



RING DEUTSCHER MAKLER
Landesverband Berlin Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143, 10783 Berlin
Telefon: (030) 213 20 89
Fax: (030) 216 36 29
info@rdm-berlin-brandenburg.de
www.rdm-berlin-brandenburg.de

Stellungnahme des Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V. vom 4. Oktober 2019

**zum Referentenentwurf eines Gesetzes über die Verteilung
der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen
über Wohnungen und Einfamilienhäuser des BMJV vom
4. September 2019**

Der Ring Deutscher Makler (RDM) ist der älteste Berufsverband für Immobilienmakler und Hausverwalter in Berlin und Brandenburg. Er vertritt die Interessen seiner Mitglieder und des gesamten Berufsstandes. Der RDM steht mit den namhaften Verbänden der Wohnungswirtschaft der Region in engem partnerschaftlichem Kontakt. Als Zeichen des Vertrauens bietet das RDM-Logo eine feste Orientierung für den Verbraucher.

Der Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V. (RDM) bedankt sich für die Möglichkeit, zum Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser Stellung zu nehmen:

Grundsätzlich vertritt der RDM die Ansicht, dass eine Regulierung der Provisionsregelung nicht notwendig ist. Schon in der 1. Fassung des Bürgerlichen Gesetzbuches vom 18. August 1896 wurden die bestehenden Regelungen zum Mäklerlohn in den §§ 654 ff. BGB mit aufgenommen und haben sich bundeseinheitlich in der gesamten Zeit bewährt. Der Erfolg zeigt sich daran, dass die bestehende Gesetzeslage einen umfassenden Spielraum für die Beteiligten bei einem komplexen Konstrukt wie den Immobilienverkauf geschaffen hat, welcher den verschiedensten Marktlagen wie Angebots- oder Nachfrageüberhang, Hoch- oder Niedrigzinsphasen und den individuellen Interessen der Beteiligten eines jeden Immobilienkaufvertrages über 100 Jahre gerecht werden konnte. So hat sich beispielweise die Höhe der Maklerprovision als Marktstandard in den einzelnen Bundesländern historisch von selbst unterschiedlich entwickelt, ohne dass es jemals eines staatlichen Eingriffs bedurft hätte.

Das vorgetragene Argument, dass „dem Käufer nichts anderes übrig bliebe, als die volle Provision von bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises allein zu tragen, weil er sonst aus dem Bewerberkreis ausscheide“, ist nicht nachvollziehbar. Denn ein „Bewerber“ weiß schließlich schon **bevor** er eine Immobilie besichtigt, in welcher Höhe eine Provision zu zahlen wäre, wenn er die Immobilien kaufen möchte. Wenn ein „Bewerber“ daher nicht über die finanziellen Voraussetzungen verfügt, den Kaufpreis zzgl. der bekannten Kaufnebenkosten zu leisten, dann scheidet der „Bewerber“ nicht aus dem „Bewerberkreis“ aus, sondern war niemals Teil eines „Bewerberkreises“. Die einzige Frage ist, ob man sich die Immobilie leisten kann oder nicht. Wenn dann in Ballungszentren ein Nachfrageüberhang besteht, dann wird der Verkäufer den ersparten Anteil der Käuferprovision, automatisch auf den Gesamtpreis draufschlagen. Denn bei einem großem „Bewerberkreis“ wird der Verkäufer sich diesen Anteil nicht entgehen lassen, den der „Bewerber“ sonst an den Makler hätte zahlen müssen und einen höheren Kaufpreis fordern. Eine Reglementierung oder Limitierung der Kaufpreise, etwa im Rahmen eines „Kaufpreisspiegels“, ist dem Gesetzgeber nicht möglich und auch nicht vorgesehen. Den Preis für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser bestimmt allein der Markt. Folglich muss der Verbraucher insbesondere in Ballungszentren nicht nur mit steigenden Kaufpreisen rechnen, sondern auch mit den dadurch einhergehenden steigenden Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer, den Notargebühren und Grundbuchkosten. Der Referentenentwurf erweist dem Verbraucher damit einen Bärendienst.

Nebenbei bemerkt ist die Verwendung des Wortes „Bewerber“ beim Immobilienkauf irreführend, denn es handelt sich anders als beispielsweise bei der Wohnungs- oder Arbeitsvermittlung nicht um eine „Bewerbung“, indem eine Zusage aufgrund persönlicher Auswahlkriterien für die Begründung eines langfristigen Vertragsverhältnisses bestimmt wird, sondern lediglich um den Ausdruck des Interesses, eine Immobilie kaufen zu wollen und daher um ein „Kaufinteresse“ bzw. um einen „Kaufinteressenten“.



Wenn ein Kaufinteressent nicht bereit ist, eine Immobilie über einen Makler zu erwerben, dann steht es ihm frei, sich selbst auf die Suche nach einer passenden Immobilie zu machen, z. B. durch eigene Recherche in seinem Bekanntenkreis. Wenn der Kaufinteressent eine Immobilie über einen Makler kauft, dann war es ihm auch wert, die Leistung, also die Information über das Verkaufsobjekt, in Höhe der vereinbarten Provision zu bezahlen. Wenn ihm die Information das nicht wert ist, dann kann er eine Immobilie erwerben, die privat oder provisionsfrei angeboten wird.

Wenn im Referentenentwurf behauptet wird, dass der Käufer mit der geplanten Regelung „*vor der Ausnutzung einer faktischen Zwangslage geschützt werden soll*“, dann verkennt er den wesentlichen Inhalt einer Maklerleistung. Die Beratungsleistung des Maklers erfolgt von der zu zahlenden Provision zunächst völlig unabhängig, was sich schon allein daran zeigt, dass der Makler auch nur im Erfolgsfall eine Provision erhält. Der Käufer muss also nur bei einem in seinem Sinne erfolgreichen Abschluss des Kaufvertrages zahlen. Ansonsten entsteht kein Provisionsanspruch und dem Makler werden seine Vorleistungen weder vom Käufer noch vom Verkäufer bezahlt.

Laut Gesetzesbegründung sind vom Anwendungsbereich des **§ 656c BGB-E** nicht die Fälle erfasst, in denen eine Kaufvertragspartei den Makler unter Ausschluss der Doppeltätigkeit allein mit der Wahrnehmung ihrer Anliegen beauftragt (Seite 18). In diesen Fällen soll nur der Auftraggeber die vereinbarte Provision zahlen. U. E. fördert diese Regelung den Makler, der einen sog. „Objektklau“ betreibt: Ein Makler erschleicht sich alle Informationen bei einem Mitkonkurrenten, der einen Auftrag zur Vermittlung einer Immobilie hat. Anschließend bietet er einem Kaufinteressenten das Objekt provisionspflichtig an, ohne dass er einen Auftrag des Verkäufers hat. Gelingt dem Makler dann der sog. Erstnachweis kann dieser vom Käufer die Provision in voller Höhe verlangen, da er nur für ihn tätig war. Der Makler handelt in diesem Fall (der Vollständigkeit halber) zwar wettbewerbswidrig am Markt, weil er ein Objekt ohne Auftrag angeboten hat. Dennoch kann der „Objektklauer“ am Ende zivilrechtlich einen einseitigen Anspruch gegen den Kaufinteressenten erwirken, während der beauftragte Makler nur einen Anspruch in Höhe der Verkäuferprovision gegen Käufer hätte geltend machen können.

In besonderen Maße schädlich stufen wir die Regelung in **§ 656d Abs. 1 S. 2 BGB-E** ein, nach der *der Anspruch gegen die andere Partei erst fällig wird, wenn die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat, nachweist, dass sie ihrer Verpflichtung zur Zahlung des Maklerlohnes nachgekommen ist*. Diese Regelung führt dazu, dass bei Annahme, dass der Verkäufer seinen Provisionsanteil nicht zahlt, auch der Anspruch gegen den Käufer erst nach langwieriger gerichtlicher Durchsetzung des Provisionsanspruchs gegen den Verkäufer fällig wäre, obwohl der Anspruch gegenüber dem Käufer zweifelsohne besteht. Grundsätzlich wären auch Absprachen zwischen dem Käufer und Verkäufer möglich, die zu Lasten des Maklers einen künstlichen Zahlungsaufschub generieren. Ebenso würde eine Insolvenz des Verkäufers dazu führen, dass der Käufer von der Verpflichtung zur Zahlung frei wird. Der Makler würde damit trotz erbrachter Leistung doppelt bestraft.



Um den Anspruch des Maklers zu sichern, könnte u. E. dann nur die verpflichtende Aufnahme einer Maklerklausel als Vertrag zugunsten Dritter im Kaufvertrag die notwendige Rechtssicherheit schaffen. Damit könnte gleichzeitig auch das Problem zugunsten des Maklers gelöst werden, welches bei der Maklerprovision im Falle der Ausübung eines Vorkaufsrechts durch die Gemeinde besteht.

Berlin, den 4. Oktober 2019

Axel Lipinski-Mießner
Rechtsanwalt
Geschäftsführer