05
2019

immobilien wirtschaft

UNSER NEUER ANSPRUCH

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Bestellerprinzip auch beim Wohnungskauf?

PRO Was öffentlich ist, läuft disziplinierter ab und ist in der Regel gesellschaftlich tragfähig im Gegensatz zu diskreten Absprachen. Transparenz sorgt für bessere Situationen und Akzeptanz. So einfach ist die Realität. Grundsätzliche Klarheit, für wen der Makler aktiv wird, ist damit ein „Must have!" Und derjenige soll ihn auch - alleine - bezahlen. Der sich „dazwischen schlängelnde" Nachweismakler hat ausgedient. Er gehört vom Markt bereinigt – zum Wohl der professionellen Maklerzunft.

In den Ballungsgebieten herrscht Wettbewerb. Der Makler setzt seine hohe Provision (wie in Berlin/Brandburg mit über sieben Prozent) vermutlich nicht durch, wenn er nur für den Verkäufer arbeitet. Darf er aber weiterhin für dieselbe Immobilie seine Courtage auch auf den Käufer abwälzen, wird er den Kaufinteressenten wählen, der seine Provision uneingeschränkt zahlt. Nicht selten wird so das verfügbare Eigenkapital schon von den Kaufnebenkosten, wozu auch die Grunderwerbsteuer gehört, verbraucht.

Bei schwierigen Immobilien hilft der Markt: Muss der Makler sich mehr anstrengen, hat er gute Argumente für eine höhere Provision und sicher auch weniger Wettbewerb unter den Nachweis-Kollegen.

Die Verbandsaussage, das Bestellerprinzip erhöhe die Kosten für die Käuferseite, ist falsch. Wenn zusätzlich im heutigen Marktumfeld von der Zwangslage der armen Verkäufer gesprochen wird, denen einkommensstarke Haushalte als Käufer ohne die Makler schutzlos gegenüberstehen, ist das „unverfroren dreist" und ein kontraproduktives Eigentor. Mit solchen Positionen schaden IVD und RDM sich – und leider auch der ganzen Branche.

Digitale Alternativmethoden fegen die Nachweismakler mit ihrem nicht mehr passenden Geschäftsmodell nach und nach vom Markt. Leistungen, die eine Seite nur ihrem Beauftragten zu zahlen hat, wird sie bereitwilliger als sinnvoll investiertes Geld betrachten. Transparente Parteivertretung kann das Image der leider zu Recht belasteten Berufsgruppe mittelfristig verbessern.

Der IVD spricht noch immer von funktionierenden Märkten. Bei allem Verständnis für das Vertreten eigener Interessen sind solche Aussagen zu kurz gesprungener Lobbyismus und eine sich nicht auszahlende Mutlosigkeit im Umgang mit den Gestrigen seiner Mitglieder.

Es wird hilfsweise mit Artikel 12 Abs. 1 Grundgesetz argumentiert, also mit einer unzulässigen Beschränkung der freien Berufsausübung des Maklers. Werden nicht auch gerade Wohnungen immer häufiger zur privaten Altersvorsorge erworben? Muss nicht ein „sozialer Bundesstaat", wie ihn das Grundgesetz in Artikel 20 festlegt, allein deswegen schon eingreifen? Als Kommunikationsexperte lese ich in der Diskussion um solche juristischen Argumente eher Positionen heraus, um die dahinter liegenden wahren Interessen nebulös zu lassen.

„Das Bestellerprinzip für den Wohnungskauf wäre das Beste, was Maklern passieren kann."

Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS,
Professor für Immobilienwirtschaft mit Konfliktmanagement an der Nuertingen-Geislingen University und Geschäftsführer der Schwatlo Management GmbH, München

Es würde den Maklerlobbyisten gut zu Gesicht stehen, deren Mitglieder zu motivieren, sich für mehr qualifizierte Dienstleistungen zu öffnen. „Up-Selling" wird seit Jahren in den Makler-Fortbildungen gepredigt. Erfolgreich setzt dies bisher kaum einer um. Das ist eine gefährliche Trägheit. Beratungsgespräche sollten mit Stundensätzen vergütet werden. Einzelleistungen etwa für eine professionelle Bewertung einer Liegenschaft vor Verkauf stellen ebenfalls eine getrennt zu vergütende Dienstleistung dar. Gestaffelte degressive Preislisten sollten Standard werden, denn der Makleraufwand für eine 200.000 Euro teure Wohnung dürfte mit dem für eine Liegenschaft für eine Million Euro vergleichbar hoch sein. Solche Ansätze gibt es, aber es sind zu wenige. Zum Beispiel ist die Fortbildungspflicht zur Eignungsverbesserung ein notwendiger Schritt, der dringend fortgesetzt gehört.

Statt Angst vor einer Bereinigung des Berufsstandes muss dieser Sektor eher die verzweifelte Wut der Wohnungssuchenden fürchten, die sich inzwischen auf Enteignungswünsche einschießen. Das ist gesellschaftlich nicht gesund und führt zu Szenarien, die der ganzen Branche schaden. «

Soll das Bestellerprinzip, das seit 2015 bei Mietwohnungen gilt, auch auf den Wohnungskauf übertragen werden? Das wird in der Immobilienbranche aktuell kontrovers diskutiert. Ein Pro und Contra von **Prof. Dr. Winfried Schwatlo** FRICS und **Jürgen Michael Schick** MRICS.

CONTRA

Was das so genannte Bestellerprinzip bei Kaufimmobilien so fragwürdig macht, ist vor allem, dass die Politik damit den Menschen etwas vorgaukelt. Sie gaukelt ihnen vor, sie würde Wohnungskäufer unterstützen und dafür sorgen, dass sich mehr Menschen Wohneigentum leisten können und werden. Das wird so aber nicht eintreten, nichts wird besser werden durch eine Einführung des Bestellerprinzips.

Wie bei der Diskussion um Enteignungen sollen auch beim Bestellerprinzip Unternehmen für den Nachfrageüberhang verantwortlich gemacht werden. Beides entstammt der gleichen Denke: Mit Deutsche Wohnen & Co. wird der Sündenbock für steigende Mieten bei großen Vermietern gesucht. Mit dem Bestellerprinzip ist es der Makler, weil auch die Preise für Eigenheime steigen. Dafür geben wir uns aber nicht her.

Teile der Politik, darunter die Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD), wollen sich nun mit dem Bestellerprinzip als Vorkämpfer für die Interessen der Wohnungskäufer stilisieren. Es ist allerdings jetzt schon so, dass nur etwa 40 Prozent der Eigenheimverkäufe in Deutschland durch Makler vermittelt werden – und bei einem Großteil dieser Vermittlungen wird die Maklerprovision gerecht zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt. Zu einer signifikanten Maklerkostenersparnis würde das Bestellerprinzip also nur für die wenigsten Wohnungskäufer führen. Doch im Gegenzug müssten dann so gut wie alle Wohnungskäufer mit höheren Kaufpreisen rechnen.

Denn Verkäufer, die einen Makler komplett bezahlen müssten, würden die Zusatzkosten einpreisen; Verkäufer, die ohne Makler verkaufen, würden ihre eigenen Vermarktungskosten und noch einen Bonus einpreisen, weil sich der Käufer ja scheinbar die Maklerkosten spart. Die Kaufpreise würden also steigen, was wiederum die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer nach oben treiben würde. Der Käufer hätte keine finanziellen Vorteile, aber den großen verbraucherschutztechnischen Nachteil, dass ihm die Beratung eines Experten abhandenkommen würde.

Die Bundesjustizministerin sagt: „Wer bestellt, der zahlt. Das ist nur fair." Die Wahrheit ist: Ihr Gesetzesvorhaben bewirkt, dass es keine Suchaufträge mehr durch Kaufinteressenten geben wird. Jene, die schon als einseitige Interessensvertreter arbeiten, können sich derzeit noch aussuchen, für wen sie arbeiten, entweder für den Verkäufer oder für den Käufer. Das wird in Zukunft nicht mehr möglich sein. Wer in der Doppeltätigkeit kein geeignetes Geschäftsmodell für sich erkennt, kann das heute mit seinem Auftraggeber frei anders vereinbaren und erfolgreich nur für eine Seite arbeiten. Dazu braucht es aber keines gesetzlichen Zwangs.

Einige Befürworter des „unechten" Bestellerprinzips sprechen sich mit einem anderen Argument dafür aus – nämlich, dass es der Maklerbranche nicht schade, sondern ihr im Gegenteil sogar zugutekomme. Es führe zu einer Professionalisierung der Branche und helfe dem Image des Maklers. Doch genau wie das irrige Argument, das Bestellerprinzip helfe Wohnungskäufern, geht auch dieses Argument von der falschen Grundannahme aus. Der Makler ist nicht das Problemkind auf dem Immobilienmarkt.

Die Maklerbranche braucht kein Bestellerprinzip, um professionell und seriös zu arbeiten. Der Makler hat sich längst zu einem allumfassenden Immobilienberater entwickelt. Er berät unter anderem hinsichtlich der aktuellen und regionalen Marktsituation sowie bei technischen, rechtlichen und finanziellen Fragen. Hinzu kommt, dass Makler nur im Erfolgsfall bezahlt werden, also niemals ohne entsprechende Gegenleistung. Und der Immobilienverband Deutschland (IVD) setzt sich für eine weitere Professionalisierung der Branche ein, nämlich für einen verpflichtenden Sachkundenachweis als Voraussetzung für die Berufszulassung – den die Große Koalition in der vergangenen Legislaturperiode übrigens abgelehnt hat. Der IVD nimmt neue Mitglieder nur nach einer umfassenden Fach- und Sachkundeprüfung auf. So würden wir uns das als Berufszugangsregelung für alle Makler in Deutschland wünschen. Allein die Politik verhindert das.

Übrigens: Die Einführung des Bestellerprinzips bei Kaufimmobilien steht zu Recht nicht im Koalitionsvertrag, die Prüfung von möglichen Freibeträgen bei der Grunderwerbsteuer für Käufer von Wohneigentum schon. Doch passiert ist hier nichts – so viel zur eigenen Verantwortung der Politik. «

„Das so genannte Bestellerprinzip dient nur der Politik."

Jürgen Michael Schick MRICS, Präsident Immobilienverband IVD