

Leitartikel

Im Auftrag Ihrer Majestät



Lars Haugwitz

„Mein Name ist ...“, ja, wenn sich der wohl wagemutigste britische Beamte selbst dem hinterhältigsten Bösewicht vorstellt, versteckt er sich nicht hinter getürkten Identitäten, sondern verschweigt in der Regel nur seinen Auftrag- und Arbeitgeber. Was im Geheimdienstlichen wohl nicht anders zu erwarten ist, darf im normalen Geschäftsleben als unangebracht gelten. Hier sollte es zum guten Ton und fairen Umgang gehören, dass beispielsweise derjenige, der ein Produkt vermittelt, darüber aufklärt, in wessen Auftrag er gerade tätig ist. Dabei spielt es keine Rolle, ob das vertriebene Produkt eine Bankdienstleistung, eine Kapitalanlage oder eine Immobilie ist. Zuweilen liegen jedoch Wünschenswertes und Realität weit auseinander. Zumindest bei den Finanzdienstleistungen bemüht sich der Gesetzgeber durchaus mit einigem Erfolg um mehr Transparenz und einen besseren Schutz des Konsumenten. Provisionen, Gebühren und Auftraggeber sind demnach ebenso klar nachzuweisen wie die ordentliche Qualifikation des Vertrieblers.

Was bei Sparanlagen, Krediten und Fonds möglich ist, sollte auch bei Immobilienmaklern selbstverständlich sein. Tatsächlich aber ist die Regelungstiefe für diese Zunft hierzulande äußerst gering. Das zu ändern, bestand lange Zeit kein sonderlich großes Interesse, lebte es sich doch für einige in den gesetzlichen Grauzonen ganz gut. Nun reift aber seit ein paar Jahren die Erkenntnis, dass unseriöses oder auch nur unprofessionelles Verhalten das Vertrauen in den gesamten „Berufszweig“ beschädigen kann. An entsprechenden Qualitäts- und Qualifizierungsinitiativen mangelt es innerhalb der Branche nicht und sicherlich ist dem Maklerverband IVD an vielen Stellen ein ehrliches Bemühen zu attestieren. Allerdings hatte das Engagement neben der offensiven Wirkung nach innen in den „Berufsstand“ stets auch einen defensiven Effekt nach außen, nämlich dem Gesetzgeber möglichst wenig Anlass für eine weiterreichende Regulierung zu geben.

Entsprechend zurückhaltend bis abwehrend reagiert der Maklerverband auf die jüngst verlautbarten Pläne der Bundesländer Hamburg, Bremen, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg, das Maklerrecht umfassend zu ändern. Im Zentrum der Diskussion steht die Neuregelung der Vergütung. Gängige Praxis ist, dass die „schwächere“ Partei den Makler bezahlt – egal, wer ihn beauftragt hat. In Mietwohnungsmärkten mit wenig Angebot und hoher Nachfrage lassen daher Vermieter ihre Objekte bevorzugt von Maklern vermitteln, deren Provisionen jedoch zumeist der neu gewonnene Mieter zu zahlen hat – und zwar in voller Höhe. Laut einer aktuellen Analyse der Vermittlungsplattform Immobilienscout 24 werden in Hamburg 82 Prozent der Mietobjekte über Makler angeboten, in München sind es 76 Prozent und in Berlin immerhin 61 Prozent. Hamburg und Nordrhein-Westfalen wollen stattdessen das Bestellerprinzip gesetzlich verankern. Ordnungspolitisch ist es zweifellos richtig: Wer den Makler beauftragt, bezahlt ihn auch bei Vermittlungserfolg.

Doch würde sich dadurch am Status quo nur wenig ändern. In Städten und Gemeinden mit hohen Leerständen werden Makler – wenn überhaupt – weiterhin von den Vermietern beauftragt und bezahlt. In gefragten Quartieren jedoch würden die Vermieter ihre freien Wohnungen den Maklern (exklusiv) „nur“ mitteilen, sodass letztendlich doch der Mieter die Vermittlung beauftragen und bezahlen müsste. Selbst dort, wo die Hauseigentümer einen Makler einschalten, werden sie den höheren „Vertriebsaufwand“ einerseits an den Steuerzahler und andererseits an den Mieter weiterreichen. Dieses Problem würde sich auch bei Umsetzung des Bremer Vorschlags ergeben, demnach die Vermittlergebühren hälftig zwischen Mieter und Vermieter aufgeteilt werden sollen. Hier wäre jedoch der bisher schon bestehende Interessenkonflikt, für wen der Makler denn nun eigentlich arbeitet, nicht gelöst, sondern sogar noch verschärft.

Ohnehin regelt das aus dem 19. Jahrhundert stammende Maklerrecht kaum mehr als einen Anspruch des Maklers auf Provision. Eine klare Definition und Beschreibung, welche Leistungen der Makler dem Auftraggeber respektive dem Gebührenzahler zu erbringen hat und in welcher Qualität, sucht man in deutschen Gesetzen vergebens. Mit der reinen Nachweistätigkeit werden die Makler dem, was Immobilien- und Mietinteressenten beziehungsweise -anbieter heute erwarten, nicht gerecht. Es steht deshalb außer Frage, dass die hiesigen, von der britischen Royal Institution of Chartered Surveyors zu Recht als antiquiert gebrandmarkten Regeln dringend modernisiert werden müssen, um unter anderem klar zu definieren, welchem „König“ der Makler verpflichtet ist und von wem er für was welche Entgelte beanspruchen darf.