



STELLUNGNAHME

Berlin, Oktober 2019

zum Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser

Das Ziel des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz ist grundsätzlich zu begrüßen: Die Kaufnebenkosten senken, um gerade jungen Familien den Zugang zum Eigentum zu erleichtern. Die Ausrichtung des Referentenentwurfs geht jedoch fehl; die Kaufnebenkosten können durch den vorgelegten Vorschlag nicht signifikant gesenkt werden.

Eine gesetzlich festgeschriebene Aufteilung der Kosten vermag zwar vordergründig fair sein, da nun auch derjenige, der den Makler beauftragt, maßgeblich an den Kosten beteiligt wird. Allerdings kann eine festgeschriebene Quote, und sei es auch nur eine Maximalquote, nicht überzeugen. Zum einen muss für eine faire Betrachtungsweise immer der Einzelfall herangezogen werden. Zum anderen werden so die Kaufnebenkosten für den Käufer nur scheinbar gesenkt.

Die Senkung der Kaufnebenkosten ist gerade in Gebieten mit einem engen Immobilienmarkt und dementsprechend teuren Kaufpreisen von hoher Bedeutung. Bei hoher Nachfrage sind Käufer gezwungen, sich sehr schnell für eine Immobilie zu entscheiden. Über den Zuschlag entscheidet bei hoher Konkurrenz oft der Makler. Um überhaupt den Zuschlag für eine Immobilie zu erhalten, akzeptieren Käufer, sich in dieser Zwangslage befindend, die Courtage, ohne die Höhe und die Verteilung der Maklerkosten zu hinterfragen. Ein zu langes Zögern oder gar Verhandeln würde regelmäßig auch zu einer Absage durch den Makler führen. Oder die Käufer zahlen die Courtage nicht, weil die Finanzierung platzt. Zwar ist die Fremdfinanzierung eines Immobilienkaufs – auch aufgrund der Niedrigzinsphase – trotz der hohen Kaufpreise oft noch möglich. Die Nebenkosten, also auch die zu zahlenden Maklerkosten, werden jedoch in der Regel nicht durch die Banken finanziert und müssen durch Eigenkapital der Käufer abgedeckt werden. Neben Grunderwerbsteuer und Notarkosten kommen mit Maklerkosten insgesamt nicht selten hohe fünfstellige Summen heraus. Diese Kosten können viele Kaufwillige entweder nicht aufbringen oder schmälern das für die weitere Finanzierung notwendige Kapital. Nicht anzuratende Vollfinanzierung oder das Abstandnehmen vom Kauf sind die Folge.

In ländlichen Gebieten, in denen ein Überangebot an zu verkaufenden Immobilien besteht, sind Käufer nicht in dieser Zwangslage. Verkäufer sind oft froh, überhaupt einen Käufer zu finden, und übernehmen häufig sogar freiwillig die Maklerkosten.

Die vorgeschlagenen Gesetzesänderungen sind demnach hauptsächlich für die Ballungsgebiete und die engen Märkte geschrieben. Doch gerade auf diesen Märkten werden sie nicht den gewünschten Erfolg bringen.

Zwar zahlt der Käufer durch den Entwurf des BMJV zunächst einmal weniger Maklerkosten, wenn der Makler durch den Verkäufer beauftragt wurde. Da die Provision höchstens hälftig geteilt und nicht wie bisher die komplette Courtage übergewälzt werden kann, verringern sich formal betrachtet die Kosten für den Käufer.

Allerdings folgt daraus nicht gleichzeitig ein faktisches Sinken der Kosten. Gerade in den beschriebenen engen Märkten wird es dem Verkäufer möglich sein, den durch ihn zu zahlenden Anteil der Courtage auf den Verkaufspreis aufzuschlagen. Der Verkauf einer Immobilie folgt einer wirtschaftlichen Betrachtung. Ziel ist, einen bestimmten Erlös zu erzielen. Dabei werden Einnahmen in Form des Verkaufserlöses mit Ausgaben wie der Maklerprovision verrechnet. Gibt der Markt es her – herrschen also ein geringes Angebot an Immobilien und gleichzeitig eine hohe Nachfrage – werden sich der zu zahlende Kaufpreis und damit auch die Grunderwerbsteuer und die Notarkosten erhöhen. Die Gesetzesänderung ginge anstelle zugunsten dann zulasten der Käufer.

Auch das durch das BMJV bezweckte Verhandeln des Bestellers um die Höhe der Maklercourtage wird nicht eintreten. Die Makler werden weiterhin an den sich zurzeit an den regionalen Märkten fest etablierten Courtagessätzen festhalten und diese lediglich auf beide Parteien aufteilen, ohne den Verkäufern die Möglichkeit einzuräumen, diese zu verhandeln. Nur wenn ein echter (Preis-)Wettbewerb zwischen den Maklern etabliert wird, werden die Courtagen sinken.

Dieses Ergebnis ist unbefriedigend, da insbesondere in sowieso schon teuren Regionen die finanzielle Belastung nicht signifikant gesenkt werden kann. Gleichzeitig wird jedoch erheblich in die Vertragsfreiheit des Bestellers eingegriffen. Dies steht in keinem Verhältnis.

Obgleich die Courtagenhöhen nicht gesetzlich festgeschrieben sind, werden sie als eine Art Gewohnheitsrecht regional einheitlich aufgerufen. Eine Verhandlung über die Höhe der Kosten findet regelmäßig nicht statt. Dies allein schon deshalb, weil Verbrauchern nicht bewusst ist, dass die Maklergebühren verhandelt werden können. Hierüber besteht ein erheblicher Aufklärungsbedarf bei Käufern und Verkäufern. Dieser hätte zur Folge, dass die Provisionen für eine Maklerhandlung, die lediglich in dem Einstellen einer Onlineanzeige und dem Durchführen einer Massenbesichtigung liegt, deutlich geringer ausfielen als solche, in denen mehrere Einzelbesichtigungen und sogar Bewertungen der Immobilie vorgenommen wurden. Eine leistungsgerechte und in den Gebieten mit starker Nachfrage deutlich geringere Vergütung wäre das Ergebnis.

Haus & Grund Deutschland lehnt jegliche Ausgestaltung eines Bestellerprinzips aus den oben genannten Gründen ausdrücklich ab. Nicht eine Kostenverteilungsquote löst das Problem der zu hohen Kaufnebenkosten, sondern nur die echte Möglichkeit, Maklercourtagen und deren Verteilung frei zu verhandeln. Ein pauschaliertes Teilungssystem ohne die bislang in der Praxis „festgeschriebenen“ Courtagessätze zu hinterfragen, wird weder dem Markt noch der Leistung der Makler gerecht. Nur wenn sowohl die Höhe und die Verteilung der Kosten frei verhandelbar sind, wird auch eine leistungsgerechte Vergütung erreicht werden können. Diese ist letztlich nur dann möglich, wenn der reale Einzelfall dargestellt wird; die Vergütung also abbildet, in welchem Umfang der Makler im Einzelfall sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer tätig wird.

Die einheitlichen – in der Praxis nicht verhandelbaren – Gebühren in Höhe von derzeit maximal 7,14 Prozent stellen darüber hinaus eine Preisabsprache am Vermittlungsmarkt dar und sollten kartellrechtlich überprüft werden. Preisabsprachen auf dem Vermittlungsmarkt müssen unterbunden werden. Durch sie wird der freie Wettbewerb der jeweiligen Anbieter auf dem Markt insofern unterlaufen, als dass der Wettbewerb entweder vollständig ausgeschaltet oder zumindest abgeschwächt wird. Dies ist hier der Fall. Regional gibt es, und dazu führt das BMJV in der Gesetzesbegründung aus, faktisch festgeschriebene Sätze zur Maklercourtage. Zwar besteht grundsätzlich die Möglichkeit zu verhandeln; diese ist jedoch tatsächlich auf null reduziert. Die Sätze sind allgemein anerkannt, werden durch die Kunden nicht hinterfragt und ein Verhandeln ist aufgrund der hohen Nachfrage auf Käuferseite faktisch nicht möglich.

Haus & Grund Deutschland fordert, neben der freien Verhandelbarkeit der Höhe und der Verteilung der Maklerkosten die Grunderwerbsteuer deutlich abzusenken, da diese mit derzeit bis zu 6,5 Prozent des Kaufpreises einen erheblichen Anteil der Kaufnebenkosten ausmacht. Bei einer Bestandsimmobilie, die für nicht unrealistische 600.000 Euro veräußert wird, fallen bei 6,5 Prozent immerhin 39.000 Euro allein für die Grunderwerbsteuer an. Hier befindet sich neben der Maklercourtage ein deutliches Einsparpotenzial, welches zudem auch allen Käufern zugute käme und nicht nur denen, die eine Immobilie über einen Makler erwerben. Insofern begrüßt Haus & Grund Deutschland als Schritt in die richtige Richtung, dass die Bundesregierung bereits eine Befreiung des Ersterwerbs prüft.

Haus & Grund Deutschland

Haus & Grund ist mit rund 900.000 Mitgliedern der mit Abstand größte Vertreter der privaten Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer in Deutschland. Die Haus & Grund-Mitglieder bieten über 10 Millionen Mietern ein Zuhause. Den Zentralverband mit Sitz in Berlin tragen 22 Landesverbände und über 900 Vereine.

Als Mitglied der Union Internationale de la Propriété Immobilière (UIPI) engagiert sich Haus & Grund Deutschland auch für den Schutz des privaten Immobilieneigentums in der Europäischen Union.

Volkswirtschaftliche Bedeutung der privaten Immobilieneigentümer

- ▶ Die privaten Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer in Deutschland verfügen über rund 33,3 Millionen Wohnungen, also über 80,6 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes.
- ▶ Sie bieten 66 Prozent aller Mietwohnungen an.
- ▶ Sie bieten knapp 30 Prozent aller Sozialwohnungen an.
- ▶ Sie stehen für 76 Prozent des Neubaus von Mehrfamilienhäusern.
- ▶ Sie investieren jährlich über 95 Milliarden Euro in ihre Immobilien.
- ▶ Diese Summe entspricht der Hälfte der Umsätze der Bauindustrie mit ihren 2,2 Millionen Beschäftigten.
- ▶ Unter Berücksichtigung der positiven Beschäftigungseffekte in weiteren Branchen sichern oder schaffen diese Investitionen jährlich insgesamt 1,8 Millionen Arbeitsplätze.