den Gebieten, die als entfesselte Märkte bezeichnet werden. Und auf diesen entfesselten Märkten sehe ich sehr wohl eine Asymmetrie zwischen Verkäufer und Käufer. Ich meine auch, mich zu erinnern, dass es hier in Berlin fast 80 Prozent der Kaufimmobilien sind, die über Makler angeboten werden. Und da haben Sie als Käufer nicht die hier vielfach beschriebene Freiheit, sich das aussuchen zu können, ob Sie vom Makler kaufen oder nicht. Wenn man allerdings den Schutz auf die Käuferseite beschränkt, dann bleibt es sowieso den Maklern unbenommen, dann in diesen schwierigeren Gebieten, wenn sie mehr Aufwand betreiben, mit den Verkäufern eine entsprechend angemessene Provision auszuhandeln. Wenn man das nicht tut, dafür habe ich in meiner Stellungnahme plädiert, dass man dann eine Öffnungsklausel zugunsten der Länder einbaut, die es den Ländern – die kennen diese Gebiete ja am besten – ermöglicht, dann Gebiete von einer Deckelung der Maklerprovision auszunehmen. Danke.

Der **Vorsitzende**: Danke sehr. Nun Frau Heinrich mit zwei Antworten an Herrn Groß und eine Antwort an Herrn Kühn. Bitte.

SVe **Gabriele Heinrich**: Zur Frage von Herrn Kühn: Da die Maklertätigkeit eine sehr verantwortungsvolle Tätigkeit ist, dadurch dass hohe Sachwerte durch die Hände der Makler gehen, die sie auch bewerten, sei es bei der Preisgestaltung, Wertermittlung etc., halten wir es schon für sehr wichtig, dass es hier einen Sachkundenachweis gibt und dieser entsprechend eingeführt wird. Es gab vor zwei Jahren – so lang ist es inzwischen her – sogar einmal einen Gesetzentwurf. Der bezog sich sowohl auf die Makler als auch die Verwalter. Damals haben wir sehr dafür plädiert, dass dieser Sachkundenachweis eingeführt wird. Er wurde dann leider gestrichen. Von daher denke ich, sollte ein neuer Anlauf geschaffen werden, dass eben solch ein Sachkundenachweis eingeführt wird bzw. vielleicht sogar ein Ausbildungsberuf in dieser Richtung geschaffen wird. Ich denke, Verwalter und Makler sind unterschiedliche Tätigkeiten, wobei das teilweise auch von den gleichen Personen gemacht wird – darauf will ich jetzt nicht eingehen. Aber es ist halt wirklich so, dass natürlich der Makler eine Vielzahl von Dingen berücksichtigen muss. Er muss sich mit der Finanzierung auskennen, er muss kommunale Vorgaben berücksichtigen, er muss das Baurecht in Ansätzen kennen, er muss auch wissen, was Treu und Glauben ist und was Handeln nach Treu und Glauben ist. Und auch hinsichtlich der Ethik, die hier angesprochen wurde. Ich meine: Jemand, der das einfach mal so anfängt, der wird das nicht wissen und den wird das wahrscheinlich auch nicht interessieren. Also diese Dinge müssen einfach laufen und daher sind wir sehr dafür, dass das eingeführt wird. Zur Frage von Herrn Groß: Ich finde nicht, dass man das noch weiter aufsplitten sollte, je nach Markt. Zumal sich Marktsituationen im Laufe der Jahre oder Jahrzehnte ja immer wieder ändern. Also was ganz wichtig ist: ein einfaches Prinzip, eine einfache Regelung, die auch die Kunden, seien es die Verkäufer oder die Käufer, verstehen und mit der verhindert wird, dass Missverständnisse oder Umgehungsgeschäfte laufen können. Es wurde heute hier zum Beispiel gar nicht über diese Zunahme von Bieterverfahren geredet. Ich habe auch ständig bei mir im Briefkasten Anfragen, die in diese Richtung gehen, oder Anfragen wie: „Wollen Sie nicht ihr Haus verkaufen? Sie brauchen als Verkäufer nichts zu bezahlen – das geht alles in Richtung des Käufers.“. Also diese ganzen Punkte kann man jetzt nicht regional unterschiedlich regeln, wenn sich auch die Märkte ändern. Aber die Situation ist einfach wie folgt: Es gibt viel zu wenig Wettbewerb, die Maklertätigkeiten sind intransparent und die Verkäufer sind aktuell in vielen Regionen in einer guten Verhandlungsposition und die Käufer in einer schlechten – es gibt aber natürlich auch Regionen, in denen es anders ist. Und das, was wir hier wollen, ist Chancengleichheit. Dass sowohl die Käufer als auch die Verkäufer in eine gute, angemessene Verhandlungssituation kommen. Und das sehen wir am ehesten mit dem Bestellerprinzip gegeben. Und diese Problematik mit der Einpreisung wird es in Ansätzen geben, vielleicht auch in einer Übergangszeit. Aber dadurch, dass Verkäufer eben auch verhandeln und dann auch noch über ihren eigenen Anteil verhandeln müssen, werden sie sehr wahrscheinlich – davon gehe ich aus – nicht oder nur ein Teil dieser Zusatzkosten einpreisen. Davon bin ich ziemlich überzeugt.

Der **Vorsitzende**: Danke, Frau Heinrich. Herr Schick steht nun vor der Herausforderung vier Fragen in kurzer Zeit zu beantworten: eine Frage von Frau Willkomm, eine Frage von Herrn Luczak und zwei Fragen von Frau Winkelmeier-Becker. Bitte schön.

SV **Jürgen Michael Schick**: Herr Dr. Luczak hatte zur Ausschließlichkeit gefragt – was wäre denn, wenn das Merkmal der Ausschließlichkeit wie in der Wohnungsvermittlung auch bei Immobilienkäufen eingeführt werden würde? Lassen Sie uns in Erinnerung rufen, wie das funktioniert. Das bedeutet ja im Sachverhalt, dass der Immobilienmakler einem Suchenden provisionspflichtig nur ein Objekt anbieten darf, das er bisher nicht kannte, das also komplett neu für ihn ist, dass er sich also nicht in seinem Geschäftsumfeld befindet. Wenn er das dem Suchenden anbietet und dieser es kauft, dann darf ihm auch die Provision in Rechnung gestellt werden. Jetzt wissen wir aber, dass Suchende acht, zehn oder zwölf Objekte besichtigen. Dann führt das dazu, dass wenn der Interessent diese Immobilie nicht nimmt, sie für den Immobilienmakler verbrannt ist und er sie kein zweites Mal einem Suchenden anbieten darf. Und das bedeutet in der Konsequenz, dass es diese Suchaufträge im

Mietwohnungsbereich gar nicht mehr gibt. Sie finden heute keinen Immobilienmakler, der für Sie auf der Suche nach einer Mietwohnung tätig wird. Bei den Kaufinteressenten wäre es ebenso, weil es wirtschaftlich nicht darstellbar ist, weil Sie quasi eine 1:10-, 1:20-Wahrscheinlichkeit haben, dass diese Immobilie einmal angeboten werden kann, denn danach ist sie für Sie verbrannt und Sie dürfen sie nicht mehr provisionspflichtig anbieten. Frau Winkelmeier-Becker hatte gefragt, wie es mit der hälftigen Teilung ist. Ja, das ist in 75 Prozent der Regionen üblich, dass die Courtage hälftig geteilt wird, maximal zu drei Prozent plus drei Prozent. Das ist Realität auf beiden Seiten, denn ansonsten wird ein Immobilienmakler im linksrheinischen Bereich in der weiten Fläche oder in Süddeutschland nicht aktiv – das ist nach unserer Empirie gelebte Praxis. Wenn es hier um den hochpreisigen Bauträgervertrieb geht – der findet grundsätzlich seltener mit Immobilienmakler-Beteiligung statt, weil viele Projektentwickler – vor allem die großen – diese eigenen Vertriebseinheiten haben, das machen die quasi auf eigene Faust. Sie haben gefragt, was denn eigentlich ein durchschnittliches Haus wert ist. Da haben wir alle ganz unterschiedliche durchschnittliche Kaufpreissammlungen. Eine Studie ist ja jetzt umfangreich auch im Wohnungswirtschaftlichen Rat und anderen Gremien diskutiert worden, die Studie von Kantar TNS. Diese besagt, dass eine durchschnittliche gebrauchte Immobilie in Deutschland 280.000 Euro wert ist – das ist quasi der Medianwert. Der Gesamtkaufpreis liegt über alle Wohnimmobilien etwas höher. In Hamburg übrigens gibt es eine Untersuchung über die Maklerquote – weil es jetzt hier immer um die Zwangslage ging. Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte hat in Hamburg ermittelt, in wie vielen Fällen denn ein Immobilienmakler beim Verkauf eines Einfamilienhauses involviert ist. Das haben sie für 2018 ausgerechnet: in 45 Prozent der Fälle und bei Eigentumswohnungen in 46 Prozent der Fälle. Das kann jeder beim Gutachterausschuss nachlesen. Wir gehen von einer Gesamtmaklerquote bundesweit von ca. 40 Prozent aus, weil eben in den regionalen Märkten, in der Fläche, die Maklerquote geringer sein wird als in einer sehr dicht besiedelten Immobilienlandschaft wie in der Freien und Hansestadt Hamburg. Also: Berlin ist nicht repräsentativ für Deutschland, aber auch Hamburg und Frankfurt sind das nicht. Ich glaube, dass wir medial wie politisch sehr von diesen Ballungsregionen geprägt sind, aber Deutschland ist eben anders und Deutschland ist mehr als Hamburg, Frankfurt und Berlin. Und dann noch zu der Frage zur Vergleichbarkeit mit dem Mietwohnungsmarkt: Herr Eichener hat schon ausgeführt zu dem Immobilienmakler, der bei der Vermietung quasi im Geschäftsbereich des Vermieters steht und den wirtschaftlich schwächeren Mieter gegenüber hat. Da gab es, glaube ich, eine andere Begründung. Aber Kauf und Miete können meines Erachtens nicht miteinander verglichen werden. Das fängt ja schon mit der Frage an, ob der Staat hier überhaupt tätig werden darf. Also ich sehe ein, dass bei der Versorgung mit Mietwohnraum und auch bei der Vermeidung von Obdachlosigkeit es eine staatliche Aufgabe gibt. Ob wir das bei Eigentumswohnungen so sehen können, würde ich in Frage stellen. Ich darf noch einmal auf diese Kantar-TNS-Studie verweisen: Der durchschnittliche Käufer einer Eigentumswohnung verwendet Eigenkapital im sechsstelligen Bereich. Der wohnt wahrscheinlich entweder im Eigentum oder in einer Mietwohnung, ist aber jedenfalls nicht von Obdachlosigkeit bedroht, wie das beim Mietwohnungsbereich ja ein Thema war. Wir haben eine völlig andere Situation bei Kaufimmobilien. Ich glaube, wir müssen nicht alles regulieren in Deutschland, sondern nur da, wo es notwendig wird. Und die Courtage, die würde umgelegt – ganz sicher in den heiß gelaufenen Märkten, wo die Preise teuer sind, denn da gibt es eben, anders als im Mietwohnungsmarkt, auch keine Limitierung. Die Limitierung mit der Mietpreisbremse, was die Mietgestaltung angeht, ist evident. Aber in den Märkten, in denen jetzt ein Immobilien-Boom zu konstatieren ist – wie es ja auch die anderen Sachverständigen ausgeführt haben –, also wieder in den Metropolen – da ist es für den Verkäufer sehr einfach, eine eventuelle Mehrbelastung in den Kaufpreis zu inkludieren. Am Ende des Tages wird es der Käufer sein, der das bezahlt. Und jetzt war ja in Zweifel gezogen worden, dass der Verkäufer vielleicht die gesamte Provision bezahlt oder er möglicherweise auch weniger zahlt – wenn es dann aber jedenfalls einen Spielraum

gäbe, den sich der Verkäufer durch eine besser verhandelte Provision, Frau Professor Gsell, quasi aushandelt, dann bin ich mir ganz sicher, dass er diesen Spielraum natürlich auch für sich nutzt und zwar im Sinne eines höheren Kaufpreises. Also keiner wird sagen: „Gut, dann schenke ich das jetzt dem Kaufinteressenten.“, gerade in diesen heiß gelaufenen Märkten. Ich glaube, Sie unterliegen da einem Irrtum. Sie entlasten nicht den Käufer. Der Käufer wird nachher mehr bezahlen, vor allem durch diese akzessorischen Nebenkosten, wie ja schon ausgeführt wurde, und er verliert Eines: das ist die Beratung – und das halte ich bei der größten Investition im Leben einer Familie in Deutschland für brandgefährlich.

Der **Vorsitzende**: Danke schön. Herr Schmidt, Sie habe eine Frage von Herrn Hemmelgarn gestellt bekommen. Bitte schön.

SV **Michael Schmidt**: Herr Hemmelgarn, Sie wollten wissen, ob die Maklerprovision gestiegen ist, weil die Immobilienpreise gestiegen sind. Bei der Geldentwertung nennt man es Inflation und genau das Gleiche haben wir bei der Maklerprovision bemerkt. Ich kann mich erinnern an die Jahre 1990 bis 1998, da wurde von den Maklern ein Blatt –wenn man Glück hatte, eng beschrieben – mit den nötigsten Informationen weitergeben und wenn man großes Glück hatte, war ein Foto dabei. Die Maklerprovision war und ist immer noch sechs Prozent – der Rest, der oben draufkommt, ist die Mehrwertsteuer. Die Mehrwertsteuer war 1990 14 Prozent und sie beträgt heute 19 Prozent. Bei der Gelegenheit: Die Grunderwerbsteuer war 1990 zwei Prozent, 2019 beträgt sie sechs Prozent oder in Brandenburg 6,5 Prozent. Heutzutage, das habe ich vorhin gesagt, ist die Maklerleistung gestiegen und zwar nicht ein bisschen, sondern erheblich. Wir haben durchaus Verpflichtungen, die wir wahrnehmen – zumindest als anständige Kaufleute –, und wir verschweigen dem Käufer auch nichts. Ein Exposé mit einer Seite ist heute nicht denkbar. Auch mit den technischen Möglichkeiten hat ein Exposé üblicherweise als PDF-Datei im Querformat zwischen 12 und 20 Seiten. Die Immobilienportale müssen beschickt werden und dazu braucht man eine Software. Die Leistung ist eine erhebliche geworden, wir müssen mehr Personal haben – insofern ist die Maklerprovision gesunken, weil die Leistung eine höhere geworden ist. Ob sich unsere sechs Prozent plus Mehrwertsteuer auf andere Märkte ausüben, weiß ich nicht. Das kann ich nicht beurteilen. Aber ich denke nicht, soweit ich den Markt übersehen kann, dass andere Bundesländer nachgezogen haben. Ich hoffe, ich konnte Ihre Frage beantworten.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, damit ist die zweite Antwortrunde an ihrem Ende angelangt. Gibt es weitere Fragen von Seiten der Abgeordneten? Das sehe ich nicht. Ich bedanke mich bei den Sachverständigen für die interessanten und erhellenden Einblicke in das deutsche und europäische Maklerwesen. Ich bedanke mich bei den Zuschauern für ihr Interesse. Ich bedanke mich natürlich auch bei den Abgeordneten für die zahlreichen Fragen. Wir werden die Auskünfte und Informationen in die Beratung einfließen lassen und dann eine weise Entscheidung treffen, wenn es um die Frage geht, ob der Gesetzentwurf Wirklichkeit werden soll oder nicht. Vielen Dank, ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

Schluss der Sitzung: 13:10 Uhr

Stephan Brandner, MdB
Vorsitzender

Anlagen: Stellungnahmen der Sachverständigen

Prof. Dr. Markus Artz	**Seite 36**
Winfried Ebert	**Seite 40**
Prof. Dr. Volker Eichener	**Seite 46**
Dr. Detlev Fischer	**Seite 56**
Prof. Dr. Beate Gsell	**Seite 61**
Gabriele Heinrich	**Seite 76**
Franz Michel	**Seite 82**
Jürgen Michael Schick	**Seite 87**

Fakultät für Rechtswissenschaft

Universität Bielefeld | Postfach 10 01 31 | 3 3501 Bielefeld

Prof. Dr. Markus Artz
Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Europäisches Privatrecht, Handels- und Wirtschaftsrecht sowie Rechtsvergleichung

Raum: H0-18
Telefon: (0521) 106 – 2666
Telefax: (0521) 106 – 152666
E-Mail: markus.artz@uni-bielefeld.de

Sekretariat: Esther Santos Olleta
Raum: H0-16 (H-Gebäude, Morgenbreede 39)
Telefon: (0521) 106 - 6912
E-Mail: esther.santos_olleta@uni-bielefeld.de

Stellungnahme

zum Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien vom 26.9.2018 (Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz)

(BT-Drucksache 19/4557)

I. Vermittlung von Wohnimmobilien

Der Gesetzentwurf betrifft die Regulierung der Vergütung von Maklern bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien. So bringt es die Überschrift des vorgeschlagenen § 653a BGB auch zum Ausdruck. Gegenstand der Regulierung soll zum einen die Einführung des sogenannten Bestellerprinzips und zum anderen die Deckelung des Provisionsanspruchs des Maklers sein. Eingangs der folgenden Stellungnahme soll bereits auf folgenden Sachzusammenhang hingewiesen werden, der beide Regelungsbereiche betrifft.

Während die Überschrift des § 653a BGB-E vermuten lässt, die vorgeschlagene Regelung solle die Vermittlung von Wohnimmobilien im Allgemeinen betreffen, wird der persönliche Anwendungsbereich in § 653a Abs. 7 des Entwurfs auf Verträge beschränkt, in denen der Makler als Unternehmer tätig wird und an dem Immobilienkaufvertrag auf einer Seite ein Verbraucher beteiligt ist. Es zeigt sich aber, dass sowohl hinsichtlich der Einführung des Bestellerprinzips als auch bezüglich der Preisdeckelung Fehlreize durch die Fokussie-

rung auf das Verbrauchergeschäft gesetzt werden. Hinzu kommt, dass Rechtsunsicherheit dadurch entsteht, dass die Anwendung der vorgeschlagenen Regelung davon abhängen soll, ob die Immobilie am Ende an einen Verbraucher verkauft wird. Angemessen erscheinen daher – dies sei schon an dieser Stelle vorab festgestellt – schlicht eine Orientierung an der Vermittlung von Wohnimmobilen und ein Verzicht auf den Verbraucherbezug.

II. Einführung des Bestellerprinzips

- **§ 653a Abs. 3 BGB-E – „Wer bestellt, der bezahlt"**

Die Einführung des sogenannten Bestellerprinzips, das bereits bei der Vermittlung von Mietwohnungen gilt, ist allein schon vor dem Hintergrund zu begrüßen, dass vertraglich geschuldete Gegenleistungen grundsätzlich vom Vertragspartner und nicht von einem Dritten zu erbringen sind. Dass dadurch marktwirtschaftliche Anreize geschaffen werden, die Höhe der anfallenden Provision im Blick zu behalten, liegt auf der Hand. Es werden Phänomene der Preisentwicklung bekämpft, die auch aus anderen Fallkonstellationen bekannt sind, in denen die Gegenleistung von einem Dritten getragen wird. Exemplarisch genannt sei die Preisspanne bei Reparaturkosten für ein Kfz, abhängig davon, ob der Vertragspartner persönlich oder etwa ein Unfallgegner, resp. dessen Versicherung, die Rechnung zu begleichen hat.

Es ist sinnvoll, dass in der Fallkonstellation, in der eine Wohnimmobilie einem Kaufinteressenten von einem durch den Verkäufer in Anspruch genommenen Makler angeboten wird, die Vergütung ausschließlich vom Verkäufer zu tragen ist. Der Käufer sollte nicht mit Kosten belastet werden, die er nicht veranlasst hat.

Angesichts der angesprochenen Anreizwirkung für den zunächst mit den durch die Inanspruchnahme des Maklers anfallenden Kosten belasteten Verkäufer, liegt es nahe, dass dieser geneigt ist, folgende Gedanken zu führen:

- Bedarf es, z.B. in einem angespannten Markt, der Inanspruchnahme eines professionellen Maklers zur Veräußerung der Immobilie?

- Besteht die Möglichkeit, angesichts der Marktlage die Maklerprovision zu senken?

Beide Gedanken zu führen liegt fern, wenn die Vergütung von einem Dritten, im Beispielsfall vom späteren Käufer, zu tragen ist. Es ist daher der Schluss nicht zwingend, dass durch die Einführung des Bestellerprinzips derzeit beim Käufer anfallende Maklerkosten seitens des Verkäufers 1:1 auf den Kaufpreis der Immobilie aufgeschlagen werden. Dies kann im Einzelfall geschehen, ist aber abhängig von der jeweiligen Marktlage und wird unter anderem von den vorstehend angesprochenen naheliegenden Gedanken des Verkäufers überlagert. Die Einführung des Bestellerprinzips mag daher auch dazu führen, dass ein derzeit zu beklagendes Marktversagen im Falle der Beauftragung durch den Verkäufer behoben wird.

- **§ 653a Abs. 7 BGB-E – Verbraucherbeteiligung**

Beschränkt man die Einführung des Bestellerprinzips im Fall der Beauftragung durch den Verkäufer auf die Konstellation, in der die Immobilie schließlich an einen Verbraucher veräußert wird, setzt man einen Anreiz für den Verkäufer und jedenfalls im Zusammenspiel mit der Regelung zur Deckelung des Vergütungsanspruchs auch für den Makler, den Verkauf der Wohnimmobilie an einen unternehmerisch tätigen Investor anzustreben. Auf diesen könnte der Vergütungsanspruch weiterhin abgewälzt werden. Das gesetzgeberische Ziel, Verbrauchern den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern, könnte dadurch gefährdet werden. Es spricht daher viel dafür, die Regelung zum sog. Bestellerprinzip auf die Vermittlung von Wohnimmobilien im Allgemeinen zu erstrecken.

- **§ 653a Abs. 1 Satz 2 BGB-E – Verbot der Doppeltätigkeit**

Zu begrüßen ist weiterhin, dass der Makler, der einmal von einer Partei beauftragt worden ist, nur in deren Interesse tätig werden darf. Die Relevanz der Entscheidung für einen Verbraucher, eine Wohnimmobilie zu erwerben oder zu veräußern – oftmals handelt es sich um einen einmaligen Vorgang im Leben eines Menschen – macht es erforderlich, dass sich der Verbraucher darauf verlassen kann, seinen Makler als Vertragspartner allein in seinem Lager und an seiner Seite zu haben. Das Verbot der Doppeltätigkeit ist daher zu begrüßen.

III. Deckelung der Maklerprovision

- **§ 653a Abs. 4 BGB-E – Höchstbetrag: 2 % des Kaufpreises**

Sowohl der Regelungsansatz als auch dessen Begründung überzeugen im Grundsatz. Zunächst ist mit der Entwurfsbegründung darauf hinzuweisen, dass sich durch die Entwicklung der Vermarktung von Immobilien über das Internet die Tätigkeit des Immobilienmaklers enorm verändert hat und eine Standardisierung der Dienstleistung festzustellen ist. Die Deckelung der Provision bei 2 % des Kaufpreises erscheint weiterhin – im Falle der Beauftragung des Maklers durch den Käufer – angesichts des jedenfalls auf angespannten Wohnungsmärkten nicht zu bestreitenden Marktversagens angezeigt und angemessen.

Allerdings ist das funktionale Zusammenspiel der Einführung des Bestellerprinzips und der Verhandelbarkeit von Maklerprovisionen nicht zu übersehen. Trägt der Verkäufer die Vergütungslast für die Inanspruchnahme des Maklers selbst, spricht – wie bereits ausgeführt – vieles dafür, dass in dieser Konstellation Marktmechanismen wieder in Gang gesetzt werden. Dann spricht allerdings einiges dafür, die Preisdeckelung auf die Fälle zu beschränken, in denen der Käufer den Makler beauftragt hat.

- **§ 653a Abs. 7 BGB-E – Verbraucherbeteiligung**

Beschränkt man die Einführung der Provisionsdeckelung im Fall der Beauftragung durch den Verkäufer auf die Konstellation, in der die Immobilie schließlich an einen Verbraucher veräußert wird, setzt man auch hier einen enormen Anreiz für den Makler, den Verkauf der Wohnimmobilie an einen unternehmerisch tätigen Investor anzustreben. Gelingt dies, ist der Makler nach dem vorliegenden Entwurf von der Regulierung seines Vergütungsanspruchs befreit. Hinzu kommt, dass neben diesem Fehlanreiz auch Rechtsunsicherheit dadurch entsteht, dass bei der Beauftragung des Maklers durch den Verkäufer nicht klar ist, ob es sich beim späteren Erwerber der Immobilie um einen Unternehmer (§ 14 BGB) oder einen Verbraucher (§ 13 BGB) handelt. Kommt es am Ende zu einem Verkauf an einen Unternehmer, so hätte der Makler einen Vorschuss verlangen dürfen, was ihm § 653a Abs. 2 a.E. BGB-E untersagt, wenn der Käufer ein Verbraucher ist.

Es spricht daher auch hier viel dafür, die Regelung auf die Vermittlung von Wohnimmobilien im Allgemeinen zu erstrecken. Dies insbesondere dann, wenn man die Vergütungsbegrenzung auch auf die Konstellation erstrecken möchte, in der der Makler durch den Verkäufer beauftragt wurde.

IV. Sicherung des Rückforderungsanspruchs

- **§ 653a Abs. 5 BGB-E – Ausschluss von § 817 Satz 2 BGB**

Hinsichtlich der Absicherung von Rückforderungsansprüchen sollte nach dem Vorbild des § 556g Abs. 1 Satz 4 BGB auch die Anwendung des § 814 BGB ausgeschlossen werden.

Bielefeld, den 7.5.2019

Prof. Dr. Markus Artz

LBS IMMOBILIEN
MECKLENBURG-VORPOMMERN · BRANDENBURG
BERLIN-OST · SACHSEN-ANHALT · SACHSEN

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.

Telefon: 0331 96 87-111
Fax: 0331 96 87-100
E-Mail: info@lbsi-ost.de
Adresse: LBS IMMOBILIEN GMBH
Am Luftschiffhafen 1
14471 Potsdam
Internet: www.lbsi-ost.de
USt.-Id.: DE 13 840 44 72
St.-Nr.: 046/113/00161
Handelsregister: Amtsgericht Potsdam HRB 525
Geschäftsführer: Winfried Ebert (Sprecher)
Mathias Wahsenak

- Die gegenwärtige Explosion der Immobilienpreise betrifft in erster Linie einige Ballungsgebiete. Die Debatte über zu hohe Käufercourtagen 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 vereinbarender 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 Courtagehöhe ein. Bei niedrigen Kaufpreisen (5000 – 60.000 Euro) werden oft auch Pauschalcourtagen in festen Euro-Beträgen vereinbart. Diese liegen dann auch über 6 % netto. Dass diese Pauschalcourtagen zulässig sind, wurde mehrfach durch Gerichte bestätigt. Hier wurde auch bestätigt, dass ein Makler wirtschaftlich keine vernünftige Dienstleistung erbringen kann, wenn bestimmte Courtagen 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 Courtage – 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 Objektpreis bedeutet für den Käufer, dass für ihn die Grunderwerbsteuer und die Notargebühren steigen und damit seine Gesamtbelastung.

Vielfach wird argumentiert, dass ein höherer Objektpreis 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 wiederrum Auswirkungen auf die Konditionsgestaltung haben. Generell kann festgehalten werden, dass ein höherer Kreditbetrag im Vergleich zum Beleihungswert des Objektes zu schlechteren Konditionen führt. Grundpfandrechtlich 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 Baufinanzierungsvergleichsportal am 03.05.2019 folgende Beispielsdaten 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.

Hochschule Düsseldorf
University of Applied Sciences

Fachbereich Sozial- und Kulturwissenschaften
Faculty of Social Sciences and Cultural Studies

Prof. Dr. habil. Volker Eichener

Politikwissenschaft, insbesondere Sozialpolitik

Tel. +49 171 69 56 55 0
volker.eichener@hs-duesseldorf.de
www.hs-duesseldorf.de

Postanschrift:
Kastanienallee 23
44652 Herne

Dienstzimmer:
Münsterstraße 156
40476 Düsseldorf
Gebäude 3.2.053

Düsseldorf, den 02.05.2019

Prof. Eichener, Kastanienallee23, 44652 Herne

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz
des Deutschen Bundestags

per E-Mail

Stellungnahme

zum Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien (Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz) vom 26.09.2018 (BT-Drucksache 19/4557)

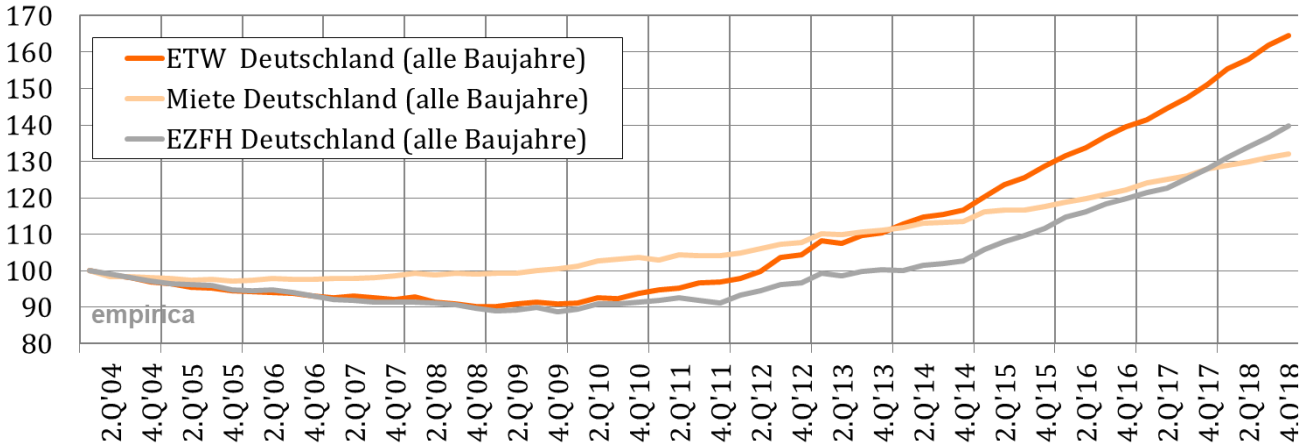
Zusammenfassung

Die durch den Gesetzentwurf eingebrachten Neuregelungen sind nicht geeignet, das Ziel, die Anschaffungskosten für selbstgenutztes Wohneigentum wirksam zu reduzieren, zu erreichen. Bei den gestiegenen Kaufpreisen für Wohnimmobilien handelt es sich um ein zyklisch auftretendes temporäres und um ein regional begrenzt auftretendes Problem, das nicht rechtfertigt, ein gewachsenes und bewährtes System aufzugeben und gravierende unerwünschte Nebenfolgen hervorzurufen. Die Einführung des Bestellerprinzips würde zu erheblichen Rückschritten beim Verbraucherschutz führen, weil der Makler dadurch gezwungen würde – wie auch internationale Erfahrungen bestätigen – einseitig die Interessen des Verkäufers zu vertreten. Dies würde einerseits zu steigenden Immobilienpreisen führen und andererseits die Käufer größeren Risiken aussetzen, ein Objekt mit versteckten Mängeln zu erwerben. Durch die Einführung des Bestellerprinzips würde sich Deutschland in dieser Frage aus dem europäischen Länderverbund ausklinken und internationale wirtschaftsethische Initiativen torpedieren, wie sie sich in der europäischen Maklernorm DIN EN 15733 niedergeschlagen haben, die vorsieht, dass der Makler als ehrlicher, fairer und kompetenter Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer auftritt, der von beiden Seiten beauftragt wird, aktiv nach Mängeln und Risiken forscht und den Käufer unaufgefordert, umfassend und ehrlich über sämtliche relevanten Objekteigenschaften informiert. Der demographische Wandel wird dazu führen, dass eine wachsende Zahl von hochbetagten Menschen ihre Wohnimmobilien veräußern müssen, was auch zur einer klimapolitischen und wohnungspolitischen Optimierung der Nutzung des Wohnungsbestands führen würde. Dafür werden aber mehr und nicht weniger Dienstleistungen von Maklern benötigt. Eine Schwächung des Maklergewerbes durch eine angestrebte Kürzung der Nettoprovision um 72% würde es in Zukunft weder ermöglichen, Käufer umfassend zu informieren und beraten, noch Senioren bei ihrem Wechsel vom Eigenheim in eine bedarfsgerechte altersgerechte Wohnung zu unterstützen.

Entwicklung der Preise für Wohnimmobilien, Gründe dafür und der Beitrag der Maklerprovisionen zu den Immobilienpreisen

Der Gesetzentwurf wird damit begründet, dass die Preise für selbstgenutztes Wohneigentum in den letzten Jahren stark gestiegen seien. Es heißt in der Begründung sogar, „dass die Entwicklung der Quadratmeterpreise nur eine Richtung kennt: Nach oben“ (Begründung, A.I).

Werfen wir zunächst einen Blick auf die tatsächliche Preisentwicklung für Eigentumswohnungen und Ein- und Zweifamilienhäuser sowie auf die Entwicklung der Mieten (jeweils in Euro/qm, indiziert auf 1. Quartal 2004 = 100):



Quelle: empirica Immobilienpreisindex IV/2018 vom 17. Januar 2019

Die Aussage, dass die Preisentwicklung nur eine Richtung kenne, ist empirisch falsch. Zwischen 2004 (Beginn der Erhebungen) und 2009 sind die Kaufpreise gesunken, um 10 bis 11%, und zwar stetig. Ein Sondereffekt (etwa durch die Finanzkrise) ist nicht erkennbar. Seit dem Kaufpreisminimum im Jahr 2009 sind die Mieten um 32% (in kreisfreien Städten um 41%), die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser um 57% (Städte: 73%) und für Eigentumswohnungen um 83% (Städte: 93%) gestiegen (Quelle: ebda., eigene Berechnungen).

Der Anstieg der Mieten signalisiert, dass sich seit 2009 ein Wohnungsmangel stetig aufgebaut hat. Der Wohnungsmangel ist die unmittelbare Folge der zurückgegangenen Baufertigstellungen, die infolge zahlreicher politisch bewirkter Verschlechterungen der Investitionsbedingungen (Kürzung der sozialen Wohnraumförderung und Umschichtung auf Bestandsmaßnahmen, Streichung der degressiven AfA, Streichung der Eigenheimzulage, kostentreibende regulative Auflagen, Verknappung der Baulandausweisung) von 600.000 neuen Wohneinheiten pro Jahr zur Mitte der 1990er Jahre auf rund 160.000 Wohneinheiten in den Jahren 2009/2010 zurückgegangen ist, also weit unter das Bestandserhaltungsniveau, das bei 300.000 bis 400.000 Einheiten p.a. liegt. Die rund 300.000 Fertigstellungen, die wir derzeit erreichen, reichen immer noch nicht aus, um eine weitere Verschärfung der Knappheit, namentlich in den strukturstarken Großstädten, zu verhindern.

Die Preise für Wohnimmobilien sind allerdings wesentlich stärker gestiegen als die Mieten, insbesondere die Preise für Eigentumswohnungen. Das lässt sich auf den Zinseffekt zurückführen, denn seit 2007 sind die Zinsen für die Baufinanzierung von über 5% auf unter 1% gesunken (bei 10jähriger Zinsfestschreibung). Sinkende Zinsen ermöglichen es Käufern, bei konstanter monatlicher Belastung (Selbstnutzer) bzw. konstanter Rendite (Kapitalanleger) höhere Kaufpreise zu finanzieren.

Wir können nun den Preisanstieg bei Eigentumswohnungen in Höhe von 83% (Städte: 93%) aufteilen in einen Mieteffekt (Knappheitseffekt) und in einen Zinseffekt. Das Verhältnis von mieteninduzierten und zinsinduzierten Preissteigerungen liegt bei 38 zu 62 und in den Städten, wo sich die Wohnungsknappheit deutlicher bemerkbar macht, bei 44 zu 56. In jedem Fall ist die zinsinduzierte Preissteigerung stärker als die mieteninduzierte. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern ist der Zinseffekt nicht so stark ausgeprägt, weil hier die Kapitalanleger kaum eine Rolle spielen.

Damit erscheint die Aussage, dass die Preisentwicklung nur die Richtung nach oben kenne, auch im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung als fragwürdig: Wenn die Zinsen wieder steigen sollten, werden auch die Preise für Wohnimmobilien wieder sinken. In der Branche wird bereits seit Jahren davor gewarnt, dass sich eine zinsinduzierte Preisblase entwickelt, die bei einem Zinsanstieg platzen könnte. Die Bundesbank sah bereits für das

Jahr 2017 in den städtischen Gebieten regionale Überbewertungen der Wohnimmobilien zwischen 15% und 30% (Deutsche Bundesbank: Finanzstabilitätsbericht 2018, S. 56).

Ähnliches gilt für die Entwicklung der Wohnungsmärkte. Wohnungsmärkte entwickeln sich zyklisch. Der kriegsbedingte Wohnungsmangel war in der alten Bundesrepublik 1978 beseitigt, danach entwickelte sich auf den westdeutschen Wohnungsmärkten sogar ein Wohnungsüberhang, der sich in Leerständen niederschlug, bis in der ersten Hälfte der 1990er Jahre eine neue Wohnungsnot eintrat, die aber durch stark steigende Baufertigstellungen binnen weniger Jahre wieder abgebaut werden konnte. In den 2000er Jahren traten wieder Wohnungsleerstände auf (auch in Westdeutschland), die mit sinkenden Mieten und Kaufpreisen einhergingen, bevor ab 2009 eine neue Wohnungsknappheit einsetzte. Wenn die Baufertigstellungen weiter zunehmen (was allerdings eine beherzte Reaktivierung bewährter wohnungspolitischer Instrumente erfordern würde), kann auch der gegenwärtige Wohnungsmangel wieder beseitigt werden.

Schließlich ist zu berücksichtigen, dass die Wohnungsmarktregionen in Deutschland auseinanderdriften. Wohnungsmangel, Miet- und Kaufpreissteigerungen sind in erster Linie ein Phänomen der strukturstarken Großstädte, die seit Jahren Zuzugsgewinne aufweisen. In strukturschwachen ländlichen Regionen (z.B. Saarland, Sauerland und Siegerland, Nordhessen, Nordbayern, Südniedersachen, große Teile der neuen Bundesländer) sowie strukturschwachen altindustriellen Großstädten (z.B. Ruhrgebiet, norddeutsche Küstenstädte) herrschen nach wie vor Wohnungsleerstände bei niedrigen Miet- und Kaufpreisniveaus. Während sich in Berlin, München oder Düsseldorf zahlreiche Interessenten um eine angebotene Wohnimmobilien bewerben, ist die Marktsituation in Eisenach, Herne oder Bremerhaven genau umgekehrt: Dort haben die Verkäufer von Wohnimmobilien große Schwierigkeiten Erwerber zu finden. In Gera beträgt der mittlere (!) Kaufpreis für eine Bestandswohnung 685 Euro/qm (IDN-Immobiliendaten).

In der Begründung zum vorliegenden Gesetzentwurf wird dagegen immer wieder auf die Situation in Berlin verwiesen. Tatsächlich ist Berlin, seit sich der Effekt der Hauptstadtverlegung in vollem Umfang durch massive Zuzüge überwiegend einkommensstarker Haushalte bemerkbar macht, in besonderem Maße von Angebotsdefiziten betroffen. In den letzten zehn Jahren sind jedes Jahr rund 30.000 Haushalte nach Berlin gezogen, während jährlich nur 10.000 bis 20.000 Einheiten fertiggestellt wurden, so dass sich kumulativ ein immer größer werdendes Angebotsdefizit aufgebaut hat. Die Preisanstiege sind somit einerseits die Kehrseite des Hauptstadteffekts, andererseits auch ein hausgemachtes Berliner Problem, weil Berlin in großem Umfang kommunale Wohnungsbestände und Wohnungsgesellschaften privatisiert hat und darauf verzichtet hat, neuen Wohnraum durch eine Randbebauung des Tempelhofer Flughafens zu schaffen.

Der Gesetzentwurf zitiert den IW-Kurzbericht 6/2017, nachdem auf einem (von mehreren) Immobilienportal deutschlandweit 58,9 % aller Wohnungen und Häuser von Maklern angeboten werden. Diese Zahlen spiegeln nicht das tatsächliche Marktgeschehen wieder. Im Durchschnitt der Top-7-Städte hat der Anteil der neu errichteten Objekte an den gesamten Kauffällen im Jahr 2017 bei 28% gelegen, im Umland mit Sicherheit noch darüber. Die meisten neu errichteten Eigentumswohnungen und Eigenheime, namentlich im unteren und mittleren Preisbereich, werden aber nicht durch Makler vermittelt, sondern den Käufern von den Bauträgern provisionsfrei angeboten. Dabei sind branchenübliche 7% Vertriebskosten in den Verkaufspreis eingepreist. Große Stückzahlen gleichartiger Wohnungen werden in den Immobilienportalen nur durch einzelne Inserate angeboten, so dass von der Zahl der Inserate nicht auf die Zahl der Kauffälle geschlossen werden kann. Berücksichtigen wir diese Effekte, reduziert sich der Marktanteil der Makler auf nur noch 43%, d.h. dass 57% der Käufe selbstgenutzter Wohnimmobilien ohne Einschaltung eines Maklers abgewickelt werden (Quelle: Accentro Wohneigentumsreport 2018, eigene Berechnungen).

Daraus lassen sich erste Schlussfolgerungen ziehen:

1. Bei den Angebotsdefiziten und den steigenden Preisen für Wohneigentum handelt es sich um ein zyklisch auftretendes temporäres Problem. Es stellt sich die Frage, ob es eine temporäre Marktsituation rechtfertigt, ein gewachsenes System, das älter ist als das BGB, dauerhaft zu ändern.
2. Es handelt sich zweitens um ein regionales Problem, von dem längst nicht alle Wohnungsmarktregionen Deutschlands betroffen sind. Auch hier stellt sich die Frage, ob regionale Probleme durch eine bundesweite Neuregelung geändert werden sollten. Man gewinnt sogar den Eindruck, als handele es sich bei dem Gesetzentwurf um den Versuch, eine *Lex Berolini* durchzusetzen, um ein spezifisch Berliner Problem zu lösen.
3. Der angestrebte Wegfall der Maklerprovision, die in der Masse des Bundesgebiets 3,57% inklusive Umsatzsteuer beträgt (übrigens frei verhandelbar), betrifft nur eine Minderheit der Immobilienerwerber und würde auch für diese Minderheit nur zu quantitativ marginalen Entlastungseffekten führen. Von der gesamten Preissteigerung in Höhe von 93%, die seit 2009 in den Städten aufgetreten ist, würde der Provisionswegfall ganze 3,9% abbauen. Es stellt sich die Frage, ob ein derart geringer Entlastungseffekt ausreicht, um die Nebenwirkungen des beabsichtigten Gesetzes zu rechtfertigen.
4. Durch die Einführung des Bestellerprinzips würde keine einzige Wohnung mehr gebaut werden, was aber die wirksamste Maßnahme zur Bekämpfung der Wohnungsnot wäre. Im Gegenteil, das Gesetz würde die Investoren, deren Bautätigkeit derzeit so dringend benötigt wird, eher verschrecken, weil es einer wichtigen Gruppe von immobilienwirtschaftlichen Akteuren die Existenzgrundlage entziehen würde.
5. Eine effizientere und bedarfsgerechtere Nutzung des Wohnungsbestands, von der auch ein Beitrag zur Linderung der Wohnungsnot ausgehen könnte, würde eine Stärkung der Maklerrolle erfordern und nicht eine Schwächung, wie sie infolge des angestrebten Gesetzes eintreten würde (siehe unten).

Angesichts eines Gesetzes mit derart geringer Wirkung, das zudem nur auf temporäre und regional begrenzte Problemlagen reagiert, ist zu prüfen, ob die angestrebten Effekte in einem angemessenen Verhältnis zu den Nebenfolgen stehen, die man damit erkaufen würde.

Funktionen des Maklers unter dem Status Quo

Damit Märkte funktionieren, müssen sie transparent sein, insbesondere dann, wenn die gehandelten Güter sehr inhomogen sind. Der Immobilienmarkt ist extrem inhomogen und extrem intransparent. Mit Ausnahme von Bauträgerprojekten, bei denen eine größere Zahl gleichartiger, nach aktuellen Rechtsvorschriften errichteter und abgenommener Objekte auf den Markt kommt, handelt es sich bei Immobilien um komplizierte, von Laien schwer zu beurteilende Einzelstücke, die versteckte Risiken bergen können. Zahlreiche Objektmängel werden von den Käufern bei einer Besichtigung nicht erkannt und sind auch den Verkäufern (von denen sich viele im Seniorenalter befinden) nicht bekannt, so dass keine Ansprüche aufgrund arglistiger Täuschung hergeleitet werden können. Im Übrigen verjähren solche Ansprüche i.d.R. nach fünf Jahren und sind mitunter schwer durchsetzbar.

Typische Sachmängel von Wohnimmobilien:

- Feuchtigkeitsschäden.
- Mangelhafte Außenabdichtung, insbesondere eine mangelhafte äußere Kellerabdichtung,
- Undichtigkeit des Dachs,
- Mängel der Elektroinstallation,
- Mängel der Heizungsanlage,
- Hausschwamm oder Hausbock,
- Asbesthaltige Fassadenverkleidungen oder Isolierungen,
- Fehlen der erforderlichen Baugenehmigung, insbesondere bei nachträglichen An- und Umbauten,

- Ein Altlastenverdacht.

Bestimmte Mängel werden erst durch besondere Nachforschungen erkennbar, beispielsweise durch Einsichtnahme in die Bauakte, in das Baulastenverzeichnis, in das Altlastenkataster oder in Geoportale, aus denen Gefahren wie Überschwemmungen ersichtlich sind.

Es ist die Funktion des Immobilienmaklers, im Interesse des Erwerbers aktiv nach Sach- und Rechtsmängeln zu forschen, diese Mängel im Exposé darzustellen, bei der Wertermittlung zu berücksichtigen und den Käufer darüber zu informieren. Diese Funktion dient dem Verbraucherschutz. Versäumt dies der Makler, riskiert er sein Käuferhonorar aufgrund einer Falschberatung.

Der Makler sollte als ehrlicher Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer auftreten, der auf beiden Seiten nach etwaigen Risiken forscht, beiden Seiten sämtliche relevanten Informationen zur Verfügung stellt und auf einen fairen Abschluss hinwirkt. Damit der Makler als neutraler, ehrlicher und fairer Vermittler agiert, muss die vertragliche Konstellation entsprechende Pflichten und Anreize bieten, d.h.

- der Makler muss sowohl von Käufer wie auch von Verkäufer beauftragt sein, so dass er beiden Seiten treuepflichtig ist,
- die Maklerleistungen müssen durch ein Erfolgshonorar vergütet werden, so dass er einen Anreiz hat, auf einen schnellen und fairen Vertragsabschluss hinzuwirken, der von beiden Seiten akzeptiert wird,
- der Makler muss von beiden Seiten eine – idealerweise gleich hohe – Provision erhalten, damit er motiviert ist, die Interessen beider Auftraggeber zu verfolgen, um nicht die Hälfte seines Entgelts zu riskieren.

Diese Konstellation ist in den meisten Bundesländern (mit Ausnahme von Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen) bereits seit langem üblich, wo Verkäufer und Käufer dem Makler eine (frei verhandelbare) Erfolgsprovision von maximal 3 Prozent zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer zahlen.

Das Erfolgshonorar bietet aus der Sicht der Kunden des Maklers den Vorteil, dass es für sie kalkulierbar und vollkommen risikolos ist, weil es nur im Fall eines Vertragsabschlusses fällig wird. Das Risiko, dass es zu zahlreichen Recherchen, Besichtigungen und Verhandlungen kommt, die nicht zum Vertragsabschluss führen, trägt allein der Makler. Dies ist zum einen der maximal mögliche Verbraucherschutz. Zum anderen resultiert daraus ein betriebswirtschaftlicher Anreiz für den Makler, einen für beide Seiten fairen Vertragsabschluss zu erreichen, denn dann wird er seine Provision in kürzester und mit geringstem Aufwand verdienen können.

Zwar liegt in der prozentualen Bemessung des Honorars auch ein wirtschaftlicher Anreiz darin, einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen, allerdings wiegt der damit erkaufte Mehraufwand viel schwerer. Ein um 10.000 Euro höherer Kaufpreis steigert die Maklerprovision um maximal 600 Euro, wird aber durch zusätzliche Besichtigungs- und Verhandlungstermine und mitunter durch zusätzliche Inserate erkauft. Deshalb ist es übliche Praxis, dass Makler beim Erstgespräch mit dem Verkäufer erst einmal deren unrealistische Preisvorstellungen auf den Marktpreis herunterkorrigieren.

Eine erfolgsabhängige Doppelbeauftragung und –honorierung, wie sie im Großteil des Bundesgebiets seit langem üblich ist, setzt Anreize, damit der Makler als neutraler, ehrlicher und fairer Vermittler auftritt. Allerdings gewährleistet sie nicht, dass der Makler auch die erforderliche Fachkompetenz aufweist, um die geforderten Leistungen zu erbringen.

Die Weiterbildungsverpflichtung nach § 34c Abs. 2a Gewerbeordnung (20 Stunden innerhalb von drei Jahren) ist vollkommen unzureichend. Zu fordern wäre mindestens das Qualifikationsniveau des geprüften Immobilienfachwirts, das i.d.R. durch Bildungsmaßnahmen mit mindestens 480 Stunden Präsenzunterricht vermittelt wird.

Die wirtschaftsethischen und professionspolitischen Anforderungen der DIN EN 15733

Die niedrigen Anforderungen an die Zulassung von Maklern der § 34c Abs. 2a Gewerbeordnung (bzw. der Vorläuferregelungen) haben dazu geführt, dass am Markt auch Makler tätig sind, die keine professionelle Dienstleistungserbringung garantieren. Diese, mitunter nebenberuflich tätigen Makler haben auch den Ruf der Branche beschädigt.

Um diesem Problem entgegenzuwirken, hat die Branche mit einer Selbstregulierung in Form einer technischen Regel, der seit 2010 geltenden DIN EN 15733, begonnen. Die Norm stellt u.a. folgende Anforderungen auf:

- Eine fachliche Mindestqualifikation, die in Deutschland dem Immobilienfachwirt mit 480 Stunden Präsenzunterricht entspricht.
- Eine Haftpflichtversicherung (wird bereits durch §34c Gewerbeordnung gefordert).
- Ein unternehmensinternes Beschwerdemanagement.
- Informationspflichten gegenüber dem Käufer: Der Makler muss Informationen und Nachweise über das Eigentumsrecht des Verkäufers, die Bebauungssituation auf dem Grundstück sowie zu etwaigen Einschränkungen bei der Nutzung des Grundstücks und zu Objektmängeln einholen und dem Käufer unaufgefordert zuleiten.
- Informationspflichten gegenüber dem Verkäufer: Der Makler muss Informationen zur Zahlungsfähigkeit des Käufers einholen und diese dem Verkäufer zuleiten.
- Befolgung eines Ehrenkodex, der den Makler und seine sämtlichen Mitarbeiter verpflichtet, die Interessen seiner Auftraggeber zu schützen und zu berücksichtigen und jede Diskriminierung zu vermeiden sowie keine irreführenden oder realitätsfernen Versprechungen zu machen.

Die Einhaltung der DIN EN 15733 wird durch eine anerkannte Zertifizierungsstelle für jeweils drei Jahre zertifiziert. Die Re-Zertifizierung kann verweigert werden, wenn von Verbrauchern begründete Beschwerden gegen den Makler vorgetragen werden und insbesondere wenn der Ombudsmann Immobilien IVD/VPB - Grunderwerb und Verwaltung (beim Bundesamt für Justiz registrierte Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes) Verstöße gegen die Norm vorträgt.

Als technische Regel ist die DIN EN 15733 unverbindlich, kann aber bei Rechtsstreitigkeiten von Gerichten herangezogen werden, weil technische Regeln geeignet sind, unbestimmte Rechtsbegriffe (z.B. „Stand der Technik“, „allgemein anerkannte Regel der Technik“) mit Inhalt zu füllen. Zahlreiche Rechtsgebiete – Bauordnungsrecht, Arbeitsschutz, Verbraucherschutz, Umweltschutz – arbeiten mit Gesetzen und Verordnungen, die mit derartigen unbestimmten Rechtsbegriffen auf technische Normen verweisen. Um Zweifel auszuschließen, welche Normen als anerkannte Regeln der Technik gelten, kann eine gesetzliche Bestimmung vorsehen, dass die entsprechenden Normen durch die zuständige Behörde eingeführt werden (so beispielsweise § 3 Abs. 2 Bauordnung NRW bzw. § 3 Abs. 3 Musterbauordnung).

Die Europäische Norm EN 15733 gilt derzeit in 34 europäischen Ländern (EU, EU-Beitrittskandidaten, z.T. EFTA). Sie ist Ausdruck internationaler Bemühungen, auf dem Gebiet der Wirtschaftsethik zu Fortschritten zu kommen und spezifiziert wirtschaftsethische Anforderungen für das Maklergewerbe. Aus wirtschaftsethischer Sicht stellt die Doppelbeauftragung des Maklers durch Käufer und Verkäufer ein unverzichtbares Kernelement dar, um einen fairen Interessenausgleich bei Immobiliengeschäften zu gewährleisten.

Das Bestellerprinzip, das diese Doppelbeauftragung verbieten würde, würde damit auch den internationalen wirtschaftsethischen Bemühungen zuwiderlaufen. Deutschland würde sich damit in diesem Punkt aus der europäischen Ländergemeinschaft ausklinken und einen nationalen Sonderweg verfolgen. Dass einige andere Länder ebenfalls diesen Sonderweg beschreiten, verstärkt noch die Tendenz zu einer Erosion der Europäischen Union.

Vorhersehbare Auswirkungen des Gesetzentwurfs

Der vorliegende Gesetzentwurf sieht vor, dass der Makler nicht gleichzeitig für den Käufer und Verkäufer tätig werden darf. Er soll ausschließlich von dem bezahlt werden, der ihn bestellt, also in der Regel dem Verkäufer. Und schließlich soll die Provision auf zwei Prozent inklusive Umsatzsteuer beschränkt sein. Sollten diese Regelungen in Kraft treten, sind nachstehende Folgen zu erwarten:

1. Wenn der Makler zukünftig nur noch vom Verkäufer beauftragt wird, ist er diesem treuepflichtig. Er darf den Käufer überhaupt nicht mehr beraten, ohne seine Treuepflicht zu verletzen.
2. Zwar hat der Verkäufer eine Offenbarungspflicht über bekannte Mängel. Aber der Makler hätte zukünftig weder Verpflichtung noch Motivation, aktiv nach versteckten Mängeln und Risiken zu forschen.
3. Durch die angestrebte Deckelung würde die Maklerprovision von derzeit üblichen 3% + 3% = 6% netto auf 2% brutto = 1,68% netto sinken. Das würde einem Rückgang um 72% entsprechen, so dass der Makler auch keinen ökonomischen Spielraum mehr hätte, die erforderlichen Nachforschungen anzustellen.

Der beabsichtigte Gesetzentwurf würde damit eine scheinbare Kostenentlastung des Erwerbers durch massive Einbußen beim Verbraucherschutz erkaufen.

Es ist auch bezweifeln, ob die im Gesetzentwurf vorgesehenen Regelungen überhaupt geeignet wären, den angestrebten Zweck, nämlich eine Senkung der Anschaffungskosten, zu erreichen. Im IW-Kurzbericht 6/2017, auf den sich die Begründung des Gesetzentwurfs maßgeblich stützt, wird selber konzediert, dass der Wegfall der Käuferprovision dazu führen kann, dass der Makler dem Verkäufer über die gedeckelte Provision hinaus zusätzliche Dienstleistungsgebühren in Rechnung stellt, die der Verkäufer in den Verkaufspreis einpreist. Das IW behauptet nun, dass daraus trotzdem ein Vorteil für den Käufer erwachsen würde, weil die Maklerprovision jetzt durch Baudarlehen mitfinanziert werden könne. Dies ist jedoch irrig, denn die Einpreisung von Maklerdienstleistungen erhöht nicht den Beleihungswert, welcher Grundlage für die Darlehenssumme ist, denn dieser orientiert sich am Verkehrswert.

Es wären stattdessen weitere Folgewirkungen zu erwarten:

1. Ein Teil der Erwerber würde aus falscher Sparsamkeit heraus Objekte ohne professionelle Beratung erwerben, ohne deren Mängel und Risiken zu kennen. Häufig werden sie auch einen überhöhten Preis entrichten, weil ihnen eine entsprechende Beratung fehlt. Die finanziellen Folgen können dann ein Vielfaches der scheinbar eingesparten Maklerprovision ausmachen.
2. Ein weiterer Teil der Erwerber wird sich professionellen Rat bei Freiberuflern (wie Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte) suchen, die sich jede einzelne Dienstleistung honorieren lassen. Da ein Erwerber i.d.R. mehrere Objekte prüft, bevor er bei einem zum Zuge kommt, werden Mehrfachhonorare anfallen.
3. Ein dritter Teil der Erwerber wird einen Ankaufsmakler beauftragen. Finanziell wäre damit gegenüber dem Status Quo nichts gewonnen; dafür wird es aber zu Doppel- und Mehrfachaufwand kommen, weil auch der Ankaufsmakler Recherchen zu Objekten anstellen muss, die nicht zum Vertragsabschluss kommen.

In allen drei Fällen wäre die Position des Erwerbers gegenüber dem Status Quo geschwächt, weil der Verkäufer seinen Informationsvorsprung ausnutzen könnte und dabei noch von einem Makler, der einseitig seine Interessen vertritt, unterstützt würde. Im Sinne des Verbraucherschutzes wäre das ein gravierender Rückschritt.

Demographische Aspekte

Der vorliegende Gesetzentwurf will auf Folgewirkungen des Wohnungsmangels reagieren, ohne selber zum Bau neuer Wohnungen beizutragen. Der Bau neuer Wohnungen stellt aber nicht die einzige Lösung dar, die

Knappheitssituation zu bewältigen. Betrachtet man die Wohnfläche in Deutschland, kann von einer Mangelsituation überhaupt keine Rede sein, wenn Ende 2017 jedem Einwohner rechnerisch 46,5qm Wohnfläche zur Verfügung standen (Quelle: Statistisches Bundesamt). Ein wesentlicher Grund für die langfristige Tendenz des Anstiegs der Wohnfläche pro Kopf (die übrigens vom Umweltbundesamt aus ökologischen Gründen sehr kritisch gesehen wird) liegt in der demographischen Entwicklung. Eigenheime wurden in der Vergangenheit meist von Familien erworben, so dass nach dem Auszug der Kinder und dem Verlust des Partners am Ende eine einzelne Person auf einer Wohnfläche von 120qm oder mehr lebt (die dann auch mit der Heizung und Pflege der überflüssigen Fläche überfordert ist).

In einem Forschungsprojekt für das damalige Bundesbauministerium (Heinze, Eichener et al.: Neue Wohnung auch im Alter, 1997) hat der Sachverständige selber Möglichkeiten aufgezeigt, die vorhandene Wohnfläche effizienter zu nutzen, indem man Tauschvorgänge im Wohnungsbestand anregt: Die ältere Person zieht in eine kleinere, altersgerechte Wohnung um und verkauft das Eigenheim an eine Familie mit höherem Wohnflächenbedarf.

Will man, dass solche Tauschvorgänge in Zukunft häufiger praktiziert werden, werden die Dienstleistungen, die Makler erbringen, noch wichtiger als heute. Es wäre die Aufgabe des Immobilienmaklers, ein Leistungspaket anzubieten, das folgende Dienstleistungen beinhaltet:

- Ermittlung der Wohnbedürfnisse hochbetagter Immobilieneigentümer.
- Vermittlung einer bedarfsgerechten altersgerechten Alternativwohnung im Eigentum oder zur Miete.
- Organisation des gesamten Umzugsprozesses einschließlich der Möblierung, technischer Installationen, Regelung von Behördenangelegenheiten, Berücksichtigung des familiären und sozialen Umfelds etc.
- Verkauf der bisherigen Immobilie.
- Organisation einer Zwischenfinanzierung, da der Kaufpreis für die altersgerechte Wohnung (falls wieder Eigentum angestrebt wird) fällig wird, bevor der Verkaufserlös für das bisherige Eigenheim fließt. Falls der Wechsel in ein Mietverhältnis gewünscht wird, sind Anlagemodelle zu finden, die es ermöglichen, die Mietzahlungen aus dem Verkaufserlös zu finanzieren.

Eine Schwächung des Maklergewerbes, wie sie durch den vorliegenden Gesetzentwurf bewirkt würde, würde das Anbieten solcher komplexen Leistungspakete unmöglich machen.

Überhaupt erweckt die Begründung des Gesetzentwurfs den Eindruck, als ob die Erwerber generell schwächer als die Verkäufer und deshalb besonders schutzbedürftig seien. Durch den Verweis auf das Bestellerprinzip bei der Vermittlung von Mietwohnungen wird eine Parallele vom Verhältnis Vermieter/Mieter zum Verhältnis Verkäufer/Käufer gezogen. Während nach höchstrichterlicher Rechtsprechung tatsächlich eingeräumt wird, dass sich der Mieter gegenüber dem Vermieter i.d.R. in einer wirtschaftlich schwächeren Situation befindet, kann dies für die Situation des Käufers gegenüber dem Verkäufer verneint werden. Tatsächlich verhält es sich umgekehrt: Der Käufer befindet sich grundsätzlich in der stärkeren Situation. Die meisten Immobilienkäufer sind jünger, erwerbstätig, leben in einer (Miet-) Wohnung und wollen lediglich Wohneigentum erwerben, um ihre Wohnsituation zu verbessern und Vermögen zu bilden. Die typischen Verkäufer sind dagegen Senioren, die aufgrund körperlicher oder geistiger Einschränkungen ihr Eigenheim nicht mehr bewohnen können oder es handelt sich um Haushalte, die aus finanzieller Not (Arbeitslosigkeit, Trennung oder Scheidung) ihr Objekt verkaufen müssen oder die aus beruflichen Gründen umziehen müssen oder um Erbengemeinschaften, die zumeist ebenfalls kurzfristig Geld benötigen.

Von der Marktsituation her kann das Stärkeverhältnis sehr unterschiedlich sein. In strukturstarken, wachsenden Regionen ist der Verkäufer im Vorteil, in strukturschwachen, schrumpfenden Regionen dagegen der Käufer. Ein generelles Schutzbedürfnis für Käufer selbstgenutzter Wohnimmobilien lässt sich nicht erkennen.

Internationale Vergleiche oder: Von Äpfeln und Birnen

Die Gesetzesinitiative wird an mehreren Stellen und jeweils sehr prominent mit internationalen Vergleichen begründet. So heißt es in Abschnitt A:

„Gleichzeitig zeigt ein Blick nach Europa, dass die Maklerprovision in Deutschland mit üblicherweise 5 bis 6 und bis zu 7,14 % am obersten Ende der internationalen Skala liegen: In Irland sind 1 bis 2,5 % des Objektpreises gebräuchlich, in den Niederlanden 1 bis maximal 2 %, in Schweden als grobe Faustregel je nach Verkaufspreis zwischen 1,5 und 4,5 % Maklerprovision, in Großbritannien nach verschiedenen Quellen zwischen 1 und 2 %. In Frankreich werden 3 bis 8 % fällig (vgl. Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages, Sachstand WD 7 – 3000-162/18 von 27.08.2018).“

Schaut man in den dort zitierten Sachstandsbericht der Wissenschaftlichen Dienste hinein, so fällt erstens auf, dass der kurze Bericht sehr oberflächliche Darstellungen enthält, die z.T. mit zweifelhaften Quellen, z.T. (für die Niederlande) gar nicht mit Quellen belegt sind und die dann z.T. auch noch vom Gesetzentwurf fehlerhaft zitiert werden. So stammen die „3 bis 8 %“ Provision in Frankreich aus einer sehr oberflächlichen Quelle, während die aktuellere und präzisere Quelle (Cabinet Viognier, deutsch-französische Anwaltskanzlei) 6 bis 12% inklusive Umsatzsteuer angibt.

Ansonsten werden Äpfel mit Birnen verglichen. In den verschiedenen europäischen Ländern sind die Wohneigentumskulturen sehr unterschiedlich, insbesondere im Hinblick auf die Haltedauer einer Immobilie, Qualitätsansprüche an die Immobilie und Risikotoleranz der Erwerber. Qualitativ minderwertige Eigenheime, wie sie im Vereinigten Königreich oder in den Niederlanden für eine vorübergehende Nutzung erworben und wieder veräußert werden, würden von der Mehrzahl der deutschen Käufer nicht akzeptiert, wären nicht mit der in Deutschland üblichen sehr langfristigen Finanzierung kompatibel und wären ihnen auch nicht als Alterssicherung zu empfehlen.

Noch gravierender sind aber die Unterschiede in der Organisation der Transaktionen und bei der Aufteilung der Dienstleistungen auf die verschiedenen Akteure. Im Vereinigten Königreich spielen Makler nur eine untergeordnete Rolle, weil die Masse der Immobilientransaktionen durch die finanzierenden Banken abgewickelt wird. Die Leistung der Makler beschränkt sich dort auf das reine Vermitteln von Angebot und Nachfrage, also letztlich auf das Inserieren.

Die Maklerleistungen in den Niederlanden sind ebenfalls nicht mit den Maklerleistungen in Deutschland zu vergleichen, da dort die Notare viele der Leistungen erbringen, die in Deutschland von Maklern erbracht werden (bis hin zur Abrechnung des unterjährigen Wasserverbrauchs). Die für die Niederlande genannte marktübliche Verkäuferprovision deckt nur einen Teil der Leistungen ab, die in Deutschland in der Maklerprovision enthalten sind. Zusätzliche Leistungen werden in den Niederlanden (wie auch in anderen Ländern) separat abgerechnet.

Die Niederlande stellen aber genau das Modell dar, an dem sich der Gesetzentwurf orientiert: Bestellerprinzip und Verbot einer Doppelbeauftragung durch Käufer und Verkäufer. Dies führt dazu, dass dort die Käufer von Immobilien einen eigenen Ankaufsmakler beauftragen (den sie selber vergüten) oder einen anderen Immobilienexperten (dessen Dienstleistungen sie nach Aufwand honorieren), denn der vom Verkäufer beauftragte Immobilienmakler stellt ihnen keine Informationen über Mängel und Risiken des Objekts zur Verfügung. Im Gegenteil, der Verkäufermakler agiert parteiisch im einseitigen Interesse des Verkäufers, einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Der niederländische Maklerverband NVW wirbt sogar damit, dass der Verkäufermakler spezielle Taktiken einsetzt, um mehrere Kaufinteressenten gegeneinander auszuspielen und den Preis dadurch in die Höhe zu treiben:

„Für die Verhandlungen können Sie sich auf Ihren Immobilienverkaufsmakler verlassen. Durch seine Erfahrung weiß er nicht nur, welches Minimum Ihr Haus holen sollte, sondern auch, wie Sie so viel wie möglich dafür erhalten können. … Daher findet er mit Ihnen die Taktik, mit der Sie den besten Preis erzielen können.“ (Quelle: Website des NVM, eigene Übersetzung)

Ist es das, was der Bundesgesetzgeber anstrebt?

Dr. Detlev Fischer, Karlsruhe

Stellungnahme zum Gesetzentwurf eines Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz (fortan GE), BT-Drucks. 19/4557

I. Vorbemerkung

Seit meiner Zugehörigkeit zum 15. Zivilsenat des Oberlandesgericht Karlsruhe (Ende 1995 bis April 2002), zu dessen Zuständigkeitsbereich auch das Maklerrecht gehört, befasse ich mich intensiv mit diesem Rechtsgebiet. Nach meinem Ausscheiden aus dem OLG hatte ich als Vorsitzender Richter einer Kammer für Handelssachen beim Landgericht Karlsruhe (April 2002 bis November 2005) die Gelegenheit weiterhin in dieser Rechtsmaterie zu arbeiten. Zugleich habe ich verschiedene Beiträge zum Maklerrecht publiziert und bin seit 2005 für das Deutsche Anwaltsinstitut in Bochum auf diesem Rechtsgebiet in der Anwaltsfortbildung tätig. Seit 2011 führe ich auch für andere Veranstalter Seminare zum Maklerrecht durch. Während meiner Tätigkeit im Bundesgerichtshof (IX. Zivilsenat, 2005 bis 2015) war ich nicht mit Maklerrechtsachen befasst. Mein 2010 erstmals erschienenes Buch „Maklerrecht anhand der höchstrichterlichen Rechtsprechung“ liegt nun in 4. Aufl. (2017) vor und wird noch in diesem Jahr in 5. Aufl. erscheinen. Mit der Problematik des Bestellerprinzips habe ich mich wiederholt in Vorträgen (Deutscher Mietgerichtstag; Deutscher Anwaltstag, Arbeitsgemeinschaft für immobilienrecht des Deutschen Anwaltsvereins, jeweils 2016) und in Publikationen befasst (NJW 2015, 1560-1564); WuM 2016, 391-399, IMR 2016, 446-450; NJW 2018, 3287; NJW 2019, 1182).

II. Grundsätzliches zum Bestellerprinzip

1. Allgemeine Bemerkungen zum Begriff Bestellerprinzip

Das Bestellerprinzip ist im Immobilienmaklerrecht eine neue Rechtsfigur, die erstmals beschränkt auf das im WoVermittG kodifizierte Wohnungsvermittlungsrecht zum 1. Juni 2015 eingeführt wurde. Sie bedeutet eine deutliche Einschränkung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit.[1] Danach soll derjenige die Vergütung des Maklers tragen, der ihn als ersten „bestellt“ hat. Dass die Formulierung bestellen mit der im Maklerrecht vielfach üblichen Bezeichnung beauftragen – so wird der vertraglich gebundene Maklerkunde in der Praxis als Auftraggeber bezeichnet,[2] was dem Gesetzesbegriff des Auftragsrechts entlehnt ist (§ 662; § 675 BGB) – nicht gleichzustellen ist, ergibt sich aus dem Bestreben, mit dem Bestellerprinzip einen neuen Ansatz für die Tragung der Maklerkosten zu finden. Mit den allgemeinen Grundsätzen der Vertragslehre, wie sie im BGB seit je her niedergelegt sind, lässt sich das Bestellerprinzip nicht ohne Weiteres vereinbaren. Das BGB spricht aus guten Gründen nicht von einer Bestellung oder von einem Besteller, wenn es um Vertragsanträge geht. Dies gilt insbesondere für die Inanspruchnahme provisionspflichtiger Maklerdienstleistungen. Den Begriff Besteller kennt das BGB bislang nur im Werkvertragsrecht und im neuen Bauvertragsrecht. Er bezeichnet konkret denjenigen, der die Werkleistung in Auftrag gibt (§ 631 Abs. 1 BGB). Deshalb wird im aktuellen maklerrechtlichen Schrifttum die Bezeichnung Bestellerprinzip von nicht wenigen Autoren in Anführungszeichen gesetzt[3]; auch ist in diesem Zusammenhang vom sog. Bestellerprinzip die Rede.[4]

---

[1] D. Fischer, IMR 2016, 446.
[2] BGH, Urt. v. 25.10.1967 – VIII ZR 215/66, BGHZ 48, 344, 346; Urt. v. 12.7.2018 – I ZR 152/17, NJW 2019, 1223 Rn. 13; Urt. v. 21.11.2018 – I ZR 10/18, BeckRS 2018, 38996 Rn. 40; D. Fischer, Maklerrecht anhand der höchstrichterlichen Rechtsprechung, 4. Aufl., Kap. I Rn. 13;
[3] Drasdo, NJW-Spezial 2015, 481; Duchstein, NZM 2015, 417; Hufen, NZM 2015, 2014, 663; Ibold, Maklerrecht, 3. Aufl. 2015, Rn. 185a; Hamm/Schwerdtner, Maklerrecht, 7. Aufl. 2016, Rn. 29;
[4] Magnus/Wais, JZ 2016, 183; Wichert, ZMR 2019, 1.

2. „Bestellen“ als neuer Rechtsbegriff im Maklerrecht

Einen neuen Rechtsbegriff „bestellen“, wie in § 653a Abs. 1 S. 1, Abs. 3 GE vorgesehen, einzuführen, sollte unbedingt vermieden werden. Er ist Ausdruck einer unsauberen, weil mehrdeutigen Gesetzessprache. Bestellen iSd Gesetzesentwurfs bedeutet sowohl eine vertragliche Bindung des Maklerkunden (Verkäufer/Kaufinteressent) als auch das Herantreten des Kunden (zumeist des Verkäufers) an den Makler, ohne eine Bindung einzugehen. Dies gilt umso mehr, wenn der neue Rechtsbegriff ohne Legaldefinition bleibt.

Er ist zudem überflüssig, weil das Gesetzesanliegen auch mit dem Begriff *ausschließlicher Suchauftrag* umschrieben werden kann. Die Bezeichnung Suchauftrag ist durch die maklerrechtliche Praxis entwickelt worden und hat auch Eingang in die maklerrechtliche Judikatur gefunden.[5] So wird als *eigener Suchauftrag* das Herantreten des Maklerkunden bezeichnet, mit dem der Makler beauftragt wird, für den Kunden ein Objekt außerhalb seines eigenen Bestands ausfindig zu machen.[6] Die Ausgestaltung des Bestellerprinzips in § 2 Abs. 1a WoVermittG knüpft hieran an. Danach wird der Wohnungssuchende nur noch dann provisionspflichtig, wenn er den Wohnungsmakler mit der Suche nach einer Mietgelegenheit beauftragt, die ausschließlich für ihn durchgeführt wird (Ausschließlichkeitsprinzip).[7]

3. Regelungsgehalt des Bestellerprinzips

Das Bestellerprinzip bedeutet entweder ein faktisches Doppelmaklerverbot, so die in § 2 Abs. 1 WoVermittG kodifizierte Regelung (Entgeltverbot)[8] oder kann, wie dies der vorliegende Gesetzentwurf anstrebt, auch ein Doppelmaklerverbot beinhalten mit dem ein zweiter Maklervertragsabschluss im Anwendungsbereich des Bestellerprinzips ausdrücklich untersagt wird. Danach kann der Makler im Bereich dieses Prinzips nicht für beide Seiten, Mieter und Vermieter im Rahmen des Wohnungsvermittlungsrechts oder, wie im vorliegenden Gesetzesentwurf, beim Erwerb von Wohnungseigentum oder sonstigem Wohnraum durch den Verbraucher für den Verkäufer und Käufer als Doppelmakler auftreten. Das Verbot der Doppeltätigkeit hat weitreichende Bedeutung.

4. Der Immobilienmakler als Doppelmakler

Der Doppelmakler ist eine im Maklerrecht vielfach praktizierte Rechtsfigur; sie wird vom allgemeinen Maklerrecht mit der Sonderbestimmung des § 654 BGB ausdrücklich angesprochen. Seinem Wortlaut ist zu entnehmen, dass eine Doppeltätigkeit für beide Seiten grundsätzlich zulässig ist.[9] Für das Handelsmaklerrecht, zu der das Immobilienmaklerrecht nicht gehört (§ 93 Abs. 2 HGB), ist sie in § 98 HGB ausdrücklich als (dispositives) Leitbild normiert.[10] Im Immobilienbereich ist das Tätigwerden für beide Seiten weitgehend üblich.[11]

---

[5] BGH, Urt. v. 22.9.2005 – III ZR 393/04, NJW 2005, 3779, 3780.
[6] D. Fischer, Maklerrecht, 4. Aufl. 2017, Kap. III Rn. 23.
[7] BVerfG, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015/15, BVerfGE 142, 268 Rn. 79ff.
[8] So im WoVermittG, Erman/D. Fischer, BGB, 15. Aufl. 2017, Vor § 652 Rn. 3.
[9] BGH, Urt. v. 25.10.1967 – VIII ZR 215/66, BGHZ 48, 344, 346; BGH, NJW-RR 1998, 892; Ibold, Maklerrecht, 3. Aufl. 2015, Rn. 140.
[10] Vgl. M. Roth, in Baumbach/Hopt, HGB, 38. Aufl. 2018, § 93 Rn. 32f.
[11] BGH, Beschl. v. 30.4.2003 – III ZR 318/02, NJW-RR 2003, 991; D. Fischer, Maklerrecht, 4. Aufl. 2017, Kap. I Rn. 22; Ibold, Maklerrecht, 3. Aufl. 2015, Rn. 140.

Das gegenwärtige Recht hat die Gefahr von Interessenkollisionen beim Doppelmakler durch die Regelung des § 654 BGB erkannt und mit dieser Bestimmung ein besonders Sanktionsmittel, die Provisionsverwirkung, geschaffen. Nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung hat § 654 BGB zudem Strafcharakter und kann nicht nur im Falle einer vertragswidrigen Tätigkeit des Maklers für die Gegenpartei, sondern bei jeder schwerwiegenden Treuepflichtverletzung des Maklers zum Verlust der verdienten Provision führen.[12] Dieses scharfe Sanktionsmittel, im Schrifttum gelegentlich als diskriminierendes Sonderrecht zulasten von Maklern beanstandet,[13] trägt dazu bei, den (Doppel-)Makler zu einer vertragsgerechten Vorgehensweise bei der Durchführung des Maklerauftrags anzuhalten.

Wird die Doppeltätigkeit beim Erwerb von Wohnungseigentum und dem Erwerb von Wohnimmobilien untersagt, hat der Erwerber keinen Anspruch auf die Beratung des Maklers. Die Tätigkeit des Immobilienmaklers hat vielfältige beratungsrelevante Bezüge.[14] So hat er, um eine sachgemäße Interessenwahrnehmung zu gewährleisten, den Auftraggeber nicht nur über dasjenige aufzuklären, was unerlässlich ist, um ihn vor Schaden zu bewahren, sondern auch über alle dem Makler bekannten Umstände, die für die Entschließung des Auftraggebers von Bedeutung sein können.[15] Diese Erklärungen des Maklers müssen insgesamt so beschaffen sein, dass sie seinem Auftraggeber keine unzutreffenden Vorstellungen vermitteln.[16] Zudem ist der Makler nach § 4 Nr. 5 StBerG berechtigt, zu einschlägigen steuerlichen Fragen Auskünfte zu erteilen und zu beraten.[17]

5. Weitere Gesichtspunkte gegen das Bestellerprinzip

Bereits in der rechtspolitischen Diskussion zur Einführung des Bestellerprinzips im Wohnungsvermittlungsrecht wurde beanstandet, dass das rechtspolitische Ziel einer tatsächlichen Entlastung des Wohnungssuchenden durch das Provisionsverbot (Entgeltverbot) nicht ohne weiteres durchsetzbar ist. Das Gesetzesziel, den Wohnungssuchenden von der Provisionspflicht zu entlasten, ist nur dort erreichbar, wo die Miete bereits den von der Mietpreisbremse vorgegebenen Höchstsätzen entspricht. Ansonsten bleibt es dem Vermieter unbenommen, bei der Kalkulation der Miethöhe wirtschaftliche Nebenkosten, wie entstandene Vermieterprovisionen, vollständig miteinzubeziehen. Auch das Bundesverfassungsgericht hat eine derartige Handhabung nicht beanstandet.[18] Angesichts des Umstands, dass die Mietpreisbremse ohnehin in vielen Regionen derzeit mangels Wirksamkeit nicht greift, wurde die angestrebte tatsächliche Entlastung wohl nicht erreicht.

[12] BGH, Urt. v. 5.2.1962 – VII ZR 248/60, BGHZ 36, 323, 326; Urt. v. 18.10.2012 – III ZR 106/11, NJW 2012, 3718 Rn. 16.
[13] Staudinger/Arnold, BGB, 2016, § 654 Rn. 2,7.
[14] D. Fischer, NZM 2019, 201, 205.
[15] BGH, Urt. v. 8.7.1981 - IVa ZR 244/80, NJW 1981, 2685 f.; Urt. v. 28.9. 2000 - III ZR 43/99, NJW 2000, 3642; Urt. v. 18.1.2007 - III ZR 146/06, NJW-RR 2007, 711 Rn. 11; Beschl. v. 18.4.2013 - V ZR 231/12, juris Rn. 16; Beschl. v. 10.11.2016 - I ZR 235/15, WuM 2017, 48 Rn. 20; Urt. v. 12.7.2018 – I ZR 152/17, BeckRS 2018, 31113 Rn. 12.
[16] BGH, Urt. v. 28. 9.2000 - III ZR 43/99, NJW 2000, 3642; Urt. v. 31.1.2003 - V ZR 389/01, NJW-RR 2003, 700, 701 f.; Beschl. v. 18.4.2013 – V ZR 231/12, juris Rn. 16.
[17] BGH, Urt. v. 12.7.2018 – I ZR 152/17, NJW 2019, 1223 Rn. 13.
[18] BVerfG, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015/15, BVerfGE 142, 268 Rn. 70.

Für den Immobilienerwerb gilt dies noch in einem wesentlich breiteren Ausmaß, weil aus ordnungspolitischen Gesichtspunkten und aus verfassungsrechtlichen Gründen eine Regulierung der Kaufpreise nicht in Betracht zu ziehen ist. Daher ist hier eine „Einpreisung“ entstandener Verkäuferprovisionen in den Kaufpreis naheliegenderweise zu erwarten.[19] Auch die Begründung des GE, BT.-Drucks. 19/4557, S. 3 zu Abs. 3 räumt dies offen ein. Mit dieser Erhöhung der Kaufpreise steigen auch weitere auf den Kaufinteressenten entfallende Nebenkosten, wie die Grunderwerbssteuer sowie die Grundbuch- und Notarkosten, weil die anfallenden Gebühren und Steuern sich nach der jeweiligen Höhe des Kaufpreises richten.[20] Der Umstand, dass gegenwärtig die unmittelbaren Erwerbskosten finanziert werden können, Maklerkosten dagegen nicht, erscheint nur eingeschränkt als Vorteil.[21] Tatsächlich wird der Käufer nicht entlastet, sondern ist unmittelbar an der Kostentragung beteiligt.

Da ohnehin das Bestellerprinzip im Wohnungsvermittlungsrecht einer Evaluation unterzogen werden soll,[22] erscheint es naheliegend, die Ergebnisse dieser Evaluation abzuwarten, bevor der Anwendungsbereich des Bestellerprinzips auf den Erwerb von Wohnungsimmobilien erstreckt wird.

III. Weitere Einzelfragen zum Gesetzesentwurf

1. Formzwang für den Maklervertragsabschluss

Die im Gesetzesentwurf vorgesehene Textform für den Abschluss eines Maklervertrags ist zu begrüßen. Sie entspricht einer im maklerrechtlichen Schrifttum mehrfach erhobenen Forderung.[23] Von Maklerseite wird nicht selten aus atmosphärischen Gesichtspunkten, was wohl auch den Regeln moderner Vermarktungsstrategie entspricht,[24] auf die wünschenswerte Schriftform verzichtet. Im Rechtsalltag herrscht daher vielfach der konkludente Vertragsabschluss vor, der regelmäßig im Maklerprovisionsprozess zu umfangreichen Beweisaufnahmen führt.[25] Eine Entlastung der Gerichte durch Einführung der Textform ist daher zu erwarten und positiv zu vermerken.

2. Verflechtungsproblematik

Das in § 653a Abs. 2 S. 2 GE vorgesehene Provisionsverbot für Verflechtungsfälle, wenn also der Makler nicht Dritter ist,[26] sondern mit der Verkäuferseite wirtschaftlich verbunden ist, führt zur Durchsetzung der bisherigen höchstrichterlichen Verflechtungsjudikatur. Sie ist bislang nur dispositives Richterrecht[27] und wird im Rechtsalltag vielfach durch sog. erweiternde Provisionsabreden umgangen. Diese Rechtssätze nunmehr in zwingendes Gesetzesrecht überzuführen, ist eine wirksame Verbraucherschutzmaßnahme.

[19] D. Fischer, NJW 2018, 3287; Wichert, ZMR 2019, 1, 2.
[20] D. Fischer, NJW 2018, 3287; Wichert, ZMR 2019, 1, 2.
[21] Wichert, ZMR 2019, 1, 2.
[22] D. Fischer, IMR 2016, 446, 450.
[23] Würdinger, JZ 2009, 349, 350; Bethge, AIZ 2013, 14, 15; Koch, Der Provisionsanspruch des Immobilienmaklers, 2. Aufl. 2014, S. 55; D. Fischer, NZM 2014, 449, 450 (allerdings ohne Einbezug des kaufmännischen Rechtsverkehrs); Ibold, Maklerrecht, 3. Aufl. 2015, Rn. 20.
[24] Vgl. hierzu OLG Rostock, Urt. v. 7.9.2005 – 6 U 211/04, NJW-RR 2006, 857.
[25] D. Fischer, Maklerrecht, 4. Aufl. 2017, Kap. II Rn. 23
[26] BGH, Urt. v. 24.1.2019 - I ZR 160/17, BeckRS 2019, 2063 Rn. 60.
[27] Hierzu im Einzelnen D. Fischer, FS Heinz Georg Bamberger, 2017, S. 35-52

3. Deckelung der Maklerprovision

Eine Deckelung der Maklerprovision ist bereits in § 653 Abs. 2 BGB angesprochen, wenn dort von taxmäßigem Lohn die Rede ist. Nur gibt es bislang für Maklerprovision keine Lohntaxen. Grundsätzlich ist eine Deckelung aus Verbraucherschutzgesichtspunkten erwägenswert, wie sie auch in dem rechtspolitischen Vorschlag einer Teilung der Provision in Verkäufer- und Käuferprovision[28] zum Ausdruck kommt. Eine Reduzierung der Maklerprovision auf 2% des Kaufpreises einschließlich Umsatzsteuer, wie in § 653a Abs. 4 GE vorgesehen, erscheint nicht den Marktgegebenheiten zu entsprechen.

[28] Wichert, ZMR 2019, 1, 2.

LMU LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT MÜNCHEN

JURISTISCHE FAKULTÄT

LEHRSTUHL FÜR BÜRGERLICHES RECHT, ZIVILVERFAHRENSRECHT, EUROPÄISCHES PRIVAT- UND VERFAHRENSRECHT

PROF. DR. BEATE GSELL

LMU · Geschwister-Scholl-Platz 1 · 80539 München

Telefon: +49 (0)89 2180-2729
Telefax +49 (0)89 2180-3159
Sekret. +49 (0)89 2180-2794

Beate.Gsell@jura.uni-muenchen.de
www.lmu.de

Sekret.: lsgsell@jura.uni-muenchen.de

Postanschrift:
Geschwister-Scholl-Platz 1
80539 München

An den Deutschen Bundestag
Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz

per E-Mail

05.05.2019

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

I. Wesentlicher Inhalt: Bestellerprinzip und Deckelung der Maklerprovision für die Vermittlung von Wohnimmobilien unter Verbraucherbeteiligung

Der Gesetzentwurf sieht für die Tätigkeit von Maklern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien unter Verbraucherbeteiligung vor allem zwei Regelungen vor, die jeweils die Vertragsfreiheit und zugleich die nach Art. 12 Abs. 1 GG geschützte Berufsausübungsfreiheit von Maklern begrenzen: Zum einen soll das sog. Bestellerprinzip eingeführt werden, § 653a Abs. 3 BGB-E, das für die Vermittlung von Mietwohnräumen nach § 2 Abs. 1a des Gesetzes zur Regelung der Wohnungsvermittlung (nachfolgend: WoVermRG) bereits geltendes Recht ist. Damit soll „der wirtschaftspolitische Grundsatz, dass nur der Besteller einer Dienstleistung diese zu bezahlen hat“[1], verwirklicht werden und „verhindert werden, dass Verbraucher Kosten tragen müssen, die nicht von ihnen veranlasst worden und

[1] Vgl. BT-Drs. 19/4557, S. 9 zu § 653a Abs. 3 BGB-E.

vorrangig im Interesse des anderen Vertragsteils entstanden sind“.[2] Zum andern soll das zulässige Maklerhonorar auf höchstens 2 % des Kaufpreises[3] gedeckelt werden, § 653a Abs. 4 S. 1 BGB-E.

II. Grundsätzliche Rechtfertigung der geplanten Eingriffe in die Vertragsfreiheit

Die mit dem Gesetzentwurf beabsichtigten Eingriffe in die Vertragsfreiheit und insbesondere in die durch Art. 12 Abs. 1 GG geschützte Berufsausübungsfreiheit von Maklern erscheinen grundsätzlich sinnvoll und gerechtfertigt.[4]

1. Legitime Zielsetzung

Der Gesetzentwurf verfolgt das „sozialpolitische[n] Ziel, den Erwerb von (eigengenutzten) Wohnimmobilien zur Altersvorsorge attraktiver zu machen[5]“. Es handelt sich dabei um ein legitimes legislatives Ziel.[6] Eine Steigerung der Wohneigentumsquote erscheint namentlich erstrebenswert, um dem insbesondere infolge Absenkung des Niveaus der gesetzlichen Rente erwarteten Anstieg der Altersarmut[7] entgegenzuwirken und dies erst recht vor dem Hintergrund, dass für Verbraucher aufgrund der seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsphase kaum alternative ertragreiche Anlageformen für eine sichere Altersvorsorge existieren. Dabei zählt die Wohneigentumsquote in Deutschland zu den niedrigsten in Europa, stagniert diese seit Jahrzehnten und sinkt der Ersterwerb von Wohneigentum jüngst sogar wieder.[8]

2. Bestellerprinzip

Die Einführung des Bestellerprinzips ist zu begrüßen. Auch bestehen keine grundsätzlichen (verfassungs)rechtlichen Bedenken.

[2] Vgl. BT-Drs. 19/4557, S. 7.
[3] Einschließlich gesetzlicher Umsatzsteuer sowie Nebenleistungen jeglicher Art.
[4] Vgl. aber noch zu gebotenen Modifikationen des persönlichen Anwendungsbereichs, unten III.
[5] Vgl. BT-Drs. 19/4557, S. 6.
[6] Fehl geht aus den nachfolgenden Gründen die Annahme von Wichert, ZMR 2019, 1., Wohnungskäufer seien mit sozial schwachen Mietern offensichtlich nicht zu vergleichen.
[7] S. zur Bedeutung von Wohneigentum als Bestandteil der Altersvorsorge etwa die im Auftrage des „Verbändebündis Wohneigentum“ erstellte Studie des Pestel Instituts „Wirkung der Wohneigentumsförderung und mögliche Beiträge des Wohneigentums zur Alterssicherung, April 2018, abrufbar (am 30.4.2019) unter https://www.bak.de/w/files/bak/03berufspraxis/bezahlbarer-wohnungsbau/studie-wohneigentum-zur-alterssicherung-pestel-institut-2018.pdf, S. 6 f., 44.
[8] Vgl. die in der vorhergehenden Fn. zitierte Studie des Pestel Instituts „Wirkung der Wohneigentumsförderung und mögliche Beiträge des Wohneigentums zur Alterssicherung, April 2018, S. 3 ff., 44; ferner Sagner/Voigtländer, IW-Kurzbericht 34/2018, abrufbar (am 30.4.2019) unter https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2018/392784/IW-Kurzbericht_34_2018_Ersterwerber.pdf.

a. Weiter legislativer Beurteilungs- und Gestaltungsspielraum und Schlüssigkeit der zugrundeliegenden Annahmen

Das Bundesverfassungsgericht[9] hat für die Vermittlung von Mietwohnraum in der Einführung des Bestellerprinzips keinen Verstoß gegen den Schutz der Berufsfreiheit durch Art. 12 Abs. 1 GG gesehen, sondern einen verfassungsrechtlich gerechtfertigten und insbesondere verhältnismäßigen Eingriff in die freie Berufsausübung der Wohnungsvermittler bejaht und dabei den weiten Beurteilungs- und Gestaltungsspielraums des Gesetzgebers betont. Die betreffenden Erwägungen lassen sich im Wesentlichen auf die durch den vorliegenden Gesetzesentwurf geregelte Vermittlung beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien übertragen: Insbesondere ist parallel zur Maklertätigkeit bei der Vermietung von Wohnraum die Annahme hoch plausibel, dass das vor allem in den Ballungszentren knappe Angebot an Wohnimmobilien dazu führt, dass Verkäufer Maklerdienste in ihrem eigenen Interesse in Anspruch nehmen, die dafür entstehenden Kosten aber auf den Erwerber überwälzen[10] und dass eine Preisfindung für die entsprechenden Maklerdienste nach Marktgrundsätzen ausbleibt, weil der Verkäufer an Preisverhandlungen kein Interesse hat und Immobiliensuchende auf das Entgelt keinen Einfluss nehmen können.[11] Die Schlüssigkeit dieser Annahmen wird insbesondere durch die regional variierende, aber jeweils offenbar weit verbreitete Übung einer vollständigen oder anteiligen Tragung der Maklerkosten durch den Immobilienerwerber bestätigt, bei der in der jeweiligen Region weitgehend einheitliche Courtagesätze Praxis sind.[12] Es deutet vor diesem Hintergrund schließlich auch nichts auf einen bloß temporären Missstand hin.

b. Derzeitige Praxis für die Käuferseite nicht interessengerecht

Die weit verbreitete Praxis einer von Verkäuferseite veranlassten Doppelbeauftragung des Wohnimmobilienmaklers mit hälftiger Teilung des Honorars oder gar vollständiger Überwälzung der Maklerkosten ist für Käufer im Regelfall kaum interessengerecht.

Meist handelt es sich beim Kauf einer Wohnimmobilie um eine Entscheidung, die nur einmal im Leben getroffen wird mit weitreichenden – vor allem finanziellen – Folgen.

[9] Vgl. BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 67.
[10] Vgl. BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 68.
[11] Vgl zu den parallelen legislativen und vom BVerfG gebilligten Erwägungen im Zusammenhang mit der Wohnungsvermittlung BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 67.
[12] Vgl. dazu nur Darstellungen aus der Makler- und Maklervermittlungsbranche selbst, so beispielsweise unter https://www.makler-vergleich.de/immobilien-verkauf/hausverkauf/hausverkauf-privat-oder-makler/durch-makler/maklerprovision-verkauf.html sowie unter https://www.realbest.de/immobilienverkauf/maklerprovision/#1, abrufbar jeweils am 30.4.2019.

Wo ein Käufer sich dafür entscheidet, gegen erhebliches Honorar die Vermittlungsdienste eines Maklers in Anspruch zu nehmen, liegt es deshalb – ähnlich wie etwa bei der Beauftragung eines Rechtsanwaltes in Rechtsangelegenheiten[13] – im wohlverstandenen objektiven Interesse jedenfalls eines rechtsunkundigen und vielleicht auch wirtschaftlich unerfahrenen Verbraucher-Käufers, dass dieser Makler klar „in seinem Lager" steht und keine widerstreitenden Interessen wahrnimmt.[14] Der für beide Parteien agierende Makler ist hingegen zur Unparteilichkeit verpflichtet und darf sich insbesondere nur ganz begrenzt für den Käufer in Preisverhandlungen einbringen.[15]

Dabei ist der teilweise geäußerten Befürchtung zu widersprechen, dass die Käuferposition infolge des Bestellerprinzips künftig geschwächt und Käufer in vermehrter Zahl Fehlentscheidungen beim Kauf von Wohnimmobilien treffen oder gar häufiger sachmängelbehafteten Wohnraum erwerben würden.[16] Dies ist schon deshalb unplausibel, weil es dem Käufer unter der Geltung des Bestellerprinzips gerade unbenommen bleibt, seinen „eigenen" Makler zu beuftragen, der dann aber auch ausschließlich in seinem Interesse tätig wird, denn § 653a Abs. 1 S. 2 BGB-E verbietet eine Doppeltätigkeit.[17]

In vielen Fällen wird der Käufer aber mit Grund keinen eigenen Makler beauftragen wollen, weil er die Eignung der vom verkäuferseitig eingesetzten Makler angebotenen Immobilie für seine Zwecke – jedenfalls in groben Zügen – selbst einschätzen kann. Dann sollte er aber auch kein Maklerhonorar bezahlen müssen. Hier gilt es im Übrigen daran zu erinnern: Makler agieren bei der Vermittlung von Kaufverträgen weder als Finanz- noch als Bausachverständige. Wesentlichen Risiken des Immobilienerwerbs wie insbesondere denjenigen, mit versteckten Mängeln konfrontiert zu werden, zu

[13] Vgl. nur zum Verbot von Rechtsanwälten, widerstreitende Interessen wahrzunehmen, § 43a Abs. 4 BRAO.
[14] S. zu einer problematischen Interesenkollision etwa BGH NJW 1970, 1075 , zit. nach juris Leitsatz und Rn. 19, wonach der Makler, der für den Verkäufer als Vermittlungsmakler und für den Käufer als Nachweismakler tätig ist, dem Käufer, der von der Vermittlungstätigkeit für den Verkäufer weiß, nicht mitteilen muss, dass er sich dem Verkäufer den über einen bestimmten Kaufpreis hinaus erzielten Übererlös als Provision hat versprechen lassen; kritikwürdig auch die ständige Rspr., vgl. BGH NJW-RR 2003, 991, zit. nach juris Rn. 4 m.w.Nachw., wonach es auch ohne Gestattung und selbst dann, wenn dem Maklerkunden die Doppeltätigkeit des Maklers unbekannt gewesen war, zulässig sein soll, dass der Makler für beide Teile als Nachweismakler oder für den einen als Vermittlungs- und für den anderen als Nachweismakler tätig geworden ist.
[15] S. dazu nur näher Staudinger/Arnold , 2016, § 654 BGB Rn. 8 f. m.w. Nachw.
[16] Vgl. etwa Punkt 4 der von Fehlhaber Immobilien auf ihrer http://www.immobilien-fehlhaber.de/aktuelles/single/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=53&cHash=da6f985c186e3fac5b94d0520b465807 Website veröffentlichten „5 Argumente gegen das Bestellerprinzip beim Immobilienkauf", abrufbar (am 30.4.2019) unter http://www.immobilien-fehlhaber.de/aktuelles/single/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=53&cHash=da6f985c186e3fac5b94d0520b465807
[17] Dazu noch unter c.

teuer zu kaufen oder sich mit dem Kauf finanziell zu übernehmen, muss der Käufer deshalb ohnehin unabhängig vom Einsatz eines Maklers ggf. durch die Einholung von Gutachten geeigneter Sachverständiger begegnen und entsprechende Dienstleistungen werden auch am Markt angeboten.[18]

So entspricht es namentlich höchstrichterlicher Rechtsprechung[19], dass ein Immobilienmakler Informationen, die er von dem Veräußerer erhalten hat, auch im Rahmen einer Doppelbeauftragung für beide Seiten grundsätzlich ungeprüft weitergeben darf. Er darf lediglich keine solchen Angaben der Verkäuferseite in sein Exposé aufnehmen, die „nach den in seinem Berufsstand vorauszusetzenden Kenntnissen ersichtlich als unrichtig, nicht plausibel oder sonst als bedenklich einzustufen sind“[20]. Jenseits davon schuldet der Makler jedoch seinem Auftraggeber grundsätzlich keine Ermittlungen, sondern darf er im Allgemeinen auf die Richtigkeit der Angaben des Verkäufers vertrauen. Dementsprechend wird in Maklerexposés regelmäßig klargestellt, dass der Makler nur die Angaben der Verkäuferseite weitergibt, selbst aber nicht für deren Richtigkeit einstehen möchte. M.a.W.: Der Käufer kann vom Makler schon derzeit nicht erwarten, dass er ihm eine detaillierte Zustandsbeschreibung der jeweiligen Immobilie liefert oder gar versteckte Sachmängel aufspürt. Durch das Bestellerprinzip würde sich daran nichts ändern.

c. Verhältnismäßigkeit der Regulierung

Das Bestellerprinzip erscheint – erneut parallel zu den Erwägungen des Bundesverfassungsgerichts[21] im Zusammenhang der Vermittlung von Mietwohnraum – auch in Bezug auf die Maklertätigkeit beim Verkauf und Kauf von Wohnimmobilien eine geeignete Maßnahme zur Erreichung des gesetzgeberischen Ziels einer Vermeidung einer Belastung von Immobiliensuchenden mit nicht veranlassten Maklerkosten. Allerdings wird geltend gemacht, dass Käufer selbst dann, wenn sie nach dem Bestellerprinzip vor der Zahlung der Maklerprovision bewahrt würden, diese im wirtschaftlichen Ergebnis gleichwohl zu tragen hätten, weil zu erwarten sei, dass Verkäufer die nunmehr von ihnen selbst zu entrichtende Maklerprovision verdeckt auf

[18] Insbesondere gibt es Anbieter wie etwa TÜV, DEKRA u.a., die auf der Grundlage einer sachverständigen Besichtigung und Dokumentation des Zustandes der Wohnimmobilie ein Wertgutachten erstellen und dabei also – anders als üblicherweise Makler – nicht lediglich Angaben des Verkäufers ungeprüft übernehmen, vgl. nur (abrufbar am 4.4.2019) unter https://www.tuev-sued.de/anlagen-bau-industrietechnik/branchenloesungen/immobilienbewertung und unter https://www.dekra.de/de/haus-und-wohnung/.
[19] S. näher BGH NJW-RR 2007, 711 Rn. 13 m.w.Nachw.
[20] S. den Nachw. in der vorhergehenden Fußnote.
[21] Vgl. BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 69.

den Kaufpreis aufschlagen würden, was dann sogar zu einem Ansteigen der Grunderwerbsteuer und der Notargebühren und damit zu einer Verteuerung von Wohnimmobilien führen würde.[22] Auch wenn eine solche Entwicklung nicht schlechthin auszuschließen ist, so ist doch näherliegend, dass Veräußerer einerseits künftig schlicht sorgfältiger prüfen werden, ob der Einsatz von Maklern wirklich erforderlich ist und andererseits, sofern sie Maklerdienste weiterhin in Anspruch nehmen, in Verhandlungen um eine Senkung der Honorare treten werden, so dass ein echter Wettbewerb um die Höhe von Maklerprovisionen entstehen könnte.[23] Denn das Bestellerprinzip schafft jedenfalls insofern ein Eigeninteresses des Verkäufers an einer niedrigen Provision, als er mit dieser erst einmal in Vorlage treten muss und nicht stets ex ante gewiss erscheinen wird, ob ein entsprechend höherer Kaufpreis erzielbar sein wird. Parallel zu dieser Einschätzung kommt eine empirische Studie zu dem Schluss, dass die Einführung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung des Abschlusses von Mietverträgen über Wohnraum tatsächlich nicht zu einer Verteuerung durch Makler vermittelter Mietwohnungen geführt hat.[24]

Die Einführung des Bestellerprinzips ist außerdem grundsätzlich erforderlich, da keine mildere, ähnlich effektive Maßnahme ersichtlich ist, um im Kontext des Eigentumserwerbs an Wohnimmobilien eine Überwälzung von Maklerkosten zu verhindern. Die Erforderlichkeit des Bestellerprinzips zur Senkung von Wohnimmobiliarerwerbskosten wird insbesondere weder dadurch beeinträchtigt, dass sich der Erwerb von Wohnungen auch durch die Senkung anderer Nebenkosten wie namentlich der Grunderwerbsteuer erleichtern ließe[25] noch dadurch, dass der Gesetzgeber alternativ eine Teilung der Maklerprovision zwischen Verkäufer und Käufer[26], wie sie bereits in vielen Regionen üblich ist[27], vorsehen könnte. Denn eine Senkung anderer Nebenkosten könnte keine Abhilfe dagegen schaffen, dass

[22] Vgl. nur Wichert, ZMR 2019, 1, 2; ferner etwa Punkt 1 der von Fehlhaber Immobilien auf ihrer http://www.immobilien-fehlhaber.de/aktuelles/single/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=53&cHash=da6f985c186e3fac5b94d0520b465807 Website veröffentlichten „5 Argumente gegen das Bestellerprinzip beim Immobilienkauf“, abrufbar (am 30.4.2019) unter http://www.immobilien-fehlhaber.de/aktuelles/single/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=53&cHash=da6f985c186e3fac5b94d0520b465807.
[23] In diesem Sinne auch zur Vermittlung von Mietwohnraum BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 70.
[24] Vgl. Berger/Schmidt, Unburden Renters by Making Landlords Pay the Commission? Evaluating a Policy Reform in Germany. Discussion paper number 1716, 2017, GSME Discussion Paper Series, passim; abrufbar (am 30.4.2019) unter https://download.uni-mainz.de/RePEc/pdf/Discussion_Paper_1716.pdf.
[25] So aber Punkt 2 der in Fn. 22 zitierten „5 Argumente gegen das Bestellerprinzip beim Immobilienkauf“.
[26] Dafür etwa Wichert, ZMR 2019, 1, 2; so auch der Kompromissvorschlag i.R.d. in Fn. 22 zitierten „5 Argumente gegen das Bestellerprinzip beim Immobilienkauf“.
[27] Vgl. die Nachw. in Fn. 12.

Verbraucher auch weiterhin im Wege der Überwälzung von Maklerkosten mit Kosten belastet werden, die sie nicht veranlasst haben, und eine Teilung des Maklerhonorars würde eine solche unangemessene Überwälzung immer noch im Umfang der halben Provisionsforderung ermöglichen und damit in ihrer Wirkung hinter der geplanten Einführung des Bestellerprinzips zurückbleiben.[28]

Schließlich erscheint das Bestellerprinzip auch grundsätzlich[29] verhältnismäßig im engeren Sinne. Die Maklertätigkeit bleibt mit Blick auf Gewerbeimmobilien sowie b2b-Veräußerungen von Immobilien gänzlich unangetastet und auch bei der Vermittlung von Verkäufen und Käufen von Wohnimmobilien bleibt eine Vermittlung zulässig und praktikabel, sofern nur eben keine Überwälzung von Provisionen erfolgt. Dass dabei außerdem eine Doppeltätigkeit verboten wird (§ 653a Abs. 1 S. 2 BGB-E), sichert das Bestellerprinzip effektiv ab, da es andernfalls insbesondere in der typischen Situation einer Erstbeauftragung des Maklers durch die Verkäuferseite unschwer möglich wäre, nur diejenigen Kaufinteressenten in die engere Wahl zu ziehen, die sich auf einen eigenen Maklervertrag einlassen würden mit der Folge, dass weiterhin Erwerber Maklerkosten zu tragen hätten, obwohl die Tätigkeit des Maklers durch den Veräußererseite initiiert wurde.[30]

3. Deckelung der Maklerprovision

Gegen die geplante Deckelung der Maklerprovision auf 2% des Kaufpreises bestehen im Grundsatz[31] ebenfalls keine Einwände. Unter der – wie ausgeführt[32] – schlüssigen Prämisse, dass hinsichtlich der Höhe von Maklerprovisionen für die Vermittlung von Wohnimmobilien echte Verhandlungen über die Höhe häufig nicht stattfinden, mithin insofern ein echter Preiswettbewerb fehlt und also ein Marktversagen zu beklagen ist, erscheint eine gesetzliche Regulierung der zulässigen Provisionshöhe legitim. Auch insofern kann auf das Vorbild der Vermittlung des Abschlusses von Mietverträgen über Wohnraum verwiesen werden, wo eine entsprechende gesetzliche Deckelung bereits existiert.[33]

[28] Vgl. zu Letzterem auch die parallele Argumentation des BVerfG in Bezug auf Vorschläge, statt des Bestellerprinzips bei der Vermittlung des Abschlusses von Mietverträgen über Wohnraum eine hälftige Teilung der Maklerprovision vorzusehen, BVerfGE, Beschl. v. 29.6.2016 – 1 BvR 1015, 15, zit. nach juris Rn. 73; s. ferner zu Bedenken gegen die Doppeltätigkeit wegen drohender Interessenkollision oben unter II.2.b.
[29] Vgl. aber sogleich noch unter III. die Bedenken gegen den persönlichen Anwendungsbereich der geplanten Regulierung.
[30] Vgl. dazu bereits oben unter II.2.b.
[31] S. aber auch dazu noch einschränkend unter III.
[32] S. vorstehend unter 1. vor und mit Fn. 11.
[33] S. § 3 Abs. 2 WoVermRG.

Auch erscheint die konkret geplante Höchstgrenze von 2% des Kaufpreises grundsätzlich angemessen und die Preisregulierung damit verhältnismäßig. Zugrunde liegt die Einschätzung, dass die heute üblichen Entgelte „außer Verhältnis zu der erbrachten Leistung“ des Maklers stünden, weil es sich bei der Vermittlung von Wohnimmobilien anders als früher „weitgehend um eine durch das Internet vereinfachte und standardisierte Dienstleistung einfacher Art“ handle.[34] Tatsächlich lässt sich kaum bestreiten, dass der Aufwand für die Vermittlung von Immobilien mit der Entstehung von Internetportalen massiv gesunken ist, man erinnere sich nur daran, wie teuer es früher war, Wohnungsannoncen in regionalen oder gar überregionalen Zeitungen aufzugeben. Zum andern ist zu bedenken, dass die vor allem in angespannten Wohnmärkten in den letzten Jahren massive Verteuerung von Wohnimmobilien[35] aufgrund der üblichen Festlegung der Provisionshöhe als Quote des Kaufpreises zu ganz erheblichen Provisionssteigerungen führt, ohne dass ersichtlich ist, dass dem ein paralleler Mehraufwand bei der Vermittlung gegenüberstünde.[36]

III. Vorschläge für Modifikationen des persönlichen Anwendungsbereiches des Schutzregimes

Sind damit also die geplanten Maßnahmen bezüglich der Vermittlung von Verträgen über den Verkauf und Kauf von Immobilien im Grundsatz zu begrüßen, so bestehen doch Bedenken gegen den geplanten persönlichen Anwendungsbereich der vorgeschlagenen Regelungen.

1. Beschränkung des Schutzes auf die Käuferseite vorzugswürdig

Soweit der persönliche Anwendungsbereich des Gesetzentwurfes nach § 653a Abs. 7 BGB-E reicht, also der Makler als Unternehmer agiert und „Käufer oder Verkäufer Verbraucher sind“, werden auch Veräußerer von Immobilien geschützt. Es ist jedoch fraglich, ob ein solcher Schutz sachlich angemessen ist. Dies gilt insbesondere für die nach § 653a Abs. 4 S. 1 BGB-E beabsichtigte Deckelung der Maklerprovision. Wohnimmobilien sind vor allem in den Ballungszentren ein knappes und begehrtes Gut. Anbieter solcher Immobilien verfügen deshalb typischerweise anders als Nachfrager durchaus über Verhandlungsmacht. Es spricht deshalb viel dafür, dass

[34] Vgl. BT-Drs. 19/4557, S. 10 zu § 653a Abs. 4 BGB-E.
[35] So lagen etwa nach der Pressemitteilung Nr. 136 des Statistischen Bundesamtes vom 5.4.2019, abrufbar (am 1.5.2019) unter https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2019/04/PD19_136_61261.html die Preise in für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude in Deutschland im Februar 2019 um 4,8 % höher als im Vorjahresmonat.
[36] Vgl. aber zum persönlichen Anwendungsbereich sogleich noch unter III.

Veräußerer, wenn sie durch das Bestellerprinzips künftig daran gehindert werden, von ihnen selbst veranlasste Maklerprovisionen auf die Erwerberseite überzuwälzen, von dieser Verhandlungsmacht Gebrauch machen und eine Senkung der Maklerprovisionen am Markt durchsetzen werden.[37] Während also ein Schutz von Kaufinteressenten von Wohnimmobilien gegen nicht eigenveranlasste sowie gegen überhöhte Maklerprovisionen geboten erscheint, kann ein entsprechendes Schutzbedürfnis in Bezug auf Anbieter solcher Immobilien nicht, jedenfalls nicht allgemein oder auch nur typischerweise, konstatiert werden. Selbst dann, wenn es zur Veräußerung einer Wohnimmobilie beispielsweise deshalb kommt, weil ein Verbraucher sich gezwungen sieht, in eine Wohnung des Betreuten Wohnens oder ein Seniorenheim umzuziehen und dafür Finanzmittel benötigt, ist die Situation des Wohnungsanbieters nicht mit derjenigen von Kaufinteressenten zu vergleichen, sondern profitiert der Anbieter jedenfalls auf angespannten Wohnmärkten von dem Angebotsmangel. In Übereinstimmung mit dieser Einschätzung behält das WoVermRG wesentliche Schutzmechanismen allein Wohnungssuchenden vor.[38] Parallel dazu sollte auch der vorliegende Gesetzentwurf angepasst und in seiner Schutzrichtung auf Kaufinteressenten beschränkt werden.[39]

Speziell in Bezug auf die Deckelung der Maklerprovision im Verhältnis zum Veräußerer ist im Übrigen zu bedenken, dass es auch Regionen in Deutschland gibt, die aufgrund sinkender Einwohnerzahl von Leerstand und fallenden Wohnimmobilienpreisen betroffen sind.[40] Dort mag die Lage u.U. so sein, dass Makler einen erheblich überdurchschnittlichen Aufwand erbringen müssen, um einen Kaufinteressenten aufzutun, mit dem es dann tatsächlich zu einem Vertragsschluss kommt. Zugleich mögen in schrumpfenden Regionen unterdurchschnittlich niedrige Immobilienpreise womöglich dafür sorgen, dass eine Deckelung der Provisionsansprüche in Höhe von 2% des Kaufpreises keine angemessene Vergütung des Aufwandes von Maklern bei der Käufersuche mehr erlauben. Um diesen Befürchtungen insoweit regional unangemessener Eingriffe in die Vertrags- und Berufsausübungsfreiheit Rechnung zu tragen, sollte der Entwurf, sofern nicht die

[37] S. dazu schon oben unter II.2.
[38] Vgl. vor allem § 2 Abs.1a, Abs. 3, Abs. 5 Nr. 2 WoVermRG, § 3 Abs. 2 WoVermRG, § 4a WoVermRG.
[39] Gegen eine Deckelung der Maklerprovision im Verhältnis zwischen Veräußerer und Makler auch Wichert, ZMR 2019, 1, 2.
[40] Vgl. zur regional unterschiedlichen Bevölkerungsentwicklung in Deutschland einschließlich der Binnenwanderung etwa Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) (Hrsg.): Vereintes Land – drei Jahrzehnte nach dem Mauerfall.Halle (Saale) 2019, S. 49 ff. abrufbar (am 2.5.2019) unter https://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/sonstint/2019_iwh_vereintes-land_de.pdf

Anwendung ohnehin – wie vorstehend empfohlen – auf einen Schutz der Erwerberseite beschränkt wird, mindestens um eine Öffnungsklausel ergänzt werden, durch welche die Bundesländer ermächtigt werden, im Wege der Rechtsverordnung entsprechende Regionen von der vorgeschlagenen gesetzlichen Deckelung der Maklerprovision auszunehmen.

2. Vermeidung von Reflexwirkungen zugunsten von Unternehmern

Dass in § 653a Abs. 7 BGB-E über die Unternehmereigenschaft des Maklers hinaus lediglich gefordert wird, dass „Käufer oder Verkäufer Verbraucher sind“, führt aber auch in anderer Hinsicht zu einem fragwürdigen persönlichen Anwendungsbereich. Denn damit gelangen auch Unternehmer als Kaufvertragsparteien in den Genuss des Verbraucherschutzregimes, sofern nur auf der anderen Seite des Kaufvertrages ein Verbraucher steht. So ist also insbesondere nach § 653a Abs. 7 i.V.m. Abs. 3 BGB-E auch der Unternehmer-Käufer nur dann provisionspflichtig, wenn er den Makler beauftragt hat[41], ferner kann auch vom Unternehmer-Käufer nach § 653a Abs. 7 i.V.m. Abs. 2 S. 3 BGB-E kein Vorschuss verlangt werden und ist auch ihm gegenüber die Maklerprovision nach § 653a Abs. 7 i.V.m. Abs. 4 S. 1 BGB-E gedeckelt usw., alles aber jeweils nur, wenn auf der anderen Seite des Kaufgeschäfts ein Verbraucher steht, während die Schutzregelungen dann, wenn auch die andere Vertragsseite Unternehmer ist, nicht anwendbar sind.

Derartige Reflexwirkungen zugunsten von Unternehmern sollten nach Möglichkeit vermieden werden. Denn zum einen wird zu Beginn der Maklertätigkeit für einen Unternehmer u.U. noch gar nicht feststehen, ob auf der anderen Seite des Kaufvertrages ein Verbraucher stehen wird, so dass Rechtsunsicherheit entsteht, weil sich ex ante nicht zuverlässig sagen lässt, ob das geplante Schutzregime anwendbar ist.[42] Vor allem aber ist kein sachlicher Grund ersichtlich, warum es für die Schutzbedürftigkeit von Unternehmern einen Unterschied machen soll, ob sie einen Kaufvertrag mit Verbrauchern schließen oder b2b-Verträge.

[41] Darüber hinaus käme bei einer Verbraucherbeteiligung auf Käuferseite sogar der Unternehmer-Verkäufer in den Genuss des Schutzregimes und wäre damit insbesondere auch ihm gegenüber die Maklerprovision nach § 653a Abs. 4 BGB-E gedeckelt. Es wurde bereits unter 1. dargetan, dass ein Schutz des Veräußerers von Wohnimmobilien nicht im gleichen Maße geboten ist wie ein solcher von Erwerbsinteressenten. Dies gilt erst recht, wenn es sich beim Veräußerer nicht um einen Verbraucher, sondern um einen Unternehmer handelt.

[42] Besonders handgreiflich ist diese Rechtsunsicherheit hinsichtlich des Verbotes, einen Vorschuss nach § 653a Abs. 2 S. 3 BGB-E zu verlangen.

3. Anknüpfung allein an den Wohncharakter der Immobilie vorzugswürdig

Für eine Modifikation des Gesetzentwurfes zur Beseitigung der beschriebenen Reflexwirkungen stehen zwei Möglichkeiten zur Wahl: Entweder es werden lediglich Verbraucher als Adressaten geschützt oder aber es wird der Schutz allein an den Wohncharakter der angebotenen Immobilie angeknüpft. Die letztgenannte Möglichkeit entspricht dem Konzept des WoVermRG zur Vermittlung des Abschlusses von Mietverträgen über Wohnraum.[43]

Und in der Tat kann man auch für die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien bezweifeln, dass es zur Erreichung des beabsichtigten effektiven Schutzes von Verbrauchern beim Erwerb zur Eigennutzung oder zur Altersvorsorge zweckmäßig ist, über den Wohncharakter der jeweiligen Immobilie nach § 653a Abs. 1 BGB-E hinaus eine Verbraucherbeteiligung als Voraussetzung für das Eingreifen des geplanten Schutzregimes zu fordern. Ein Verzicht auf eine Verbraucherbeteiligung am Kaufvertrag hätte nicht nur den Vorteil der einfacheren Rechtsanwendung für sich. Vielmehr drohen überdies womöglich Fehlanreize in Richtung einer Begünstigung der Konzentration von Wohnimmobilien in der Hand von Unternehmen, wenn die bislang im Maklergeschäft üblichen Geschäftsmodelle einer – zumindest anteiligen – Provisionstragung durch den Käufer bei Verkäufen an Verbraucher unzulässig sind, bei b2b-Veräußerungen aber zulässig bleiben. Denn es liegt durchaus nahe, dass die Maklerbranche in Reaktion auf eine solche Beschränkung der Vertragsfreiheit versuchen wird, ihre Nachweis- und Vermittlungstätigkeit auf b2b-Verkäufe zu fokussieren und die entsprechenden Wohnungen Verbrauchern womöglich gar nicht mehr anbieten wird. Gerade in angespannten Immobilienmärkten mag es für Unternehmen lohnend erscheinen, auch einzelne Wohnimmobilien zu spekulativen Zwecken anzukaufen, in der Erwartung einer deutlichen Wertsteigerung geraume Zeit zu halten und dann in Eigenregie zu veräußern. Eine Regulierung des Maklerrechts, die Verbraucher als Kaufinteressenten für Makler weniger attraktiv macht als Unternehmen, erscheint deshalb problematisch. Vor diesem Hintergrund erscheint es bedenkenswert, die Anwendbarkeit der geplanten Regelungen allein vom Wohncharakter der betreffenden Immobilie nach § 653a Abs. 1 BGB-E abhängig zu machen, unabhängig davon, wer kauft.[44]

[43] Vgl. § 1 WoVermRG.

[44] Dies gilt ungeachtet des Umstandes, dass eine solche einheitliche Regelung den Erwerb von Immobilien auch für Unternehmer verbilligen würde.

IV. Weitere inhaltliche und redaktionelle Anregungen

1. Bessere Absicherung des Bestellerprinzips gegen Umgehungen

Die Regelung in § 653a Abs. 6 Nr. 2 BGB-E soll ausweislich der Begründung des Entwurfes dazu dienen, „jeglicher Abrede, die den Vorgaben des § 653a BGB-E entgegensteht, entgegenzuwirken“[45]. Sie ist jedoch zur Vermeidung einer Überwälzung von Maklerkosten auf die andere Vertragsseite redaktionell missglückt und in ihrer jetzigen Form kaum sinnvoll. Anstelle des „Bestellers“ müsste sie vielmehr den Käufer der Wohnimmobilie adressieren, der eben typischerweise selbst gerade keine Maklerleistung bestellt hat, auf den aber gleichwohl die Bezahlung der Maklerprovision übergewälzt werden soll, und anstelle der Unwirksamkeit einer Vereinbarung, die zur Zahlung eines „vom Mäkler oder einem Dritten“ geschuldeten Vermittlungsentgelts verpflichtet, sollte die Unwirksamkeit der Übernahme der Verpflichtung zur Zahlung des „vom Besteller oder einem Dritten“, also typischerweise des vom Verkäufer geschuldeten Vermittlungsentgelts, angeordnet werden. Damit würde eine Regelung parallel zu § 2 Abs. 5 Nr. 2 WoVermRG[46] erreicht des Inhalts, dass die Kaufvertragspartei, die den Makler nicht beauftragt hat, nicht wirksam verpflichtet werden kann, ein vom Besteller oder einem Dritten geschuldetes Vermittlungsentgelt zu zahlen.

Auch durch eine Flankierung durch § 653a Abs. 6 Nr. 2 BGB-E in dieser neuen Fassung wäre das Bestellerprinzip nach § 653a Abs. 3 BGB-E aber wohl dennoch nur unzureichend gegen Umgehungen abgesichert. Denn wenn einerseits Veräußerer und Makler in Kenntnis der Rechtslage lediglich „informelle Abreden“ treffen und dabei bewusst auf den Abschluss eines Maklervertrages verzichten, andererseits aber der Makler nur solche Erwerbsinteressenten mit Verkaufsinformationen versorgen würde, die sich ihrerseits auf einen Maklervertrag einließen, wäre der Makler formal nach § 653a Abs. 3 BGB-E berechtigt, vom Erwerber das Maklerhonorar zu verlangen, weil er mit diesem einen Maklervertrag geschlossen hat und läge auch kein Verstoß gegen das Doppelmaklerverbot des 653a Abs. 1 S. 2 BGB-E vor, obwohl faktisch die Initiative für das Tätigwerden des Maklers sehr wohl vom Verkäufer ausging. M.a.W.:

[45] Vgl. BT-Drs. 19/4557, S. 10.

[46] Diese lautet:

„(5) Eine Vereinbarung ist unwirksam, wenn
1. […] oder
2. durch sie der Wohnungssuchende verpflichtet wird, ein vom Vermieter oder einem Dritten geschuldetes Vermittlungsentgelt zu zahlen.“

Makler und Veräußerer könnten sich selbst dann, wenn es faktisch der Verkäufer war, der mit seinem Veräußerungsinteresse an den Makler herangetreten ist, schlicht darauf verständigen, dass zwischen ihnen kein Maklervertrag zustandekommt, sondern der Makler nur für den Erwerber tätig werden solle. Um eine solche Umgehung des Bestellerprinzips zu verhindern, empfiehlt es sich, dieses in § 653a Abs. 3 BGB-E um eine Ausschließlichkeitsklausel nach dem Vorbild von § 2 Abs. 1a des WoVermRG[47] zu erweitern, die nicht erst an den Vertragsschluss zwischen Wohnungsanbieter und Makler als Ausschlusstatbestand für eine Provisionspflichtigkeit des Wohnungssuchenden anknüpft, sondern bereits an die rein faktische, nicht ausschließlich auf der Grundlage eines Maklervertrages mit dem Wohnungssuchenden erfolgende Einholung des Einverständnisses des Anbieters durch den Makler, die Wohnung anbieten zu dürfen. Auf diese Weise wird eine Aushebelung des Bestellerprinzips insbesondere durch eine ohne Maklervertrag mit dem Veräußerer erfolgende Vermittlungstätigkeit durch den Makler auf dessen Initiative – aber unter Abschluss eines Maklervertrags allein mit Kaufinteressenten – unterbunden. § 653a Abs. 3 BGB-E sollte dementsprechend besser wie folgt o.ä. lauten: „Der Makler darf vom Kaufinteressenten für die Tätigkeit nach Absatz 1 kein Entgelt fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, es sei denn, der Makler holt ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Kaufinteressenten vom Verkäufer oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag ein, die Wohnimmobilie anzubieten.“[48]

2. Erweiterung des Rückforderungsausschlusses

In § 653a Abs. 5 S. 1 BGB-E wird für den Fall einer Rückforderung nicht geschuldeter Zahlungen an den Makler allein der Kondiktionsausschluss des § 817 S. 2 BGB für unanwendbar erklärt. Es sollte darüber hinaus auch die Anwendung von § 814 BGB ausgeschlossen werden. Denn es ist beispielsweise durchaus vorstellbar, dass sich der Verbraucher-Kaufinteressent faktisch gezwungen sieht, einen nach § 653a Abs. 2 S. 3

[47] Die Regelung lautet: „(1a) Der Wohnungsvermittler darf vom Wohnungssuchenden für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über Wohnräume kein Entgelt fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, es sei denn, der Wohnungsvermittler holt ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag ein, die Wohnung anzubieten (§ 6 Absatz 1).“

[48] Sollte es hingegen bei der bisherigen Formulierung bleiben, sollte zumindest für Verstöße gegen das dann nach § 653a Abs. 1 S. 2 BGB-E eingreifende Verbot der Doppelmaklertätigkeit über die in § 653a Abs. 6 Nr. 1 BGB-E vorgesehene Unwirksamkeit der betreffenden Vereinbarung hinaus zur effektiven Absicherung des Verbotes klargestellt werden, dass ein Verlust des Maklerlohnanspruchs eintritt, wie ihn § 654 BGB anordnet und zwar sollte ein solcher Verlust aus Präventionsgründen gegenüber beiden Parteien des Kaufvertrags eingreifen. Die unmittelbare Anwendbarkeit von § 654 BGB könnte in Zweifel gezogen werden, weil sich die Unzulässigkeit der Doppelmaklertätigkeit nicht aus dem jeweiligen Maklervertrag, sondern aus dem Gesetz ergäbe.

BGB-E unzulässigen und von ihm als Nichtbesteller nach Abs. 3 ohnehin nicht geschuldeten Vorschuss in Kenntnis dieser Rechtslage an den Makler zahlt, nur um in einem angespannten Markt als Erwerbsinteressent zum Zuge zu kommen.[49]

3. Erfolgsabhängigkeit des Maklerhonorars

§ 653a Abs. 2 S. 1 BGB-E erscheint entbehrlich, da schon allgemein in § 652 S. 1 BGB angeordnet wird, dass der Lohnanspruch des Maklers vom Abschluss des nachgewiesenen oder vermittelten Vertrags abhängt.

4. Deckelung des Maklerlohns auch für Nachweistätigkeit

In § 653a Abs. 4 S. 1 BGB-E fehlt eine Deckelung des Entgelts für den bloßen Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrages. Es ist vielmehr nur die „Vermittlung“ genannt. Die Regelung sollte entsprechend ergänzt werden; es handelt sich wohl nur um ein Redaktionsversehen.

V. Wesentliche Ergebnisse

1. Auch in Bezug auf die Vermittlungstätigkeit beim Verkauf und Kauf von Wohnimmobilien erscheinen sowohl das Bestellerprinzip als auch die Deckelung von Maklerhonoraren als gesetzliche Eingriffe in die Vertragsfreiheit und die Berufsausübungsfreiheit von Maklern grundsätzlich sinnvoll und gerechtfertigt.

2. Es sollte jedoch der persönliche Anwendungsbereich des geplanten Schutzregimes auf den Schutz der Käuferseite beschränkt werden, weil nur Käufern, nicht aber Verkäufern von Wohnimmobilien typischerweise die Marktmacht fehlt, autonom über eine provisionspflichtige Maklertätigkeit zu entscheiden und auf die Höhe des Honorars Einfluss zu nehmen.

3. Zur Vermeidung einer Schlechterstellung von Verbraucherkäufern gegenüber Unternehmerkäufern sollte erwogen werden, die Anwendung des geplanten Schutzregimes nicht an die Verbrauchereigenschaft anzuknüpfen, sondern lediglich an den Wohncharakter der Kaufimmobilie. Zugleich würden dadurch selektiv-begünstigende Reflexwirkungen zugunsten allein solcher Unternehmen vermieden, die einen Kaufvertrag mit einem Verbraucher schließen.

[49] Vgl. etwa auch die entsprechende Absicherung der Rückforderung von Überzahlungen im Zusammenhang mit der Mietpreisbremse, wo nach § 556g Abs. 1 S. 4 BGB ebenfalls nicht nur die Anwendung von § 817 S. 2 BGB, sondern auch von § 814 BGB ausgeschlossen wird.

4. Zur effektiven Absicherung des Bestellerprinzips sollte dieses durch eine Ausschließlichkeitsklausel nach dem Vorbild des § 2 Abs. 1a WoVermRG verstärkt werden.

Prof. Dr. Beate Gsell

wohnen
im eigentum
die wohneigentümer e.V.

Stellungnahme von Wohnen im Eigentum (WiE)

zum Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien
- **Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz** -

Anhörung des Ausschusses für Recht und Verbraucherschutz des Deutschen Bundestages am 8.5.2019

Der Verbraucherschutzverband Wohnen im Eigentum e.V. (WiE) begrüßt die Bestrebungen zur Senkung der hohen Maklerkosten – wie im Ergebnispapier des Wohngipfels 2018 vereinbart - und die Initiativen zur Einführung des Bestellerprinzips, also den Gesetzesantrag von Bündnis90/Die Grünen und den Referentenentwurf des BMJV. Die Einführung des Bestellerprinzips wird die Käufer von den hohen Maklerkosten entlasten, somit die Kaufnebenkosten reduzieren, Familien den Erwerb von Wohneigentum erleichtern und den Wettbewerb fördern. Damit wird Chancengleichheit unter Käufern und Verkäufern bei den Provisionsverhandlungen hergestellt und der Verbraucherschutz für die Erwerber von Wohneigentum verbessert.

„Ja“ zum Bestellerprinzip

Als Verbraucherschutzverband vertritt WiE die Interessen sowohl der Käufer als auch der Verkäufer. Auch wenn die Einführung des Bestellerprinzips für Verkäufer zu einer gewissen zusätzlichen finanziellen Belastung führen wird, befürwortet WIE die Einführung, da es zur **Chancengleichheit** unter Käufern und Verkäufern **bei der Beauftragung der Makler und den Verhandlungen über die Provisionen** beitragen wird. Bisher **haben die Käufer kaum oder keine Verhandlungsmacht**, lediglich die Verkäufer. Diese Schieflage zu beseitigen und mehr Verhandlungsgerechtigkeit zu schaffen, ist Verbraucherschutz für Käufer, ohne dass dabei Verkäufer unangemessen belastet werden.

Darüber hinaus wird mit dem Bestellerprinzip „Wer bestellt, der bezahlt“ eine **klare, eindeutige Regelung** eingeführt, die jeder versteht. Es wird weniger Mißverständnisse und Umgehungsgeschäfte (bei allen Beteiligten) geben – zumal dann, wenn der Maklervertrag in Textform vorliegen muss. Auch der Praxis des „Makelns ohne Auftrag“ oder der „Reservierungsvereinbarungen“ würde ein Riegel vorgeschoben.

Im **internationalen Vergleich** zahlen in vielen europäischen Ländern nur die Verkäufer die Courtage. Diese fällt deutlich niedriger aus als die Maklerprovision in den Ländern, in denen die Courtage geteilt wird oder vom Käufer allein zu zahlen ist[1]. Das Bestellerprinzip ist somit ein entscheidender Wettbewerbsparameter. Die Umsetzung des Bestellerprinzips erfolgte in diesen Ländern entweder aufgrund gesetzlicher Vorgaben oder beruht auf Marktentwicklungen.

Die Einführung des Bestellerprinzips entspricht darüber hinaus dem gesetzlichen Leitbild des BGB, nach dem der Auftraggeber zu zahlen hat. Die aktuelle Sachlage auf dem Immobilienmarkt verdeutlicht, dass sich die Makler über Jahrzehnte ihre eigenen Spielregeln geschaffen und durchgesetzt haben.

Sachstand

Die Maklercourtage ist keine Gebühr, sondern im Prinzip Verhandlungssache. Aber faktisch verfügen Wohnungskäufer in angespannten Wohnungsmärkten, in denen ca. 70 % aller Wohnungen[2] über Makler angeboten werden, über keinen oder nur geringen Verhandlungsspielraum. Wollen sie ihre Wunschimmobilie kaufen, müssen sie die Provisionsforderungen der Makler, die allein vom Verkäufer beauftragt werden, weitgehend akzeptieren. Bundesweit fallen, gemäß der sogenannten ortsüblichen Maklercourtage, Maklerprovisionen von bis zu 7,14 Prozent inkl. MwSt. an. Damit liegt Deutschland in der europäischen

[1] Siehe + Wohnen im Eigentum (Hrsg.): Leistungen und Provisionen transparent – Makler- und Kundenbefragungen zur Verbesserung der Verbraucherposition bei der Inanspruchnahme von Immobilienmaklern. Bonn 2006 – Download von www.wohnen-im-eigentum.de
+ Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg): Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung. IW-Trends 1/2019, S. 10f

[2] Nach der IW Studie im Bundesdurchschnitt über 60%, in Berlin über 75% aller Angebote

© 2019 Wohnen im Eigentum e.V.

Spitzengruppe. In mehreren Bundesländern wie z.B. Berlin, Hamburg oder Brandenburg ist die Courtage vollständig von den Käufern zu tragen – so fordern es die Makler und ihre Verbände. In diesen Bundesländern fällt bei einem Kaufpreis von 400.000 Euro eine Maklerprovision von 28.560 Euro an. In anderen Bundesländern wie zum Beispiel NRW, Baden-Württemberg oder Bayern ist die Courtage zumindest theoretisch mit jeweils 3,57 Prozent inkl. MwSt. zur Hälfte vom Verkäufer und zur Hälfte vom Käufer zu zahlen. So verlangen es die Makler, so weisen sie es in ihren Aushängen, in Zeitungsanzeigen, im Internet oder in Exposés aus.

Wer legt(e) den Zahler und die Höhe der ortsüblichen Courtage fest?

Die o.g. ortsübliche Courtage beruht auf keiner rechtlichen oder empirisch ermittelten Grundlage. Es gibt keine regelmäßig veröffentlichten Übersichten über die tatsächlich gezahlten Provisionen, um die Forderungen der Branche zu begründen und zu belegen.[3]

Auf Anfrage bei Maklern oder den Maklerverbände heißt es, die ortsübliche Courtage beruht auf Marktüblichkeiten oder Standards. Demnach müsste es empirische Erhebungen des statistischen Bundesamtes oder von Marktforschungsinstituten oder der Verbände über die tatsächlich gezahlten Provisionen geben, nach denen die durchschnittliche Provision ermittelt und zur ortsüblichen Courtage erklärt wird. Solche Erhebungen gibt es nach Recherchen von WiE nicht.
Die Maklerverbände können demnach nicht erklären, wie ihre ortsübliche Courtage zustande kommt, außer dass sie diese in dieser Höhe seit Jahrzehnten gewohnheitsmäßig fordern.

Da die Provisionszahlungen nicht leistungsbezogen sind, sondern **allein der Erfolg des Verkaufs Grundlage für die Zahlung ist**, kann auch nicht belegt oder nachvollzogen werden, welchen Leistungen die Courtage entspricht und wie die Höhe der ortsüblichen Courtage zustande kommt. Die Courtage unterliegt demnach nicht dem tatsächlichen Marktgeschehen.

Die tatsächlich gezahlte Courtage liegt niedriger. Nach der Studie von WIE von 2006 werden die höchsten Provisionen in den Bundesländern gezahlt, in denen ausschließlich die Käufer zahlen (müssen). In den Bundesländern mit Provisionsteilung zahlen die Verkäufer deutlich weniger als die ausgewiesenen 3% plus MwSt. An dieser Situation hat sich seitdem nicht viel geändert. Ein Beleg, dass Verkäufer verhandeln können.

Ein weiterer Nachteil der ortsüblichen Courtage ist es, dass **Verhandlungen für die Käufer auf einem hohen Niveau beginnen**. Ausgangspunkt für Verhandlungen ist immer die ortsübliche Courtage.

Makler haben es demnach geschafft, einen **Schutzzaun um ihre Courtagesätze** zu ziehen. Der ständige Verweis / Forderung der ortsüblichen Courtage hat den Wettbewerb eingeschränkt oder sogar verhindert. Teilweise führt der ständige Verweis auf die Courtage, dass

[3] Siehe Studie von Wohnen im Eigentum e.V. (Hrsg.) 2006

© 2019 Wohnen im Eigentum e.V.

manche Verbraucher sie als eine Art verbindliche, vorgeschriebene Gebühr ansehen.

Provisionsteilung statt Bestellerprinzip?

Eine Provisionsteilung wird den Käufern in Berlin, Brandenburg, Sachsen, Niedersachsen, Hamburg etc. beträchtliche finanzielle Entlastung bringen. Dies wäre für sie eine deutliche Verbesserung zur jetzigen Situation.

Es gibt hier aber eine Reihe **offener Fragen und Probleme**:

- **Wer legt die Gesamtcourtage fest?** Sollen die von den Maklerverbänden selbst festgelegten Courtagesätze von 6% gesetzlich fixiert werden? Ohne jegliche Ermittlung, ob die 6% den tatsächlich gezahlten Durchschnittsprovisionen entsprechen?
- Soll der Verkäufer mit dem Makler eine Gesamtcourtage aushandeln, diese dann halbieren und vertraglich vereinbaren? Wie soll der Käufer in die Verhandlungen einbezogen werden?
- **Wer garantiert den Käufern, dass der Verkäufer tatsächlich 50% zahlt?** Wie erhalten sie dafür den Nachweis? Wie sollen hier Umgehungsgeschäfte (vereinbart zwischen Verkäufern und Maklern) verhindert werden?
- Zur Berücksichtigung des tatsächlichen Marktgeschehens müsste das statistische Bundesamt oder ein unabhängiges Marktforschungsinstitut regelmäßig die durchschnittlichen tatsächlich erzielten Provisionssatz ermitteln. Auf der Basis könnte dann die Gesamtcourtage ermittelt werden. Dies wäre ein vermeidbarer Aufwand.
- Auch bei der Provisionsteilung könnte der Verkäufer seinen Anteil der Maklercourtage „einpreisen“.

Die Provisionshalbierung würde nichts an der Grundproblematik ändern, dass Käufer kaum oder keinen Verhandlungsspielraum haben. Die Provisionsteilung würde nur für den Verkäufer die Wettbewerbssituation erhalten, die Position der Käufer als Verbraucher wird in vielen Bundesländern (Bayern, Baden-Württemberg, NRW etc) nicht oder nur gering verbessert.

Aus Sicht von WiE wäre die Provisionsteilung somit **nur die zweitbeste Lösung** (von zwei Lösungen) zur Entlastung von Verbrauchern.

Werden mit Einführung des Bestellerprinzips die Hauspreise steigen, also die Maklerkosten „eingepreist“ werden?

Als Argument gegen das Bestellerprinzip wird seitens der Wohnungswirtschaft häufig angeführt, dass dieses zu erhöhten Kaufpreisen führen wird, da die Verkäufer dann ihre Provisionszahlungen auf den Kaufpreis umlegen, also „einpreisen“ werden.

© 2019 Wohnen im Eigentum e.V.

In einem gewissen Umfang kann dies sicherlich geschehen, ebenso beim Modell der Provisionsteilung. Aber Verkäufer sind – wie bereits erwähnt - in einer starken Verhandlungsposition, da sie Angebote einholen und gleichzeitig mit mehreren Maklern über die Provisionshöhe verhandeln können. Es ist somit sicher, dass es mit der Einführung des Prinzips „Wer bestellt, der bezahlt“ zu einem echten Wettbewerb unter den Maklern kommen wird, der eine dauerhafte Senkung der Courtage bewirken wird. Denn die Makler sind an den Aufträgen zum Haus- oder Wohnungsverkauf interessiert und die Verkäufer an einer Senkung der Maklerkosten, um den Hauspreis nicht unnötig zu belasten. Somit ist keine vollumfängliche oder dauerhafte Einpreisung zu erwarten.
Die Erfahrungen in anderen europäischen Ländern bestätigen diese Einschätzung.

Makler-Dienstleistungen im Umbruch

WiE geht davon aus, dass es bei den Immobilienmaklern erst einmal zu Umsatzrückgängen kommen wird. Es wird sicherlich auch zu einer **Marktbereinigung** kommen, Makler werden aufgeben, denen es um das „schnelle Geschäft“ geht. Die unseriösen Praktiken mit Reservierungsvereinbarungen, mit denen Kaufinteressenten in Vorleistung gehen sollen, oder das „Makeln ohne Auftrag“ wird zurückgehen. Damit einher wird es aus Sicht von WiE aber auch eine **Imageverbesserung** geben, da die Maklertätigkeiten und -leistungen den veränderten Marktbedingungen angepasst und transparenter werden. Es werden neue Makler-Dienstleistungen oder Preise für Teilleistungen entwickelt werden, die weiterhin gut nachgefragt werden. Bereits jetzt reagieren einige Makler und bieten ihre Leistung zum Festpreis an.

Die politische Chance, aufgrund der angespannten Wohnungsmärkte jetzt das Makler-System marktkonform zu ändern, sollte unbedingt genutzt und um weitere Maßnahmen zur Senkung der Kaufnebenkosten (Grunderwerbssteuer etc.) ergänzt werden.

Gabriele Heinrich
Bonn, den 7.5.2019

© 2019 Wohnen im Eigentum e.V.

Impressum

Wohnen im Eigentum.
Die Wohneigentümer e.V.
Thomas-Mann-Straße 5
53111 Bonn

Tel: 0228 / 30 41 26 70, Fax: 0228 / 72 15 87 3
E-Mail: info@wohnen-im-eigentum.de
Internet: wohnen-im-eigentum.de

Der Verein ist eingetragen beim Amtsgericht Bonn im Vereinsregister unter der Vereinsregisternummer 20 VR 8187.
USt-Id.-Nr.: DE231773259

Vertretungsberechtigt:
Gabriele Heinrich (Vorstand)

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:
Gabriele Heinrich (Vorstand)

Urheberrecht / Haftungsausschluss

Diese Publikation ist einschließlich aller ihrer Teile urheberrechtlich geschützt. Über den privaten Eigenbedarf hinaus ist jede Verwertung der Inhalte, auch auszugsweise, ohne schriftlich erfolgte Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen aller Art (einschließlich Internet). Alle in dieser Publikation enthaltenen Daten, Informationen und Empfehlungen sind sorgfältig erwogen und geprüft. Die Haftung des Herausgebers bzw. der Autoren für Vermögensschäden, die im Zusammenhang mit der Verwendung der Informationen und Daten entstehen, ist ausgeschlossen. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit des Inhaltes, die Genauigkeit und die Vollständigkeit der verwendeten Daten und der Auswertung. Die Nutzung der Inhalte und Daten der Publikation erfolgt ausschließlich auf eigene Gefahr des Verwenders. Der Herausgeber übernimmt auch keine Gewähr dafür, dass mit der Verwendung der Daten beabsichtigte Zwecke erreicht werden.

Stand: 2019

Wohnen im Eigentum ist bundesweit aktiv, Mitglied im Verbraucherzentrale Bundesverband und vertritt speziell die Wohnungseigentümer. Parteipolitisch neutral und unabhängig engagiert sich WiE für ihre Interessen und Rechte in der Öffentlichkeit sowie gegenüber Politik und Wirtschaft. WiE fordert mehr Verbraucherschutz und Markttransparenz auf dem Bau-, Wohnungs- und Wohnmarkt. Seine Mitglieder unterstützt WiE unter anderem mit kostenfreien Telefonauskünften durch Rechtsanwälte und Architekten sowie weiteren Beratungsdienstleistungen rund um die Themen Bauen + Kaufen, Wohnungseigentum, Modernisierung und Vermietung.
Weitere Informationen: wohnen-im-eigentum.de

verbraucherzentrale
Bundesverband

REFORM DER MAKLERGEBÜHR

Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) zum Gesetzesentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien (Makler-Bestellerprinzip- und Preisdeckelgesetz)

6. Mai 2019

Impressum

Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.

Team
Energie und Bauen

Rudi-Dutschke-Straße 17
10969 Berlin

energie@vzbv.de

Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

INHALT

I. ZUSAMMENFASSUNG **3**

II. EINLEITUNG **3**

III. DIE FORDERUNGEN IM EINZELNEN **4**

1. Bestellerprinzip für den Erwerb oder Verkauf von Wohneigentum 4
2. Deckelung der Maklercourtage 5

I. ZUSAMMENFASSUNG

Für Immobilienkäufer bildet neben der Grunderwerbsteuer die Maklerprovision den größten Kostenblock bei den fixen Erwerbsnebenkosten, die zusätzlich zum Kaufpreis zu entrichten sind. Diese Gebühr kann für den Käufer je nach Bundesland zwischen 3,57 Prozent und 7,14 Prozent des Kaufpreises betragen. Bisher ist weder die Höhe der Malercourtage noch die Aufteilung zwischen Käufer und Verkäufer gesetzlich geregelt. Des Weiteren sind Beratungsqualität, Ausbildungsstand und Leistungsspektrum von Maklern sehr unterschiedlich. Hinzu kommt, dass Makler für Ihre Leistung nur eingeschränkt haften. Dies kann zu Nachteilen und Intransparenz für Kaufinteressenten führen.

Der vorliegende Gesetzesentwurf der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN adressiert diese Nachtteile und entlastet Verbraucher durch die Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf mit dazugehöriger Deckelung der Provision. Durch die Begrenzung der Provision auf zwei Prozent des Immobilienpreises wird sichergestellt, dass selbst bei vollständiger Einpreisung der Provision dem Käufer keine Nachteile gegenüber der derzeitigen Regelung entstehen. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) unterstützt daher den vorliegenden Gesetzesentwurf.

Der vzbv fordert:

- das Bestellerprinzip auch für den Erwerb von Immobilien zur Eigennutzung einzuführen;
- die Courtage analog zu den Regelungen in europäischen Nachbarländern bundesweit einheitlich zu deckeln.

II. EINLEITUNG

Gemäß Statistischen Bundesamt lag 2018 der Anteil der Haushalte mit privatem Haus- und Grundbesitz bei 47,5 Prozent. Die Wohneigentumsquote stagniert in Deutschland damit seit zehn Jahren auf einem im europäischen Vergleich sehr niedrigem Niveau. Im Falle des Immobilienkaufs müssen Verbraucher[1] heute für eine solide Immobilienfinanzierung deutlich mehr Eigenkapital aufwenden als noch vor zehn Jahren. Auch der Kreditbedarf ist deutlich angestiegen. Nicht nur die stark steigenden Immobilienpreise erschweren den Erwerb, sondern ebenfalls die an den Kaufpreis gekoppelten Erwerbsnebenkosten. Das macht vor dem Hintergrund, dass nur rund zehn Prozent der Mieter über Ersparnisse von 50.000 Euro und mehr verfügen[2], einen Immobilienerwerb nahezu unmöglich. Die Faustformel, 20 Prozent des Finanzierungsbedarfs nach Abzug der Nebenkosten durch Eigenkapital zu decken, ist heute für private Haushalte kaum noch leistbar. Zudem steigt bei einer Zinsanpassung im Rahmen einer Verlängerung der Kredite das Risiko für Verbraucher in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten.

[1] Die gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche und männliche Personen. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Doppelbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

[2] Vgl. Voigtländer, Michael: IW-Trends 1/2019 Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung, (= Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, Jg. 46), 2019, S. 4.

Zur Entlastung von selbstnutzenden Eigenheimerwerbern müssen daher die Nebenkosten reduziert werden. Denn neben der Grunderwerbsteuer ist die Maklerprovision der größte Kostenblock bei den fixen Nebenkosten. Mit den Ausgaben für Notar und Grundbucheintrag stellen die Erwerbsnebenkosten mit rund 12 Prozent bis 15 Prozent der Gesamtkosten eine wesentliche Hürde für den Eigentumserwerb dar. Außerdem sind sie nicht über Kredite finanzierbar, sondern müssen aus dem Eigenkapital gezahlt werden. Vor allem für Verbraucher, die weder geerbt oder angespart haben, ist das eine zu hohe Hürde.

III. DIE FORDERUNGEN IM EINZELNEN

1. BESTELLERPRINZIP FÜR ERWERB ODER VERKAUF VON WOHNEIGETUM

Der vzbv begrüßt grundsätzlich die Einführung des Bestellerprinzips für den Kauf oder Verkauf von selbstgenutzten Wohneigentum. Die Maklercourtage kann je nach Bundesland zwischen 3,57 Prozent und 7,14 Prozent des Kaufpreises für den Käufer betragen. In Deutschland ist die Maklercourtage bei Kaufimmobilien frei verhandelbar. Bisher ist weder die Höhe der Courtage noch die Aufteilung zwischen Käufer und Verkäufer gesetzlich geregelt. Dies kann zu Nachteilen und Intransparenz für Kaufinteressenten führen.

In Deutschland werden rund 60 Prozent aller Wohnungen und Häuser von Immobilienmaklern angeboten. Dieser Anteil kann in angespannten Wohnungsmärkten wie Berlin auf bis zu 80 Prozent steigen[3]. Verbraucher haben daher in der Regel keine Wahlfreiheit, ob ein Makler beim Kauf hinzugezogen werden soll oder nicht.

Die Beratungsqualität von Maklern ist höchst unterschiedlich. Weder benötigen diese eine spezielle Ausbildung oder einen Sachkundenachweis, noch haften Makler grundsätzlich bei falschen Angaben im Exposé[4]. Dies führt u.a. dazu, dass sich das Leistungsspektrum einzelner Makler stark unterscheidet. Daher gehören z.B. fundierte Wertgutachten von Immobilien nicht zur Standardleistung. Die Provision ist unabhängig von Art und Umfang der Beratung zu leisten und spiegelt daher in keiner Weise die Qualität des Maklers und dessen Leistung wider. Mögliche Interessenkonflikte des Maklers zwischen den Präferenzen des Verkäufers und des Käufers sind ebenfalls nicht auszuschließen, wodurch eine objektive Beratung des Käufers durch den in der Regel vom Verkäufer beauftragten Makler nicht garantiert ist.

Der wesentliche Vorteil des Bestellerprinzips liegt darin, dass der Verkäufer mit dem Makler über die Courtage aus einer besseren Position heraus verhandeln kann als der Käufer. Während der Verkäufer sich den Makler und damit auch die Höhe der Provision aussuchen kann, gilt dies für den Käufer in der Regel nicht. Insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten mit vielen Maklern und hohen Verkaufspreisen ist daher mit mehr Wettbewerb, verbesserter Beratungsqualität und auch mit einer Reduzierung

[3] Ebd., S. 6.

[4] Makler müssen die Angaben des Verkäufers einer Immobilie nicht grundsätzlich überprüfen. Es besteht keine Erkundigungs- oder Nachforschungspflicht bezüglich der Richtigkeit der Angaben. Zwar darf der Makler keine falschen Angaben übernehmen, allerdings nur, wenn diese als solche erkannt werden. Der Käufer kann sich daher nicht auf eine vollumfängliche Beratung des Maklers verlassen.

der Provision zu rechnen. Diese Entwicklung ist bereits am Mietwohnungsmarkt erkennbar, wo der Anteil der durch Makler vermittelten Verträge und die Höhe der Vermittlungsprovision rückläufig sind. Die Erfahrungen in europäischen Nachbarländern haben gezeigt, dass die Einführung des Bestellerprinzips zur Reduzierung der Maklergebühr geführt hat. Diese Entwicklung ist in Deutschland überfällig.

VZBV-POSITION

Der vzbv fordert die Einführung des Bestellerprinzips für selbstgenutztes Wohneigentum beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien.

2. DECKLEUNG DER MAKLERCOURTAGE

Ein wesentliches Argument gegen das Bestellerprinzip in Deutschland ist die These, dass der Verkäufer die Maklergebühr in den Verkaufspreis einpreisen kann und somit der Kaufpreis und die daran gekoppelten Erwerbsnebenkosten steigen. Die vollständige Einpreisung der Provision durch den Verkäufer ist in Märkten mit hoher Nachfrage unwahrscheinlich, auszuschließen ist die Einpreisung aber nicht. Um die Kosten für Käufer nachhaltig zu senken, sollte die Courtage gedeckelt werden. Der vzbv hält eine Deckelung bei zwei Prozent des Kaufpreises für sinnvoll, da dadurch Käufer in Deutschland spürbar entlastet werden können. Die Erfahrungen in den europäischen Nachbarstaaten haben gezeigt, dass ein Preisdeckel effektiv funktionieren kann[5]. Die Deckelung bei zwei Prozent stellt sicher, dass auch bei einer Einpreisung der Maklercourtage in den Kaufpreis und einer damit einhergehenden Erhöhung der Erwerbsnebenkosten der Finanzierungsbedarf für den Käufer insgesamt sinkt.

VZBV-POSITION

Um private Immobilienerwerber nachhaltig zu entlasten sollte die Courtage analog zu den Regelungen in den europäischen Nachbarländern bundesweit einheitlich gedeckelt werden.

[5] In zahlreichen europäischen Ländern sind die Maklerprovisionen deutlich niedriger als in Deutschland und ausschließlich durch den Verkäufer oder Besteller zu entrichten. Dazu gehören u.a. Dänemark oder die Niederlande. In Österreich und Slowenien ist die Höchstgrenze der Maklerprovision gesetzlich festgelegt.

Immobilienverband IVD

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 Marktgesetzlichkeiten 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 Sachkundenachweis, 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 Wohnungsimmobilien 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 Osthus
Littenstraße 10 ▪ 10179 Berlin
Tel. 030 - 27 57 26-0
www.ivd.net