

REFORM DER MAKLERGEBÜHR

Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbands
(vzbv) zum Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung der
Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über
Wohnungen und Einfamilienhäuser

23. Januar 2020

Impressum

Verbraucherzentrale

Bundesverband e.V.

Team

Energie und Bauen

Rudi-Dutschke-Straße 17

10969 Berlin

energie@vzbv.de

INHALT

I. ZUSAMMENFASSUNG	3
II. EINLEITUNG	4
III. DIE FORDERUNGEN IM EINZELNEN	4
1. Teilung der Provision zwischen Verkäufer und Käufer	4
2. Bestellerprinzip für Erwerb oder Verkauf von Wohneigentum	5
3. Deckelung der Maklercourtage	6

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 Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz greift die genannten Defizite teilweise auf und soll Verbraucherinnen und Verbraucher¹ durch die Teilung der Provision zwischen Verkäufer und Käufer entlasten. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) begrüßt die gesetzlich verbindliche Regelung zur Teilung der Provision und die damit einhergehende gestiegene Rechtssicherheit sowie Transparenz für private Immobilienkäufer. Dagegen wird kritisiert, dass durch die Gesetzesänderung nur ein Teil der privaten Immobilienkäufer entlastet wird².

Der vzbv fordert 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 vzbv kritisiert daher den vorliegenden Gesetzentwurf als nicht weitreichend genug.

Der vzbv begrüßt:

- die gesetzlich verbindliche Regelung zur Teilung der Provision und die damit einhergehende gestiegene Rechtssicherheit sowie Transparenz für private Immobilienkäufer.

Der vzbv fordert:

- spürbare Entlastungen für alle Verbraucher beim Immobilienkauf und kritisiert daher den vorliegenden Gesetzentwurf als nicht weitreichend genug,
- das Bestellerprinzip auch für den Erwerb von Immobilien zur Eigennutzung einzuführen;
- die Courtage analog zu den Regelungen in europäischen Nachbarländern bundesweit einheitlich zu deckeln.

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 In den Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen sowie in einigen Regionen Niedersachsens trägt der Käufer die gesamte Maklerprovision, die in der Regel zwischen 7,14 Prozent und 5,95 Prozent beträgt. Von den geplanten Änderungen profitieren daher vor allem diese Bundesländer. Im übrigen Bundesgebiet teilen sich Käufer und Verkäufer für gewöhnlich die Provision etwa zu gleichen Teilen, wodurch der Anteil der Käufer in der Regel 3,57 Prozent beträgt. Hier sind nur geringe Effekte für die Käufer durch die Gesetzesänderungen zu erwarten.

II. EINLEITUNG

Gemäß Statistischem 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 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 verfügen³, 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.

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. TEILUNG DER PROVISION ZWISCHEN VERKÄUFER UND KÄUFER

Die Maklercourtage kann je nach Bundesland zwischen 3,57 Prozent und 7,14 Prozent des Kaufpreises für den Käufer betragen. Bisher ist weder die Höhe der Courtage noch die Aufteilung zwischen Käufer und Verkäufer gesetzlich geregelt. Die vorgesehenen Regelungen des Gesetzentwurfs schaffen hier mehr Rechtssicherheit, da Käufer zukünftig maximal die Hälfte der fälligen Provision zahlen müssen. In der Regel wird der Makler vom Verkäufer beauftragt und die Kosten der Immobilienvermittlung werden an den Käufer ganz oder teilweise weitergereicht. Zukünftig soll der Makler keinerlei Vereinbarungen mit dem Verkäufer treffen können, die es ermöglichen, dass der Käufer einen höheren Anteil am Maklerlohn zahlt als der Verkäufer⁴. Gibt es eine unentgeltliche Vereinbarung zwischen dem Makler und Verkäufer oder Käufer, so muss diese im Vermittlungsfall auch für die jeweils andere Partei gelten.

Die Verpflichtung zur Zahlung der Provision gilt für den Käufer erst, wenn der Verkäufer den Nachweis der Zahlung seines Anteils an der Provision erbracht hat. Als möglicher

³ Vgl. Voigtländer, Michael: IW-Trends 1/2019 Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung, (= Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, Jg. 46), 2019, S. 4.

⁴ Nur wenn der Käufer den Makler beauftragt und der Makler auch Eigentümer und damit Verkäufer der Immobile ist, gilt diese Regelung nicht. Dies kommt in der Praxis aber selten vor.

Nachweis soll zum Beispiel ein Überweisungsbeleg dienen können. Die Neuregelungen gelten nur für den Kauf von selbstgenutzten Immobilien, also von Wohnungen oder von Einfamilienhäusern. Davon ausgenommen sind somit Zweifamilienhäuser und Gewerbeimmobilien. Des Weiteren müssen Maklerverträge künftig in Textform geschlossen werden, um mögliche Missverständnisse zu vermeiden und um die Transparenz zu erhöhen.

VZBV-POSITION

Der vzbv begrüßt die gesetzlich verbindliche Regelung zur Teilung der Provision und die damit einhergehende gestiegene Rechtssicherheit sowie Transparenz für private Immobilienkäufer. Der vzbv fordert spürbare Entlastungen für alle Verbraucher beim Immobilienkauf und kritisiert daher den vorliegenden Gesetzesentwurf als nicht weitreichend genug.

2. BESTELLERPRINZIP FÜR ERWERB ODER VERKAUF VON WOHN-EIGENTUM

Der vzbv hält die Einführung des Bestellerprinzips für den Kauf oder Verkauf von selbstgenutzten Wohneigentum für wesentlich effektiver als eine verbindliche Regelung zur Teilung der Provision. 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 steigen⁵. 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 Exposé⁶. 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

⁵ Vgl. Voigtländer, Michael: IW-Trends 1/2019 Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung, (= Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, Jg. 46), 2019, S. 6.

⁶ 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.

mit mehr Wettbewerb, verbesserter Beratungsqualität und auch mit einer Reduzierung 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.

3. DECKELUNG 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 kann⁷. 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 alle privaten Immobilienerwerber nachhaltig zu entlasten sollte die Courtage analog zu den Regelungen in den europäischen Nachbarländern bundesweit einheitlich gedeckelt werden.

⁷ 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.