

## **RESOLUTION DER ABGEORDNETEN IM**

### **BUNDESKONGRESS**

## **FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**Die Abgeordneten des Bundeskongresses der Immobilienwirtschaft verabschiedeten am 29.01.2019 einstimmig die nachfolgende Resolution.**

#### **Vorbemerkung:**

Die SPD, allen voran deren Bundesjustizministerin Katarina Barley, als auch „Bündnis90/Die Grünen“ erwägen die Einführung eines Bestellerprinzips beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien, sowie die Deckelung der Maklerprovision.

#### **Stellungnahme:**

- In den Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen sowie teilweise in Niedersachsen wird nur der Käufer mit einer Maklerprovision von bis zu 7,14% inkl. MwSt. belastet. Dies halten wir, weil der Immobilienmakler sowohl Leistungen für den Verkäufer als auch den Käufer erbringt (siehe unten), für unangemessen.
- Die Abgeordneten im Bundeskongress für die Immobilienwirtschaft schlagen zur Beseitigung dieser Unangemessenheit und zur Reduzierung der Erwerbsnebenkosten des Käufers vor, die bereits in 11 Bundesländern seit Jahrzehnten bewährte Praxis der Provisionsteilung, wie z.B. in Bayern und Baden-Württemberg, auch in den o.g. Bundesländern einzuführen.
- Die vom Käufer zu zahlende Provision soll gesetzlich auf 3% zzgl. MwSt. begrenzt werden. Welche Provision vom Verkäufer an den Makler zu zahlen ist, bleibt den Vertragsparteien überlassen.
- Auch dem Käufer muss es möglich sein, einen Makler gegen Zahlung einer Provision, z.B. mit der Suche nach einer geeigneten Immobilie, zu beauftragen.

- Anders als bei der Wohnungsvermietung, bei der eine Marktmacht des Vermieters zu Lasten des Mieters gesehen wurde, besteht beim Immobilienkauf keine Marktmacht des Verkäufers gegenüber dem Käufer. Damit entfällt der Ausgleich eines etwaigen sozialen oder wirtschaftlichen Ungleichgewichts und der Schutz des Käufers vor Ausnutzung einer Zwangslage.

### **Begründungen für die vom Käufer zu zahlende Maklerprovision**

Der Makler erbringt bei jeder Vermittlung auch Leistungen für den Käufer. Beispielhaft seien diese genannt:

- Verkäufer neigen dazu, überhöhte Verkaufspreise erzielen zu wollen. Die Marktanalyse des Maklers führt zu einem gerechten Angebotspreis. Die Unterschiede zwischen Wunschpreis und Marktpreis liegen gut und gerne bei 20% und mehr. Diesen Preisvorteil erzielt der Käufer durch den Makler!
- Damit der Käufer in einer ganz wesentlichen Entscheidung – sie ist meist die größte finanzielle seines Lebens - fachliche Unterstützung erhält und nicht übervorteilt wird, braucht er den Makler als Vermittler zwischen den Parteien (dieses Bild hat der Gesetzgeber vom Makler ja geprägt) und dessen hilfreiche Unterstützung, wie beispielsweise
  - Ermittlung der unter Berücksichtigung des Eigenkapitals und des Einkommens geeigneten Immobilie und damit Schutz vor einer zu hohen, evtl. ruinösen Kaufentscheidung (Bedarfsanalyse),
  - ermitteln, welche Immobilie tatsächlich für ihn aufgrund seiner individuellen Verhältnisse geeignet ist (Objektanalyse),
  - Abklären, ob ein Instandhaltungsstau vorliegt und welche Folgekosten für ihn entstehen können (Vermeidung einer schwierigen und teuren Nachfinanzierung),
  - Sichtung von Unterlagen zur Vermeidung von Ansprüchen aus Altlasten, Baulasten usw. (Vermeidung der Übernahme unbekannter Lasten),
  - Erläuterung, welche Inhalte der Teilungserklärung und der Gemeinschaftsordnung sowie die von der Eigentümergemeinschaft gefassten Beschlüsse für ihn beim Kauf einer Eigentumswohnung von Bedeutung sind (Vermitteln von unabdingbarem Wissen darüber, in welche Eigentümergemeinschaft man eintritt),
  - Abklären, inwieweit Altschulden des früheren Wohnungseigentümers bestehen und in welcher Weise er von der Eigentümergemeinschaft dafür herangezogen werden kann (Vermeidung von finanziell nachteiligen Folgen),
  - Eruieren, welche Banken für ihn optimalerweise in Frage kommen und welche öffentlichen Mittel ggf. in Anspruch genommen werden können (Reduzierung der monatlichen Belastung).

## **FAZIT**

**Würde der Makler nur vom Verkäufer bestellt werden können, wäre er ausschließlich der Maximierung des Verkaufserlöses und der einseitigen Leistungserbringung verpflichtet. Der Käufer wäre nicht mehr Vertragspartner des Maklers, sondern wäre vollständig auf sich allein gestellt. Ein ungewolltes Ungleichgewicht zulasten des Käufers würde zwangsläufig eintreten. Bei der hier vorgesehenen Vorgehensweise wäre der Makler Mittler zwischen zwei Parteien und seine Leistungen würde gerechterweise auch von beiden Parteien bezahlt werden.**

**Mit den hier vorgeschlagenen Maßnahmen würden die Erwerbsnebenkosten des Käufers erheblich reduziert und ihm die Eigentumbildung erleichtert werden.**

Frankfurt, den 29.01.2019  
Die Abgeordneten im Bundeskongress  
für die Immobilienwirtschaft