

Bundesarbeitsgruppe Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung Maklerrecht modernisieren – rechtssicher, transparent, fair

Von der Begleitung millionenschwerer Portfoliotransaktionen bis zur Vermittlung von Miet- und Eigentumswohnungen benötigen die Beteiligten heute mehr denn je fachlich qualifizierten Rat. Makler tragen deshalb eine hohe Verantwortung für das Funktionieren des Immobilienmarktes. Sie haben jedoch mit einem negativen Image zu kämpfen. Ganz überwiegend herrscht die Ansicht, dass sie mit geringem Aufwand und teilweise ohne Auftrag des Eigentümers oder des Suchenden zu hohe Provisionen verdienen, Markttransparenz verhindern und zu wenig über Risiken und Chancen von Vermittlungsobjekten aufklären. Die wichtigsten Ursachen hierfür liegen in der mangelnden Ausbildung und fehlendem Fachkundenachweis der Makler sowie in gravierenden Systemfehlern des Maklerrechts.

Das Maklerrecht in Deutschland ist in seiner gegenwärtigen Ausgestaltung nicht mehr zeitgemäß. Seit Inkrafttreten des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) am 1. Januar 1900 hat sich daran wenig verändert. Selbst die Novellierung des BGB vor zehn Jahren ging spurlos daran vorüber. Die das Maklergewerbe betreffenden Rechtsvorschriften finden sich insbesondere in den vier Paragraphen 652-655 BGB. Daneben gelten auch für eine Reihe von Maklergeschäften Sonderregelungen, z.B. im Wohnungsvermittlungsgesetz, der Makler- und Bauträgerverordnung, dem Rechtsdienstleistungsgesetz und der Preisangabenverordnung sowie im Wettbewerb der Makler untereinander das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.

Der Wirtschaftsrat strebt eine Modernisierung der Immobilienvermittlung und die Verbesserung der Marktbedingungen für alle Beteiligten an. Ziel muss es sein, mehr Leistungsgerechtigkeit herzustellen, Interessenkonflikte zu vermeiden und die Qualität von Maklerleistungen zu stärken. Notwendig ist es, den Weg frei zu machen für ein zeitgemäßes Maklerrecht, das sich an den Grundsätzen eines fairen Wettbewerbs, an Rechtssicherheit und Transparenz orientiert - wie sie in anderen Dienstleistungsbranchen auch bestehen. Um Fehlverhalten zu minimieren, sollten sich Makler am Leitbild des ehrbaren Kaufmanns orientieren. Verhaltensregeln und ethische Standards, wie sie von den RICS oder dem IVD entwickelt wurden, können hier Ansatzpunkte sein. Damit wird zugleich ein Beitrag zum Schutz privater und privatwirtschaftlicher Immobilieneigentümer und Mieter geleistet.

Die Bundesfachkommission Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung des Wirtschaftsrates fordert:

1. Berufserfahrung, Fachkundenachweis und Haftpflichtversicherung als Zulassungsvoraussetzung für eine selbständige Maklertätigkeit.

Die Erteilung einer Erlaubnis zur Ausübung des Maklerberufs ist bislang an keinerlei fachlichen Nachweis geknüpft. Gerade aufgrund der erforderlichen Professionalisierung in der Immobilienbranche und des hohen wirtschaftlichen Schadens, der durch

eine fachlich fehlerhafte Maklerleistung entstehen kann ist dies jedoch notwendiger denn je.

Für die Erteilung einer Erlaubnis (Maklerschein) nach § 34 c Gewerbeordnung (GewO) sollte der Antragsteller vor Errichtung eines selbständigen Gewerbebetriebes zusätzlich zu den bisherigen persönlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen folgende Nachweise erbringen: mindestens 2 Jahre Berufserfahrung als Makler sowie einen Fachkundenachweis (ausreichende immobilienpezifische Kenntnisse, Nachweis z.B. durch „Fachwirt“ oder eine ähnliche qualifizierte Ausbildung in geeigneten Organisationen). Der Fachkundenachweis ist auch für nicht selbständige Makler erforderlich. Für bestehende Maklerbetriebe und nicht selbständige Makler ist eine angemessene Übergangsfrist für den Nachweis der Fachkunde vorzusehen.

Es muss zudem sichergestellt werden, dass jeder Berufsträger versichert ist. Hierzu sollte der Abschluss einer Haftpflichtversicherung in Höhe von mindestens 250.000 EUR je Versicherungsfall gesetzlich verankert werden. Das Fortbestehen der Haftpflichtversicherung ist alle 2 Jahre nachzuweisen.

2. Formerfordernis für Maklerverträge.

Der Abschluss des Maklervertrages ist bislang nicht an eine bestimmte Form geknüpft. Dies führt oftmals zu einer unerträglichen Unsicherheit in den Vertragsbeziehungen der Beteiligten. Um die Rechtsunsicherheiten über das Vorliegen eines stillschweigenden bzw. konkludenten Vertragsschlusses zu beseitigen, muss künftig vertragliche Grundlage für die Aktivitäten des Maklers ein schriftlicher oder in Textform (z.B. per E-Mail) abgeschlossener Maklervertrag sein. Ohne einen formgerechten Vertrag entsteht keine Provisionspflicht.

3. Legitimierung der Maklertätigkeit von der nicht provisionspflichtigen Seite.

Unklare Verhältnisse entstehen immer wieder durch die fehlende Legitimation der Maklertätigkeit von der nicht provisionspflichtigen Seite. Ein Provisionsanspruch gegen den Maklerkunden als Vertragspartner setzt künftig neben einem formgerechten Maklervertrag auch voraus, dass eine Legitimation der nicht provisionspflichtigen Seite vor Aufnahme der Tätigkeit des Maklers vorliegt. Die Legitimation muss mindestens in Textform erfolgen.

4. Leitbild der einseitigen Interessenvertretung.

Der Makler soll als qualifizierter Berater die Interessen einer Partei vertreten. Mittelfristig sollte deshalb die Doppeltätigkeit abgeschafft werden. Unter Berücksichtigung der Marktgegebenheiten kann für eine angemessene Übergangszeit die Doppeltätigkeit jedoch unter folgenden Voraussetzungen zulässig sein: Die Doppeltätigkeit und die Höhe des Provisionsanspruchs müssen vor Aufnahme der Doppeltätigkeit offen

gelegt und schriftlich oder in Textform von beiden Seiten erlaubt werden. Bei verdeckter Doppeltätigkeit entfällt der Provisionsanspruch.

5. Nachweis als alleinige Provisionsvoraussetzung nur bei ausdrücklicher Vereinbarung.

Damit der Provisionsanspruch entsteht, muss der Makler u.a. eine vertraglich geschuldete Leistung erbracht haben. Die vertragliche Leistung des Maklers besteht in dem Nachweis zum Abschluss eines Vertrages oder in der Vermittlung eines Vertrages. Der Nachweis einer Vertragsgelegenheit ist gegenüber einer qualifizierten Vermittlungsleistung heute noch immer gleichwertig, was erhebliche Störungen im Ablauf eines Vermarktungsprozesses mit sich bringt. Es müssen solche Fälle verhindert werden, in denen Makler z.B. unaufgefordert Angebote unterbreiten und diese jeweils vom Empfänger abgelehnt bzw. als bereits bekannt deklariert werden müssen, um gegenüber einem bzw. mehreren Maklern nicht später provisionspflichtig zu werden. Künftig muss deshalb gelten, dass der Nachweis nur bei ausdrücklicher Vereinbarung (schriftlich oder in Textform) als alleinige Provisionsvoraussetzung ausreichen soll.

6. Freie Vereinbarkeit von erfolgsunabhängigen Honoraren und Aufwendungsersatzansprüchen.

Die Vertragsparteien müssen frei sein, erfolgsunabhängige Provisionen, dienstleistungsorientierte Honorare und Aufwendungsersatzansprüche zu vereinbaren.

7. Kodifizierung des (qualifizierten) Alleinauftrages, Zulässigkeit der Vereinbarung von Verweisungs- und Hinzuziehungspflichten sowie Provisionen bei Eigenverkauf.

Gesetzlich geregelt werden sollte das Verbot zur Einschaltung anderer Makler durch den Auftraggeber. Bei Vereinbarung eines qualifizierten Alleinauftrags ist der Auftraggeber verpflichtet, alle „eigenen“ Interessenten an den Makler zu verweisen und den Makler über diese Interessenten zu informieren. Eine Provision im Falle des Eigenverkaufs soll vereinbar sein.

8. Verstöße gegen das Maklerrecht ahnden.

Verstöße gegen die o.g. Grundsätze sollten als Ordnungswidrigkeit geahndet werden, schwere oder wiederholte Verstöße zum Entzug der Erlaubnis nach § 34 c GewO führen.