



**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 ist¹. 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 Wohnungen² 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

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

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.

In einem gewissen Umfang kann dies sicherlich geschehen, ebenso beim Modell der Provisionssteilung. 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

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