Alternatives Vertragsverhältnis mit Immobilienmaklern

Peter N. Sieburgh

Alternatives Vertragsverhältnis mit Immobilienmaklern

Für eine klare Beziehung zum Verbraucher

Springer Gabler

Peter N. Sieburgh
Schladt, Deutschland

ISBN 978-3-658-42291-2 ISBN 978-3-658-42292-9 (eBook)
https://doi.org/10.1007/978-3-658-42292-9

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über https://portal.dnb.de abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2023
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.
Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Guido Notthoff
Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.
Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Das Papier dieses Produkts ist recyclebar.

Vorwort

Wer für eine bestimmte Leistung eine Maklerprovision verspricht, muss dieses Versprechen halten, wenn die Leistung erbracht wurde. Dieser Grundsatz ist im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) verankert. Aber wer kann sich schon in die Zeit um 1900 hineinversetzen, als die Bestimmung mit diesem Tenor in Kraft trat? Das BGB beschreibt limitativ die vom Immobilienmakler zu erbringenden Leistungen: den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder die Vermittlung eines Vertrags.

In diesem Buch wird diese Regelung auf Immobilientransaktionen angewandt, wobei eine der Parteien ein Verbraucher ist. Dabei wird die Frage gestellt, wie adäquat diese Regelung heute noch ist. Die Frage ergibt sich aus der langjährigen politischen und gesellschaftlichen Diskussion über die Leistungen der Immobilienmakler auf dem Wohnungsmarkt und den daraus resultierenden Gesetzentwürfen und Gesetzesänderungen. Es wird nachgewiesen, dass das Nachweisen/Vermitteln laut § 652 BGB ff. nicht mehr die geeignete Grundlage für Makler ist, um Immobiliengeschäfte mit Verbrauchern abzuschließen.

Das bedeutet einen **Abschied vom Nachweisprinzip**.

Der Untertitel dieses Buches bezieht sich auf seine drei Hauptthemen:

1. Die *klare* Kunde-Makler-Beziehung, in der man sich auf eine realistische Interessenvertretung verlassen kann
2. Der *klare* Vertrag mit einer transparenten Aufgabenbeschreibung und transparenten Kosten
3. Die *klare* Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Maklerbüros, bei der der Kollege nicht *ausgeschlossen*, sondern *einbezogen* wird

Um die oft sehr miteinander verflochtenen Themen getrennt behandeln zu können, wird der Makler in zwei *Rahmen* gesetzt, einen rechtlichen und einen praktischen Rahmen. Daraus ergeben sich die weiteren Themen, die sowohl einzeln als auch im Zusammenhang miteinander zeigen, dass das derzeitige Maklergeschäft einen *Mismatch* mit den Verbraucherbedürfnissen darstellt.

Die Politik muss sich mehr der Tatsache bewusst werden, dass die Immobilienbranche praktisch mit allem, was man als Politik gerne für die Verbraucher geregelt sähe, nicht

übereinstimmt. Die substanziellen Interessen, die durch Eigenheimtransaktionen vertreten werden, erfordern: die freie Wahl, *qualitativ standardisierte* (Wert-)Beratungsdienstleistungen und interessenvertretende Unterstützung zu erhalten, die Gleichbehandlung von Verkäufern und Käufern sowie die Sicherheit für den Fall, dass doch etwas schief geht. Den deutschen Immobilienmaklern fehlt eine spezifische und national anerkannte Ausbildung, die sie für die Aufgaben auf dem Wohnungsmarkt qualifizieren würde.

Die Immobilienverbände werden sich mit der Tatsache abfinden müssen, dass mit ihren eingerosteten Denkmodellen langfristig kein Blumentopf zu gewinnen ist und dass die von ihnen vertretene Immobilienbranche dazu verdammt ist, sich unrühmlich in den vielen maklerähnlichen Initiativen aufzulösen, die bereits auf dem Wohnungsmarkt aufblühen. Für eine nachhaltige Zukunft der Maklerbranche müssen die Immobilienmakler sowohl etwas tun als auch etwas unterlassen. Das heißt: Sie sollten wirklich etwas lernen und nicht mehr zwei Herren dienen.

Die in diesem Buch geäußerten Ansichten werden durch zahlreiche Zitate und durch unsere eigenen Forschungen unter 500 Websites von Immobilienmaklern gestützt.

Nichts hindert die Makler daran, schon jetzt vom Maklervertrag auf den Dienstleistungsvertrag als Grundlage für ihre Arbeit zu wechseln, bevor der Gesetzgeber mit eigenen „Lösungen“ aufwartet.

Abschließend noch zwei wichtige Punkte. Erstens haben wir uns aus Gründen der Einfachheit und Lesbarkeit dafür entschieden, nur die männliche Form zu verwenden, obwohl viele Frauen erfolgreich in der Maklerbranche tätig sind. Die Damen werden hierfür um Verständnis gebeten. Zweitens enthält dieses Buch verschiedene Zitate aus und Verweise auf Websites, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung korrekt waren. Da Websites geändert werden können, besteht die Gefahr, dass Zitate nicht mehr auffindbar oder Links nicht mehr auf dem neuesten Stand sind. Auch hierfür wird um Verständnis gebeten.

Schladt, Deutschland Peter N. Sieburgh

Inhaltsverzeichnis

1 Makler und Gesellschaft 1
1.1 Tiefgreifende Veränderungen 1
1.2 Habitat des Maklers 3
Literatur 7

2 Über Makler 9
2.1 Makler und Gesetz 9
2.1.1 Nachweisprinzip 10
2.1.2 Was ist ein Makler? 11
2.2 Folgen des § 652 BGB 15
2.3 Berufszugang und Berufsausübung 17
2.3.1 Berufszugang 17
2.3.2 Berufsausübung 23
2.3.3 Gesetzliche Regulierung und Selbstregulierung 26
2.3.4 Regelungen in anderen EU-Mitgliedstaaten 35
2.4 Makler und Praxis 49
2.4.1 Zweck eines Maklervertrags 56
2.4.2 Teilbarkeit der Maklerdienstleistung 57
2.4.3 Doppeltätigkeit 64
2.4.4 Gemeinschaftsgeschäft 67
2.4.5 Neutralität bietet keinen Mehrwert 68
2.4.6 Unabhängigkeit des Maklers 71
2.4.7 Anschluss bei internationalen Normen und Standards 73
2.5 Branchenbildung, Segmentierung und Spezialisierung 77
2.5.1 Branchenbildung 79
2.5.2 Segmentierung 81
2.5.3 Spezialisierung 82
2.5.4 Differenzierung 83
2.6 Eigenheimmarkt und die Rolle des Immobilienmaklers 83

2.7 Wettbewerb . . . 87
2.7.1 Wettbewerb mit dem Verbraucher . . . 88
2.7.2 Wert eines Maklers . . . 91
2.7.3 Wettbewerb mit anderen Maklern . . . 94
2.7.4 Wettbewerb mit anderen Berufsgruppen . . . 96
2.7.5 Perspektive für professionelle Makler . . . 97
2.8 Fachkenntnisse . . . 99
2.8.1 Maklerkenntnisse für den Verbrauchermarkt . . . 102
2.8.2 Bewertung . . . 104
2.8.3 Wertgutachter . . . 113
2.8.4 Wohnfläche . . . 115
2.8.5 Aus- und Fortbildung . . . 119
2.8.6 Zentrale Registrierung und Aufsicht . . . 123
Literatur . . . 127

3 Über Auftraggeber . . . 133
3.1 Unterschied zwischen privaten und geschäftlichen Auftraggebern . . . 133
3.2 Auftraggeber und ihre Interessen . . . 138
3.2.1 Entscheidungsfreiheit des Auftraggebers . . . 140
3.2.2 Wille des Auftraggebers . . . 147
3.3 Haftung des Maklers . . . 150
3.4 Maklerprovision und Kosten . . . 152
3.5 Erwerbsnebenkosten . . . 158
3.6 Streitfälle . . . 160
Literatur . . . 162

4 Mismatch . . . 165
4.1 Mismatch zwischen Verbraucherbedürfnissen und Maklerdienstleistung . . . 165
4.2 Transparenz . . . 172
4.3 Händler, Vermittler, Makler . . . 173
4.4 Zertifikate und andere Qualifikationen . . . 177
4.5 Ethik und Verhaltenskodizes . . . 180
Literatur . . . 183

5 Forschung unter 500 Makler-Websites . . . 185
5.1 Aufbau der Forschung . . . 185
5.2 Ergebnisse . . . 186
Literatur . . . 192

6 Wer bringt den „Match“? 193
6.1 Gesetzgeber 195
6.1.1 Entwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler 195
6.1.2 Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien 203
6.1.3 Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten 211
6.1.4 Zusammenfassung 221
6.2 Verbraucherorganisationen 222
6.3 Berufsverbände 228
Literatur 229

7 Abschied vom Nachweisprinzip 233
7.1 Modellvertrag und uniforme Methoden 236
7.2 Kollegiale Zusammenarbeit 237
7.3 Wechselnde Maklerrolle von Anbieter und Nachfrager 238
7.4 Größere Marktreichweite 239
Literatur 239

8 Wohnmakler 241
8.1 Makler des Verkäufers 242
8.2 Makler des Käufers 244
Literatur 245

9 Dienstleistungsvertrag für Wohnmakler 247
9.1 Was sollte in einem Dienstleistungsvertrag geregelt werden? 248
9.2 Logisch aufgebauter und verständlicher Vertrag 254
Literatur 255

10 Zusammenfassung und Schlussfolgerung 257
10.1 Zusammenfassung 257
10.2 Schlussfolgerung 261

11 Anhang – Texte 263
11.1 Anhang 1 263
11.2 Anhang 2 264
11.3 Anhang 3 265
11.4 Anhang 4 266
11.5 Anhang 5 275
11.6 Anhang 6 278
Literatur 281

Abkürzungsverzeichnis

AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
API	Agente de la Propiedad Inmobiliaria
ArchLG	Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen vom 4. November 1971
ASI	Austrian Standards Institute
Bestellerprinzip	Hierbei wird der Immobilienmakler von demjenigen bezahlt, der den Makler beauftragt hat
BIBB	Bundesinstitut für Berufsbildung
BBiG	Berufsbildungsgesetz
BBR	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BVerfGE	Bundesverfassungsgericht
BVFI	Bundesverband für die Immobilienwirtschaft
BVS	Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V.
BQFG	Berufsqualifikationsfeststellungsgesetz
CEI	Chambre Suisse d'experts en estimations immobilières
CEN	Comité Européen de normalisation (Europäisches Komitee für Normung)
CEPI	Conseil Européen des Professions Immobilières
CGCOAPI	Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria
DL-InfoV	Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung
Doppeltätigkeit	Der Abschluss eines Maklervertrags durch den Makler mit beiden Seiten eines Hauptvertrags
DQR	Deutscher Qualifikationsrahmen
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
Einseitig(-keit)	In Bezug auf Immobilienmakler: zugunsten einer Partei das individuelle Interesse vertreten

EK	Europäische Kommission
ESC	European Social Charter
EQR	Europäischer Qualifikationsrahmen
FMI	Fastighetsmäklarinspektionen
FRN	Fastighetsmarknadens reklamationsnämnd
GewO	Gewerbeordnung
GIF	Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
GIPE	Asociación Profesional de Gestores Inmobiliarios en Promociones de Edificaciones
GG	Grundgesetz
GNotKG	Gerichts- und Notarkostengesetz
GrEStG	Grunderwerbsteuergesetz
Händler	siehe Immobilienhändler
ICESCR	International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (Internationaler Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte)
IHK	Industrie- und Handelskammer
Immobilienhändler	Jemand, der als Kaufmann auf eigene Rechnung Immobilien kauft und verkauft
ImmoWertV	Immobilienwertermittlungsverordnung
IPMS	International Property Measurement Standard
IPMSC	The International Property Measurement Standards Coalition
IVS	International Valuation Standards
Käufermarkt	Eine Marktlage, bei der die Käufer in einer besseren Position stehen als die Verkäufer
Lead-Generator	Ein Marketinginstrument, das dem benutzenden Unternehmer Kunden- oder Interessentenkontakte besorgt oder anbahnt
MaBV	Makler- und Bauträgerverordnung
Maklerbörse	Zusammenarbeit zwischen mehreren lokalen Immobilienmaklern
Maklercourtage	Maklerprovision
Maklerwert (1)	Der von einem Makler geschätzte (Markt-)Wert einer Immobilie
Maklerwert (2)	Der Wert, den ein Makler für seinen Auftraggeber hat
Marktreichweite	Das Ausmaß, in dem der Markt, den wir erreichen wollen, erreicht wird
Marktwert	Der geschätzte Betrag, zu dem eine Immobilie am Tag der Bewertung nach angemessenem Marketing im Rahmen einer zu marktüblichen Kondition getätigten Geschäfts, das die Parteien in Kenntnis der Sachlage, umsichtig und ohne Zwang abschließen, vom Besitz eines veräußerungswilligen Verkäufers in den Besitz eines kaufwilligen Käufers übergehen dürfte

Nachweisprinzip	Die Voraussetzungen für die Entstehung eines Lohnanspruchs anhand des Nachweises oder Vermittelns laut § 652 BGB
NADL	Normenausschuss Dienstleistungen
NHK 2010	Normalherstellungskosten 2010
Objekt	Ein Begriff, der in diesem Buch regelmäßig verwendet wird, um – ohne Unterscheidung zwischen Haus und Wohnung – das Objekt einer (getätigten) Transaktion zu bezeichnen
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
Privater Auftraggeber	Natürliche Person, die nicht in Ausübung eines Berufs oder Gewerbes handelt
REV	Recognised European Valuer
RICS	The Royal Institution of Chartered Surveyors
SEK/SVIT	Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer
SIV	Schweizer Immobilienschätzer-Verband
SVS	Swiss Valuation Standard
TEGoVA	The European Group of Valuers' Associations
Verbraucher	Verbraucher ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können (§ 13 BGB)
Verbraucher-Transaktion	Eine geschäftliche Handlung, bei der wenigstens eine Partei Verbraucher ist
Verkäufermarkt	Eine Marktlage, bei der die Verkäufer in einer besseren Position stehen als die Käufer
Vermittler	Jeder, der nicht auf eigene Rechnung oder an einem Geschäft beteiligt ist, irgendwie gegen Vergütung zum Zustandekommen eines (Immobilien-)Vertrags zwischen Dritten beiträgt
VzBv	Verbraucherzentrale Bundesverband
WD	Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages
WEG	Wohnungseigentumsgesetz
WEG-Verwalter	Verwalter von Wohnungseigentum auf den Grundlagen des Wohnungseigentumsgesetzes
Weitergabeverbot	Das Verbot, die von einem Immobilienmakler zur Verfügung gestellten Daten, die eine Geschäftsgelegenheit bilden, weiterzugeben
WoFlV	Wohnflächenverordnung
WoVermRG	Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung vom 4. November 1971
Wohnimmobilie	Eine Immobilie, die für Wohnzwecke gemeint und geeignet ist

Wohnkonsument	Privatperson, die umziehen möchte oder aus einem anderen Grund an einer Immobilientransaktion beteiligt ist
Wohnmakler	Ein Immobilienmakler, der mehr als 50 % seines Einkommens aus Transaktionen mit einem Verbraucher erwirtschaftet und dafür spezifische Qualitäten besitzt, wird in diesem Buch als Wohnmakler bezeichnet
Wohnung	Beschreibung, die in diesem Buch oft auch anstatt Haus oder Wohnimmobilie benutzt wird
Wohnungsmarkt	Das gesamte Angebot und Nachfrage von Wohnimmobilien