

Dabei gibt es jedoch viele ungelöste Probleme. Z.B.:

■ So gut wie in Niedersachsen sind die Gutachterausschüsse in den meisten anderen Bundesländern nicht aufgestellt; dort wären erst Verwaltungen aufzubauen, Personal zu rekrutieren und auszubilden etc.

■ Die Daten für das vorgeschlagene Vergleichsfaktorsystem liegen bisher nur für ganz wenige Gebiete und nur für die gängigsten Objektarten vor. Für die klassischen Bewertungsverfahren gibt es dagegen deutschlandweit flächendeckend Marktdaten.

Alternativ wäre auch nach dem Vorbild der Niederlande eine „Privatlösung“ denkbar, d.h. private Dienstleister mit der Bewertung zu betrauen. Diese wären im Sprachgebrauch des deutschen Verwaltungsrechts „Beliehene“. Hierzu sollten alsbald entsprechende Alternativkonzepte erarbeitet werden. Viel-

leicht sind auch „Kooperationsmodelle“ (Verwaltung plus Private) ein Weg zur schnellen und effektiven Zielerreichung!?

6 Würdigung und Ausblick

Beim Lesen dieser Studie darf man nicht dem Trugschluss verfallen, dass es sich bei den zu ermittelnden Steuerwerten um Verkehrswerte i.S. des § 194 BauGB handelt. Da nur wenige Grundstücksmerkmale abgefragt werden, handelt es sich um ein an Marktpreisen orientiertes typisierendes Verfahren. Es lässt keinen Raum, wertbeeinflussende Belastungen (Dienstbarkeiten, Nutzungsrechte, Baulasten etc., § 6 Abs. 2 ImmoWertV), besondere objektspezifische Umstände (z.B. wirtschaftliche Überalterung, überdurchschnittlicher Erhaltungszustand, Bau-

mängel und Bauschäden, § 8 Abs. 3 ImmoWertV) zu berücksichtigen.

„Mutig“ erscheint es auch, ausnahmslos ein Vergleichswertverfahren vorzuschreiben. Es versagt dort, wo sich keine Märkte herausgebildet haben, so insbesondere bei gewerblichen Spezialimmobilien (z.B. Fabrikationshallen, Flughafengrundstücke). Hier bleibt nur ein Rückgriff auf die anderen in der ImmoWertV geregelten Verfahren. Auch das Vorbild – das niederländische Modell – kommt in Teilbereichen nicht ohne ein sachwertorientiertes Verfahren aus.

Dennoch kann man die Studie nur begrüßen. Sie gibt Denkanstöße, weil sie die bisherigen starren Abläufe und die Denkweise der Finanzverwaltung in Frage stellt.

Dr. jur. Wolf-Dietrich Drosdzol
Lendersbergstraße 71, 53721 Siegburg ■

103

Keine Maklerprovision bei reduziertem Kaufpreis

■ von Andreas Habath

Zu den Hauptaufgaben des Maklers gehört zweifelsfrei die richtige Kaufpreiseinschätzung. Übertriebene Kaufpreise wirken sich nicht nur negativ auf den Ruf des Maklers aus, denn Kaufpreisreduktionen sind auch provisionsgefährdend, wie das jetzt veröffentlichte Urteil des OLG München beweist. Know-how in der Immobilienbewertung führt nicht nur schneller und gezielter, sondern auch sicherer zum Abschluss. Nachfolgend stellt der Autor das erwähnte Urteil und dessen Folgen vor.

1 Optimistische Kaufpreisforderungen – Bumerang für Makler und Eigentümer

Der Verkaufspreis einer Immobilie hat entscheidenden Einfluss auf die Dauer der Verkaufsbemühungen. Die Preisvorstellungen vieler Eigentümer lassen sich in der Praxis häufig nicht realisieren. Die Eigentümer folgen dem Motto: „runtergehen kann ich immer noch“.

Erst mit fortgeschrittener Vermittlungsdauer gelangen die Eigentümer zur Einsicht. Die bislang investierte wertvolle Zeit, die Energie und das Geld des Maklers (und auch des Eigentümers), aber auch schon viele Kaufinteressenten, die sich erst gar nicht gemeldet haben, sind verloren. Zudem werden regelmäßige Preiskorrekturen von den Kaufinteressenten kritisch beobachtet. Zum Schluss entpuppt sich

dieses Vorgehen vieler Eigentümer als **Bumerang**, denn die „Schmerzgrenze“ bezüglich des anvisierten Kaufpreises wird meist noch unterschritten. **Für den Makler ein unwirtschaftliches Unterfangen**, da des „Makler's Mühe“ nur im Erfolgsfall honoriert wird. Die **Einschätzung des Marktwertes** einer Immobilie gehört deshalb zur **Kernkompetenz eines Immobilienmaklers**.

2 Wettbewerbsvorteile durch Sachverstand

Sowohl Eigentümer als auch Interessenten wünschen sich eine **nachvollziehbare und transparente Kaufpreiseinschätzung**. Makler, die diesen Service anbieten, verschaffen sich wertvolle **Wettbewerbsvorteile** und eine zusätzliche **lukrative Einnahmequelle**. Durch Wertermittlungskompetenz wird zudem die Akzeptanz des Maklers gestärkt und dem vorherrschenden „Negativimage“ des Berufsbildes entgegengewirkt.

3 Kaufpreiseinschätzung – der Makler haftet

Seit einigen Jahren bestehen für den Immobilienmakler auch erhebliche Haftungsprobleme bezüglich der Kaufpreisempfehlung. In diesem Zusammenhang ist zunächst auf das vielbeachtete Urteil des OLG Schleswig¹⁾ hinzuweisen. In diesem Fall hatte der Makler den Kaufpreis zu niedrig festgesetzt und dann für die Differenz bis zum Verkehrswert gehaftet. Die Schleswiger Richter stellten fest, dass die **Kaufpreisempfehlung eines Maklers nur max. um $\pm 10\%$ vom Verkehrswert abweichen darf**. Das OLG Schleswig wich damit deutlich von der Auffassung des BGH (ca. 20 % bis 30 %) bezüglich der akzeptierbaren Abweichung ab und verschärfte somit die Anforderungen an die Beratungsleistung des Maklers gerade bzgl. dessen Kernkompetenz, der Kaufpreiseinschätzung.

In dem aktuell veröffentlichten Urteil des **OLG München**²⁾ wurde der **Maklerlohn versagt**, weil der Angebotspreis deutlich oberhalb des beurkundeten Preises lag. Nach der Auffassung des Gerichts steht dem Makler ein Provisionsanspruch gem. § 652 Abs. 1 BGB nur zu, wenn der ursprünglich ins Auge gefasste Vertrag im Wesentlichen tatsächlich so zu Stande kommt. Während übliche Reduzierungen des Kaufpreises infolge Vertragsverhandlungen unschädlich sind, sei die inhaltliche Kongruenz zu verneinen, so das Gericht, **wenn der tatsächliche Vertragsabschluss hinsichtlich des Kaufpreises in ungewöhnlichem Umfang hinter dem nach dem Maklervertrag herbeizuführenden Vertrag zurückbleibt**. Die jüngere obergerichtliche Rechtsprechung tendiert dazu, die inhaltliche Kongruenz ab einer **Preisdifferenz von mindestens 20 % zu verneinen**, und zwar **auch** dann, wenn es sich um eine für den Maklerkunden (Käufer) **günsti-**

ge Abweichung in dieser Größenordnung handelt³⁾.

In dem dem Urteil des OLG München zugrunde liegenden Fall ist im übersandten Exposé ein Kaufpreis von 2,7 Millionen EURO genannt, während der tatsächlich vereinbarte Kaufpreis 1.655.000 EURO betragen hat (Abweichung rd. 39 %). Besonders relevant ist, dass auch bei einem Vorteil für den Kunden (hier der Käufer) der Maklerlohn versagt wurde.

4 Richtige Werteinschätzungen – für Makler machbar

Preiskorrekturen nach unten sind nicht ungewöhnlich, wie erfahrene Marktteilnehmer wissen. Umso wichtiger ist es für jeden erfolgreichen Makler bereits in der Angebotsphase **mit einer realistischen Kaufpreisforderung zu starten**. Das spart nicht nur Zeit und Geld sondern erfüllt auch die Anforderungen der Rechtsprechung⁴⁾ an den Maklerberuf: „*Es kann von einem Makler erwartet werden, dass er den Marktpreis von vornherein in etwa richtig einschätzt und im Falle einer unumgänglichen Preisermäßigung diese jedenfalls so vornimmt, dass hieraus keine weiteren Nachteile für die Preisgestaltung entstehen*“.

Heutzutage sollte die Kaufpreiseinschätzung keine gefühlsmäßige Regelung des Maklers mehr sein. Vielmehr gilt es das „Bauchgefühl“ des Maklers in Form einer **fundierten Marktwertermittlung** für Interessenten und Eigentümer transparent zu machen.

Sprengnetter Immobilienbewertung bietet einen einzigartigen Komplettservice an, der auch **spezielle Produkte für den Immobilienmakler** umfasst. Neben einer Ausbildung zum „geprüften Immobilienbewerter“ (mit Zertifikat und Stempel) bietet das Unternehmen eine für Makler maßgeschneiderte Softwarelösung an (Sprengnetter-SmartValue). Seit diesem Jahr können auch überschlägige Wertindikationen mittels **Online-Bewertungs-**

Service (OBS) vorgenommen werden. **Der Makler erhält in weniger als 2 Minuten eine fundierte Wertaussage** für alle Standardimmobilien. Die Bewertungsdaten werden bundesweit durch regionale Marktanalysen von Sprengnetter Marktforschung gemeinsam mit den hierfür flächendeckend über Deutschland verteilten Sprengnetter Expertengremien abgeleitet. Dabei werden auch alle verfügbaren Informationen (z.B. Grundstücksmarktberichte der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte und Mietpiegel der Gemeinden) ausgewertet. Daneben fließen die vieltausendfachen Kauffallnachbewertungen der Expertengremiumsmitglieder und der Sprengnetter Marktforschung in diese Auswertungen ein. Fundierte und treffsichere Wertermittlungen sind das Ergebnis.

Andreas Habath
Sprengnetter Immobilienbewertung
Mohrenstraße 32, 10117 Berlin ■

1) Vgl. OLG Schleswig, Urteil vom 02.06.2000 – 14 U 136/99 (LG Itzehoe); Sprengnetter-Bibliothek

2) Vgl. OLG München, Urteil vom 04.02.2010 – 24 U 471/09; Sprengnetter-Bibliothek (vorgelesen).

3) Vgl. z. B. OLG Dresden, Beschluss vom 18.09.2008 – 8 U 1167/08; Sprengnetter-Bibliothek

4) Vgl. OLG Düsseldorf, Urteil vom 12.07.1989 – 7 U 178/88 (LG Krefeld); Sprengnetter-Bibliothek