

Heilmanns neue friends

Von Uwe Bethge

Wer geglaubt hat, dass Mietpreisbremse und Bestellerprinzip (oder jedenfalls die Übernahme dieser „guten Vorschläge“ durch die Union) nur dem Populismus des Bundestagswahlkampfes geschuldet war, der wird jetzt eines Besseren belehrt. Mitten im Freudentaumel der Weltmeisterschaft kommt der Berliner Justizsenator Thomas Heilmann mit der Forderung, das so genannte „Bestellerprinzip“ auch auf Wohnungskäufe anzuwenden. Obendrein will er die Kappung der Maklerprovision „juristisch prüfen“ lassen. Nein, der Herr Senator ist keine rote Socke aus Ex-DDR-

Zeiten, sondern CDU-Mitglied. Und Ahnung von Marketing hat er auch, der Ex-Chef der Werbeagentur Scholz & Friends. Also doch nur ein Werbegag? Oder eine kleine Reminiszenz an Franz-Josef Strauß, der stets aus dem tiefsten Bayern mit Extrempositionen Politik verändern wollte? Wie dem auch sei – spätestens mit den Heilmann-Ideen müsste dem Letzten klar geworden sein, dass es auch den neuen SPD-Freunden aus der Union nicht um die Beseitigung von „Makler- und Vermieter-Exessen“ geht, sondern um eine grundlegende Wende. Wie schrieb die FAZ jüngst doch

so schön: „Besonders traurig aber ist es, dass nun auch in der Union das marktwirtschaftliche Erbe von Ludwig Erhard nichts mehr gilt.“ (Holger Steitzner, Der Mindestlohn, FAZ vom 04. Juli 2014)

Worum geht's?

Der Berliner Senat plant eine Bundesratsinitiative, nach der die Maklergebühr künftig gekappt und generell vom Verkäufer getragen werden soll. Und zwar nicht nur – wie von der Bundesregierung beabsichtigt – bei der Wohnungsvermietung, sondern auch beim Ver-

Was gegen das so genannte „Bestellerprinzip“ bei der Vermittlung von Eigentum spricht

Von Dirk Wohltorf, Vorsitzender des IVD Berlin-Brandenburg

Nichts spricht für, aber vieles gegen den Vorstoß des Berliner Justizsenators Thomas Heilmann, eine Bundesratsinitiative einzubringen, nach der auch für die Vermittlung von Eigentum ein so genanntes „Bestellerprinzip“ eingeführt werden soll.

- Eine derartige Regelung würde einen Eingriff in die grundgesetzlich geschützte Vertragsfreiheit darstellen. Die Voraussetzungen hierfür liegen aber nicht vor, weil der Kaufinteressent typischerweise nicht schutzwürdiger ist als der Verkäufer und der Immobilienmarkt in vernünftiger Weise regelt, von wem die Provision zu zahlen ist.
- Die Leistung erbringt der Makler in begehrten Lagen nur an den Kaufinteressenten und nicht an den Verkäufer, weil er dem Kaufinteressenten die Gelegenheit zum Kauf nachweist.
- Wäre der Verkäufer verpflichtet, in jedem Fall die Maklerprovision zu zahlen, würde er diese bei begehrten Immobilien auf den Kaufpreis aufschlagen und damit auf den Käufer überwälzen.
- Eine Regelung, nach der die Maklerprovision stets vom Verkäufer zu tragen ist, würde dem Verbraucherschutz zuwiderlaufen. Denn der Makler würde in diesem Fall als einseitiger Interessenvertreter des Verkäufers handeln.
- In Berlin ist die Maklerprovision nicht höher als in anderen Bundesländern. Sie beträgt sechs Prozent zuzüglich 19 Prozent Umsatzsteuer und somit insgesamt 7,14 Prozent.
- Auch in etlichen anderen Bundesländern beträgt die übliche Maklerprovision sechs Prozent, sie wird nur – üblicherweise jeweils zur Hälfte – vom Verkäufer und vom Käufer getragen.
- Auch in den anderen Ländern der Europäischen Union ist die Maklerprovision nicht niedriger. Soweit dort niedrigere Prozentsätze vereinbart werden, müssen die einzelnen Dienstleistungen aber zusätzlich bezahlt werden.



kauf. Ganz im Stile einer erfolgreichen Werbekampagne wird das Vorhaben mit den Worten hübsch verpackt, es solle derjenige bezahlen, der den Makler „bestellt“. Ganz bewusst wird von den Protagonisten dieser Heilsidee nicht der korrekte Rechtsbegriff „beauftragt“ verwendet. Denn es soll vernebelt werden. Und zwar in erster Linie, dass es schon jetzt so ist wie gefordert: dass nämlich der Auftraggeber den Makler bezahlt. Aber Auftraggeber ist nunmal derjenige, der meint, die Leistung eines Maklers zu benötigen und deshalb mit ihm eine Provisionsvereinbarung trifft (merke: Der Eigentümer, der dem Makler die Immobilie „an die Hand gibt“, ist nach geltendem Recht kein „Auftraggeber“ – auch das wird in der Propaganda falsch dargestellt!). Wer letztlich „beauftragt“, hängt ausschließlich vom Markt ab. Wo es genügend Wohnungen gibt, „sucht“ der Vermieter einen Mieter und bezahlt dafür den Vermittler (also in den meisten Teilen der Republik). Wo eine Bleibe Mangelware ist, „sucht“ der Mieter und erbringt ebenso selbstverständlich die Gegenleistung in Form der Courtage. Denn was ist die Maklerleistung bei einem Mangel auf der einen (Angebots-) oder anderen (Nachfrage-)Seite? Sie ist nichts anderes als die Verschaffung von Kenntnissen über eine Vertragsgelegenheit – der Nachweis. Warum sollte also der Eigentümer einen Makler beauftragen, wenn es genügend oder sogar im Überfluss Mietinteressenten gibt? Dieser einfache Zusammenhang, der schlicht und ergreifend im Maklerrecht des BGB gründet, wird in der öffentlichen Diskussion gern unter den Tisch gekehrt. Der Provisionsanspruch entsteht nach § 652 BGB nicht für ein Exposé, eine Wohnungsbesichtigung oder die Hilfe bei Mieterauswahl und Vertragsschluss, sondern für die schlichte Benennung eines Vertragspartners, sei es ein Eigentümer, sei es ein Wohnungssuchender.

Käufer steht ohne Interessenvertretung da

Trotz allem kann man bei der Vermittlung von Mietwohnungen jedenfalls noch den Versuch einer Begründung

aus dem Sozial- und Gerechtigkeitsprinzip erkennen. Wer beim Kauf von Immobilien jedoch schützenswert sein soll, weiß der Henker...! Der vermeintlich beabsichtigte Schutz des Käufers (als Verbraucher) wird sogar im Ergebnis verschlechtert. Der Makler ist – auch wieder nach § 652 BGB – ausschließlich dem Provisionspflichtigen, also seinem Auftraggeber, verpflichtet. Wenn nun stets der Eigentümer den Makler bezahlen soll, ist gesetzlich festgeschrieben, dass der Käufer/Mieter grundsätzlich ohne Interessenvertretung dasteht (wenn er nicht einen zusätzlichen Berater beauftragt)! Durchdacht nennt man etwas anderes.


Nach Mindestlohn kommt Maxilohn

Und noch perfider ist die Absicht, die Maklerprovision der Höhe nach zu begrenzen. Nach Mindestlohn kommt Maxilohn! Das ist eine Politik, die an den niedersten Instinkten ansetzt („Makler verdienen doch eh zuviel!“ „Vier Prozent für ein Telefonat und einen Besichtigungstermin sind genug!“). Als Begründung kommt denn auch nur, dass die Provisionen (insbesondere in Berlin mit sechs Prozent plus Umsatzsteuer) zu hoch seien. Um das als schlicht falsch zu markieren, muss man nur mal in den Süden der Republik schauen: Die dortigen Vermittler erhalten drei Prozent von beiden Seiten. Aber man kann sich auch schlicht die durchschnittlichen Gewinne von Wohnungs- und Häusermaklern ansehen: Millionäre machen geht anders!

Um nicht missverstanden zu werden: Gerade meine inzwischen 30 Jahre Arbeit für und mit Maklern haben mir gezeigt, dass das Maklerrecht des BGB in die Jahre gekommen ist. Viele Regelungen passen nach über 100 Jahren nicht mehr in die heutige Landschaft der Immobilienvermittlung. Im IVD, in der RICS und im Wirtschaftsrat habe ich an der Erarbeitung umfassender Reformvorschläge mitgearbeitet. Das geht von den IVD-Forderungen zur Textform beim Maklervertrag und zur Einführung eines Fachkundenachweises über die Stär-

kung des Alleinauftrages bis zur Beschränkung der Doppeltätigkeit oder einer reinen Nachweistätigkeit. Nicht alle Positionen sind unumstritten – allen Mitstreitern in der Immobilienbranche ist jedoch klar, dass sich Missstände nicht einfach dadurch beseitigen lassen, indem man der einen Seite etwas nimmt und es der anderen gibt.

Der Umverteilung wird das Wort geredet

Aber es entspricht dem heutigen Mainstream offenbar eher, der Umverteilung das Wort zu reden statt an der viel komplizierteren Gestaltung von Gesellschaft und Recht mitzuwirken und die Vertragsfreiheit zu stärken. Das ist beim Mindestlohn so, bei der Rente mit 63, bei der Mietpreisbremse und eben auch beim Angriff auf die Makler. Man nimmt einfach dem, der die kleinste Lobby hat, und gibt es denen, die am lautesten schreien. Dass nun auch die Berliner Regierungs-CDU dieser Linie folgt, ist erstaunlich. Oder ist es das doch nicht? Senator Heilmann – so hört man aus gut informierten Kreisen – ist seit einiger Zeit in Berlin auch als agiler Zinshauskäufer aufgefallen. Will er wohlmöglich seine eigene Provisionspflicht vermeiden? Wenn Sie mich fragen: Treten Sie zurück, Herr Heilmann – dann können Sie sich vollständig Ihren Häusergeschäften widmen. Das ist auf Dauer vielleicht effektiver als brotlose Politik zu betreiben und dann kommt es auch nicht mehr auf das bisschen Provision an. 

Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei bethge | immobilienanwälte. Ihr Markenzeichen: „100 % Immobilienrecht“ – www.bethge-legal.com

