

Bestellerprinzip: Was Makler nicht regeln, erledigt der Gesetzgeber

Raimund Wurzel

Das Thema ist auf politischer Seite von Unkenntnis und auf Maklerseite von Angst geprägt. Gemeinsam ist beiden Seiten, dass die Diskussion sehr oberflächlich geführt wird. Sie ist rein darauf bezogen, wer an wen wieviel bezahlt. Dabei berührt diese Frage bei näherer Betrachtung ein Schlüsselthema für die Berufsgruppe der Immobilienmakler im Verhältnis zum Verbraucher, zur Marktfunktion der Makler und zum Selbstverständnis untereinander.

Der Reihe nach: Zuerst der wichtige und grundrechtlich bedeutende Begriff der Vertragsfreiheit. Diese kann vom Gesetzgeber eingeschränkt werden, wenn sich zu Ungunsten einer Partei Ungleichgewichte ergeben, meistens der „schwächeren“, wie wir es beispielsweise aus dem Bereich der Finanzdienstleistungen kennen. Auch die AGB-Regelungen im BGB schränken die Vertragsfreiheit ein, wenn Rechte der Verbraucher zu deren Nachteil formuliert werden.

Bei den Immobilienmaklern können wir keine AGB-Regeln anwenden, da jeder Vertrag zwischen Makler und Verbraucher nach § 652 BGB (Nachweis einer Vertragsgelegenheit oder Vermittlung eines Vertrages) lediglich individuell für einen Nachweis oder eine Vermittlung gilt, um den „Maklerlohn“ auszulösen. Die Verträge allerdings müssen den Rechtsnormen der AGB entsprechen und unterliegen auch anderen Bedingungen wie z. B. dem Widerrufsrecht und dem Geldwäschegesetz. Dieser § 652 und die folgenden §§ 653 und 654 im BGB regeln „völlig lückenhaft“ die Entlohnung des Maklers (vgl. Dr. Detlev Fischer im Klappentext der 2. Auflage „Maklerrecht“). Und weiter: „Bis heute ist es eine durch und durch richterrechtlich geprägte Rechtsmaterie geblieben, die in erster Linie durch die Rechtsprechung des Maklerrechtssenats des BGH gestaltet wird“. Schon aus diesem Grunde gebietet es sich, von Staats wegen ein eigenes Maklervertragsrecht zu schaffen (analog des neuen Bauvertragsrechts) – zur Sicherheit der Verbraucher und damit auch der Makler.

Makler und deren Standesvertretungen behaupten, der Staat würde ein „funktionierendes System“ zerschlagen. Doch das ist eine der beliebtesten Selbsttäuschungen der Makler: Denn es gibt weder ein funktionierendes Maklersystem noch ein funktionierendes Provisionsschema.

Echte Vertragsfreiheit gibt es nur, wenn sich zwei gleich gut informierte und im Vertragsrecht versierte Partner gegenüberstehen, die jeweils ihr eigenes Interesse vertreten und über Verhandlungen eine Einigung erzielen. Im Immobiliengeschäft gibt es dies nur auf der gewerblichen Ebene und auch dort nur innerhalb der Immobilienwirtschaft. Selbst ein Gewerbetreibender, Freiberufler oder Handwerker außerhalb der Branche hat gegenüber dem Makler oft ein Informationsdefizit, was die Maklerverträge angeht.

Ich gehe sogar weiter: Weil Immobilienmakler den Zugang zum Beruf ohne berufsspezifische Ausbildung haben – heutzutage ohnehin ein Anachronismus – ist auch hier das Unwissen weit verbreitet. Mit der Folge, dass bei der Gestaltung des Maklervertrages Unwissenheit auf Unwissenheit trifft. Damit können beide Parteien die Vertragsfreiheit nicht ausüben – meistens treffen Halbwissende aus der Branche und Vorurteilswissende auf der Verbraucherseite aufeinander – Missbrauch und Übervorteilung sind auf beiden Seiten vorprogrammiert. Und so ist das Verhältnis von Misstrauen geprägt, mit der Folge, dass Verbraucher Makler meiden und sich ohne begleitende Beratung am Markt tummeln oder sich im Anschluss an das Geschäft mit dem Makler vor



Bestellerprinzip

dem Kadi treffen. Was wiederum kaum zur Vertrauensbildung beiträgt.

Hier bietet das Bestellerprinzip im Verkauf erstmalig die einmalige Chance, das Maklerwesen zu ordnen.

Neben dem Bestellerprinzip ist ein weiteres wichtiges Thema eine mögliche Deckelung der Provision. Dabei halte ich eine Regelung, wie sie beispielsweise in Österreich getroffen wurde, durchaus für möglich. Dort greift die Deckelung des Provisionssatzes bei Provisionen von weniger als 50.000 Euro bei acht Prozent, oberhalb dieses Betrages bei sechs Prozent – bei Doppelmaklern sind es jeweils vier Prozent unterhalb von 50.000 Euro, also zusammen acht Prozent, oberhalb davon sechs Prozent – bei Doppelmaklern somit jeweils drei Prozent pro Partei. Eine generelle Zwei-Prozent-Deckelung – eine Forderung der Grünen – schießt jedoch gewaltig am Ziel vorbei und wird wohl kaum Gesetz. Sowohl inhaltlich als auch formal – von den Mehrheitsverhältnissen im Bundestag ganz abgesehen.

Der Verbraucher braucht in der komplexer werdenden Welt Orientierung. Insbesondere in der komplexen Materie der Immobilienregeln mit hunderten Vorschriften, Gesetzen und Verordnungen, vom Baurecht über wirtschaftliche Zusam-

menhänge bis zu Finanzierung. Ganz abgesehen vom Marketing, das private Leute einfach nicht können. Hier bietet das Bestellerprinzip im Verkauf – und hier meine ich die alleinige Entlohnung des Maklers durch den Verkäufer – erstmalig die einmalige Chance, das Maklerwesen zu ordnen. Es ist daher eine in erster Linie ordnungspolitische Maßnahme zur Systematisierung des Berufes und der Entlohnung.

1. **Der Maklerlohn** ist ein Bestandteil des Kaufpreises wie bei jeder Ware – die Finanzierung kann damit einfacher dargestellt und auch bei einem engen Verhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdmitteln die Kaufmöglichkeit per se leichter durchführbar gestaltet werden. Bei Bauträgerprojekten sind die Vertriebskosten doch auch eingepreist.
2. **Das Wort „provisionsfrei“** verschwindet, wenn es Gesetz wird (siehe Vermietung). Private Verkäufer und Makler bieten zum Endpreis an. Der scheinbare Vorteil des Privatverkaufs verschwindet.
3. **Infolgedessen werden sich** Interessenten vermehrt an Makler wenden, weil sie von dort die professionelle Beratung und objektive Darstellung bekommen, die ein privater Verkäufer niemals leisten kann.
4. **Deshalb werden sich private Verkäufer** vermehrt an Makler wenden, weil dort jetzt die Käufer sind und...
5. **... private Verkäufer werden** nur Makler nehmen, die fit sind, Know-how und hohe soziale und fachliche Kompetenz besitzen und aufgrund der Leistung und eines gekonnten Marketings den besten Preis erzielen. Diesen ist ▶

ein Käufer dank der optimalen Beratung dann auch bereit, ohne Murren zu zahlen. Hobby- und Semimakler verschwinden damit automatisch. Das wollen doch alle Profis ...

Was Makler bislang nicht regeln konnten,
wird jetzt über den Gesetzgeber erledigt.
Peinlich für die Makler?

6. **Damit wird die Käuferberatung** zu einem selbstverständlichen Bestandteil der Maklerleistung und keine Leistung, die extra zu zahlen ist. Wie bei allen Artikeln des täglichen und periodischen Bedarfs von Lebensmitteln über Kosmetikartikel und Bohrmaschinen, Möbeln bis hin zu Autos.
7. **Jetzt endlich** sind echte Gemeinschaftsgeschäfte innerhalb der Maklerschaft möglich, weil die Entlohnung durch schriftliche Verträge gesichert ist und der Verkäufermakler seinem Kollegen, seiner Kollegin 50 Prozent seiner Provision abgeben kann. Der Käufermakler ist sich jetzt sicher, seinen Anteil zu bekommen. Beim herkömmlichen Verfahren wird ein Verkäufermakler nie sicher sein, weil er nicht weiß, ob der Käufermakler einen gültigen Maklervertrag hat. Daher findet kein Gemeinschaftsgeschäft statt. Durch Gemeinschaftsgeschäfte vergrößert sich der Aktionsradius der Makler, Verkäufe werden schneller und zu stabileren Preisen abgewickelt – davon profitiert der Verbraucher – und mit ihm die Makler. Und die Chance einer Diversifizierung zwischen Verkäufermakler und Käufermakler ergibt sich automatisch – jeder kann nach seinem Talent tätig werden.
8. **Im Rahmen der Kaufvertragsabwicklung** kann sich der Makler seinen Lohn abtreten lassen – dann findet eine Eigentumsumschreibung erst statt, wenn der Makler seinen Lohn („Kaufpreisteil“ in Höhe des Honorars) erhalten

Der Autor:



Raimund Wurzel, Jahrgang 1950, ist seit 1977 aktiver Immobilienmakler. Es folgten Ausbildungen zum Immobilien-Fachwirt und zum Sachverständigen. Seit 1994 ist er Dozent, Ausbilder, Trainer und Coach für Immobilienmakler. www.Radix-training.de



Vor diesem Hintergrund und im Zusammenhang damit sind sowohl eine qualitative Zugangsregelung zum Beruf als auch verpflichtende Weiterbildung für diesen verantwortungsvollen Beruf einzuführen.

hat – sicherer geht es wohl kaum. Zusätzlich ergibt sich eine hohe Sicherheit, wenn Käufer mit hohem Eigenkapital das Verkaufshonorar separat an den Makler zahlen wollen. Aus dieser Situation heraus übernehmen sie damit die Schuld des Verkäufers nach § 414 BGB.

9. **Makler haben nur noch** einen Maklervertrag und nur eine Widerrufsregelung, statt vieler Verträge mit Interessenten und das damit einhergehende hohe Fehlerrisiko. Kaufinteressenten verwundert es dann auch nicht mehr, für mehrere Angebote jeweils die Widerrufsregeln unterschreiben zu müssen.
10. **Es ergibt sich eine automatisch klare Rechtsposition** bei Vorkaufsrechten – egal wer in den Vertrag eintritt, der Verkäufer schuldet immer das Honorar.
11. **Das Thema „mehr Grunderwerbsteuer“** ist im Vergleich zur Größenordnung des gesamten Transaktionsvolumens mit einem Anteil von lediglich 0,2 bis 0,3 Prozent vom Kaufpreis marginal. Die beschriebenen Vorteile für Verbraucher und Makler überwiegen bei Weitem.

Erst das Honorar ausschließlich vom Verkäufer macht die fachliche und verkäuferische Kompetenz und Leistung des Maklers objektiv und in vollem Umfang sichtbar. Es wird als leistungsgerecht empfunden. Die Wertschätzung für die Arbeit des Maklers steigt auch beim Käufer. Zwischen Verkäufer und Makler verstärkt sich durch den Maklervertrag „Leistung gegen Leistung“ die Bindung. Dieser Effekt ist für die Anerkennung des Maklerberufes von größter berufspolitischer Bedeutung. Er ist der Schlüssel für ein größeres Gewicht des Berufsstandes.

Vor diesem Hintergrund und im Zusammenhang damit sind sowohl eine qualitative Zugangsregelung zum Beruf (staatliche Prüfung nach Ausbildung wie z.B. in Österreich, Frankreich, Großbritannien, Niederlande) als auch verpflichtende Weiterbildung für diesen verantwortungsvollen Beruf einzuführen. Mit dem gesetzlichen Bestellerprinzip wäre endlich der Einstieg dazu geschaffen.

Was Makler bislang nicht regeln konnten, wird jetzt über den Gesetzgeber erledigt. Peinlich für die Makler? Nein, vielmehr: notwendig und sinnvoll für die Branche und die Verbraucher. Die Zukunft des Maklerberufes wird damit gesichert. Er wird damit zum umfassenden Berater des Verbrauchers in Immobilienangelegenheiten – diesen Beruf gibt es noch nicht. Also Makler: Macht mit, seid kreativ und gestaltet den Wandel. ■