

Engel & Völkers | Positionspapier zum Referentenentwurf zur Erleichterung der Feststellung des Erwerbsstatus der Selbständigkeit im Sozialversicherungsrecht

Rechtssicherheit für den freien Maklerberuf

I. Executive Summary

Engel & Völkers begrüßt das Gesetzgebungsvorhaben zur Schaffung einer „neuen Selbständigkeit“¹ nach § 7 Abs. 5 SGB IV n.F. als grundsätzlich richtigen Schritt, sieht jedoch Nachbesserungsbedarf. Die bestehende Rechtsunsicherheit trifft selbstständige Immobilienmakler in Franchise- und Lizenzsystemen mit besonderer Härte und hemmt wirtschaftlich sinnvolle Kooperationsmodelle. Der aktuelle Entwurf lässt in drei zentralen Punkten Klarheit vermissen: Die Kriterien Verlustrisiken und Gewinnchancen, Tragen unternehmertypischer Aufwendungen und werbendes Auftreten am Markt sind insbesondere für betriebsmittelarme, digitale Tätigkeiten zu unbestimmt gefasst und müssen durch konkrete gesetzliche Auslegungshilfen präzisiert werden. Zudem fehlt ein ausdrücklicher Gleichlauf zwischen sozialversicherungsrechtlichem und arbeitsrechtlichem Status. Engel & Völkers appelliert an den Gesetzgeber, diese Punkte im weiteren Verfahren prioritär zu adressieren, um dem erklärten Reformziel gerecht zu werden.

II. Ausgangslage & Problemstellung

Die sozialversicherungsrechtliche Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und selbstständiger Tätigkeit nach § 7 Abs. 1 SGB IV basiert nach der ständigen Rechtsprechung auf einer Vielzahl von Kriterien und einer Gesamtwürdigung aller Umstände.

Die Deutsche Rentenversicherung selbst schreibt auf ihrer Webseite anlehnend an die ständige Rechtsprechung des Bundessozialgerichts: *“Abstrakte, für alle Beschäftigungsverhältnisse geltende Merkmale, lassen sich nicht aufstellen. Es ist daher möglich, dass ein und derselbe Beruf – je nach konkreter Ausgestaltung der vertraglichen Grundlagen in ihrer gelebten Praxis – entweder als abhängige Beschäftigung oder als selbstständige Tätigkeit ausgeübt wird.”*²

¹ Quelle: Referentenentwurf der Bundesregierung - Entwurf eines Gesetzes zur Erleichterung der Feststellung des Erwerbsstatus der Selbständigkeit im Sozialversicherungsrecht (Bearbeitungsstand: 26.03.2026 12:45)

² Quelle:

https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Rente/Arbeitnehmer-und-Selbststaendige/03_Selbststaendige/scheinselbststaendigkeit?nn=6a097dbbca84ce5471c18618 (zuletzt abgerufen am 03.07.2026 um 13:00 Uhr).

Bei modernen Vertragsverhältnissen birgt die aktuelle Regelung zunehmend Rechtsunsicherheiten. Diese resultieren aus sich wandelnder, schwer berechenbarer Behördenpraxis, einer sich oft widersprechenden Ansicht zwischen Ausgangs- und Widerspruchsbehörde bzw. den Sozialgerichten und teils sich über Jahre hinziehenden Verwaltungs- und Sozialgerichtsbarkeitsverfahren. Urteile, wie beispielsweise das sog. Herrenberg-Urteil des Bundessozialgerichts vom 8. Juni 2022 (Az. B 12 R 3/20 R) treten regelmäßig mit erheblicher Verzögerung ein und stellen die handelnden Akteure rückwirkend vor erhebliche Probleme.

Die Folgen dieser Rechtsunsicherheit sind für Auftraggeber besonders gravierend: Stellt die Deutsche Rentenversicherung im Rahmen einer Betriebsprüfung rückwirkend eine abhängige Beschäftigung fest (sog. Scheinselbständigkeit), haftet der Auftraggeber für sämtliche Sozialversicherungsbeiträge der zurückliegenden bis zu vier Jahre – zuzüglich Säumniszuschlägen. Möglicherweise setzt er sich sogar strafrechtlichen Vorwürfen und damit einer bis zu dreißigjährigen Nachhaftung aus. Diese Risiken führen in der Praxis regelmäßig dazu, dass Unternehmen trotz ausdrücklichem, beidseitigem Interesse von Auftraggeber und Auftragnehmer an einer selbstständigen Zusammenarbeit von solchen Vertragsgestaltungen absehen und/oder aufwendige Schutzmaßnahmen ergreifen müssen, die dann stets retrospektiv und mit sich teils erheblich verschobenen Maßstäben bewertet werden.

Selbstständige Immobilienmakler gehören zu den Berufsgruppen, die von dieser Rechtsunsicherheit in besonderem Maß betroffen sind:

Die Maklertätigkeit ist in Deutschland seit jeher als selbstständiges Unternehmertum konzipiert. Das zivilrechtliche Maklerrecht nach den §§ 652 ff. BGB, das bis heute in seiner Grundstruktur unverändert gilt, stammt aus dem Jahr 1896 und geht vom Leitbild eines freien, auf eigenes Risiko tätigen Vermittlers aus. Das Berufsbild des Immobilienmaklers ist damit strukturell auf unternehmerische Selbstständigkeit ausgerichtet: erfolgsabhängige Vergütung durch Provision, eigenständige Marktbearbeitung, freie Zeiteinteilung und das Zusammenspiel zwischen unternehmerischen Chancen und Risiken sind konstituierende Merkmale des Berufs.

Mit der Entstehung moderner Franchisesysteme ab den 1990er Jahren und der Digitalisierung des Maklergeschäfts hat sich dieses Grundmodell weiterentwickelt. Selbstständige Makler agieren heute zunehmend in freier Kooperation mit Markensystemen, typischerweise Maklerhäusern oder freien Franchisesystemen, und nutzen jedenfalls partiell gemeinsame Infrastruktur – ohne dabei ihre unternehmerische Eigenständigkeit aufzugeben.

Engel & Völkers hat als weltweit führendes Franchiseunternehmen für Immobilientransaktionen seit Jahrzehnten eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit selbstständigen Franchisenehmern sowie Maklern gelebt. Die bestehende Rechtslage erzeugt für Engel & Völkers dauerhaften Prüfaufwand bei jedem Auftragsverhältnis sowie ein strukturelles Risiko – ungeachtet des eindeutigen beiderseitigen Willens zur Selbstständigkeit, enormer Aufwände für Compliance sowohl in der Engel & Völkers Gruppe als auch im Franchisegeschäft.

Die schnellmögliche Schaffung einer klaren und sicheren Rechtslage ist für unser Unternehmen und Geschäft von entscheidender Bedeutung.

III. Betrachtung des aktuellen Referentenentwurfs

Die Schaffung einer neuen Form der Selbstständigkeit in § 7 Abs. 5 SGB IV n.F. ("**neue Selbstständigkeit**") mit klaren Kriterien für die Abgrenzung zur abhängigen Beschäftigung i.S.d. § 7 Abs. 1 SGB IV ist grundsätzlich begrüßenswert, **sofern** hierdurch die bestehenden erheblichen Rechtsunsicherheiten bei der Auslegung der relevanten Kriterien zur Beurteilung der selbstständigen Tätigkeit behoben werden.

Dies gilt insbesondere auch für eine einheitliche, klare und vorhersehbare Auslegung sowohl im Rahmen der Praxis der Deutschen Rentenversicherung als auch der relevanten Prüfungsbehörden (Zoll, etc.).

Grundsätzlich wäre es nach Auffassung von Engel & Völkers gleichfalls dringend erforderlich, wenn nicht noch wichtiger, dass diese Klarheit auch im Rahmen der bestehenden Selbständigkeit nach § 7 Abs. 1 SGB IV etabliert werden würde. Es wäre äußerst begrüßenswert, wenn dies durch die Gesetzgebung jedenfalls gleichfalls zu einer echten Priorität heraufgestuft würde, zumal einige der Kriterien der „neuen Selbständigkeit“ spiegelbildlich auch im Rahmen der Gesamtwürdigung nach § 7 Abs. 1 SGB IV herangezogen werden.

Dies betrifft insbesondere die Kriterien (1.) der Verlustrisiken und Gewinnchancen, (2.) der unternehmertypischen Aufwendungen sowie (3.) des werbenden Auftretens am Markt.

Einen echten Mehrwert für die Wirtschaft, in Form einer Verlässlichkeit, an der sich wirtschaftlich bedeutende und finanziell weitreichende Entscheidungen rechtssicher treffen lassen, kann nur dann ermöglicht werden, wenn unbestimmte Rechtsbegriffe hinreichend detailliert mit Auslegungshilfen des Gesetzgebers begleitet und mit Leben gefüllt werden. Die derzeitigen, teils kurzen, Ausführungen zur Begründung im Referentenentwurf können hierzu allenfalls ein Anfang sein; sie sind aber keinesfalls ausreichend.

Diese Aufgabe ist nach Ansicht von Engel & Völkers auch eine originäre Aufgabe der Gesetzgebung. Sie kann – jedenfalls wenn man die propagierte Rechtssicherheit für Wirtschaftsakteure tatsächlich erreichen möchte – nicht von vorneherein den Sozialgerichten, allen voran bei der Konkretisierung unbestimmter Rechtsbegriffe, überlassen werden. Denn die bereits eingangs angesprochene lange Verfahrensdauer in Verwaltungs- und Gerichtsverfahren verstärken die Rechtsunsicherheit und setzen Unternehmen über Jahre, ggf. sogar Jahrzehnte hinweg, den bestehenden finanziellen Unsicherheiten, einem Risiko von Bußgeldern und ggf. sogar persönlichen Strafen aus. Dies kann nicht im politischen Interesse liegen.

IV. Praktische Anmerkungen

Engel & Völkers möchte aufgrund aktueller Erfahrungen insbesondere mit Blick auf die vorgenannten Kriterien hier relevante Praxisbeispiele anbringen, auf die wir für das weitere Gesetzgebungsverfahren hinweisen möchten und die das Ausmaß der Rechtsunsicherheit verdeutlichen.

1. Verlustrisiken und Gewinnchancen:

Es muss aus Sicht von Engel & Völkers eindeutig klargestellt werden, dass insbesondere bei betriebsmittelarmen Tätigkeiten Verlustrisiken auch und gerade in dem Einsatz der eigenen Arbeitskraft bestehen, sofern diese Tätigkeit rein erfolgsbasiert vergütet wird.

Die Deutsche Rentenversicherung schreibt auf Ihrer Webseite in Anlehnung an das Bundessozialgericht als Leitbild des Selbständigen: *“Der Erfolg des finanziellen und **persönlichen** Einsatzes ist dabei ungewiss.”*³ [Hervorhebung durch den Verfasser].

Dies ist ein stehendes Kriterium in der sozialgerichtlichen Rechtsprechung, das jedoch in laufenden Verfahren von den relevanten Behörden und der Deutschen Rentenversicherung mit teils gravierenden Abweichungen ausgelegt wird.

Genau diese Ungewissheit des Erfolges des persönlichen Einsatzes zeichnet Immobilienmakler aus. Sie werden regelmäßig rein provisionsbasiert vergütet und setzen sich damit dem Risiko aus, über mehrere Monate, oder gar gänzlich, keinerlei Vergütung für den persönlichen Einsatz ihrer Arbeitskraft zu erhalten. Dennoch wurde in einem

³ Quelle:

<https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Rente/Arbeitnehmer-und-Selbststaendige/03Selbststaendige/scheinselbststaendigkeit?nn=6a097dbbca84ce5471c18618> (zuletzt abgerufen am 03.07.2026 - 13:00)

Verfahren, das einen Lizenznehmer der Engel & Völkers Gruppe betrifft, von den Behörden zunächst angenommen, dass es sich bei diesem Einsatz um kaum nennenswerte Verlustrisiken handele.

Dies stellt für eine Vielzahl von Solo-Selbständigen, die in betriebsmittelarmen Tätigkeiten aktiv sind (z.B. Programmierer, Berater, Anwälte, Makler & weitere vertriebsbezogene Tätigkeiten) nicht die Lebensrealität dar. Diese Berufsbilder setzen per se keinen erheblichen Einsatz von Betriebsmitteln voraus, die angeschafft werden müssten. Gerade in der heutigen Zeit lassen sich diese Tätigkeiten oft mit einem Smartphone und Laptop vollständig digital verwirklichen, ohne dass es erheblicher Infrastruktur bedürfe. Es entspricht auch nicht der Lebensrealität, dass der Einsatz der eigenen Arbeitskraft ohne die Sicherheit mit dem eigenen Arbeitseinsatz eine Vergütung zu erwirtschaften, keinem Verlustrisiko entspricht. Denn diese Personen entscheiden sich aktiv, ihre Arbeitszeit dieser Tätigkeit zu widmen mit der Chance eine Vergütung zu erhalten, die aber in keiner Weise garantiert ist.

2. Unternehmertypische Aufwendungen

Ähnliches gilt auch für den Begriff der unternehmertypischen Aufwendungen in diesen Tätigkeitsgruppen. Denn auch hier gilt, dass diese regelmäßig mit geringem Einsatz von Betriebsmitteln erbracht werden können. Eine niedrige Materialitätsschwelle wäre hier entscheidend. Andernfalls besteht das Risiko, dass sich in der Behördenpraxis erneut sachfremde und teils auch überzogene Vorstellungen von notwendigen Aufwendungen etablieren. Diese sind für die vorgenannten Tätigkeitsfelder schlicht weder notwendig noch angezeigt. Es darf keine Gesetzgebung und Behördenpraxis geben, die sich der Realität in zunehmend digitalisierten Tätigkeitsgebieten verschließt und suggeriert, dass hier gleiche Maßstäbe anzusetzen wären, wie bei kapitalintensiven Tätigkeiten.

3. Werbendes Auftreten am Markt

In Bezug auf das Kriterium des werbenden Auftretens am Markt wäre eine Klarstellung wünschenswert, dass das Auftreten unter einer Marke (und/oder innerhalb eines Franchisesystems) ein werbendes Auftreten am Markt nicht ausschließt. Viele selbständige Auftragnehmer, sei es in der Immobilienbranche aber auch im Bereich des Versicherungsvertriebs oder anderer Vertriebsmodelle, möchten bewusst Synergien aus Markenverbänden bzw. Franchise- und Lizenzsystemen nutzen. Engel & Völkers würde es sehr begrüßen, wenn auch hier Klarheit über die Materialität dieses Auftretens herrschen würde. Es können auch hier an Solo-Selbständige keine überzogenen Anforderungen an die Materialität des Auftretens gestellt werden, die mit neuen und digitalen Vertriebsstrukturen nicht im Einklang stehen. Auch hier sieht Engel & Völkers die derzeitigen Ansätze in der Begründung des Entwurfs als zu unbestimmt an und würde eine sinnvolle Klarstellung sehr begrüßen.

V. Fehlender sozialversicherungsrechtlicher und arbeitsrechtlicher Gleichlauf

Neben einer detaillierten Auslegungshilfe für die vorgenannten Kriterien muss die Ausgestaltung der „neuen Selbständigkeit“ einen Gleichlauf des sozialversicherungsrechtlichen und arbeitsrechtlichen Status gewährleisten.

Dies wird derzeit im Entwurf nicht adressiert. Im Gegenteil: „*die arbeitsrechtliche Statusfeststellung*“ soll „*unberührt*“ bleiben. Ein fehlender Gleichlauf kann für Unternehmen zu der zweifelhaften Situation führen, dass ein Auftragnehmer im Rahmen der „neuen Selbständigkeit“ als Selbständiger rentenversicherungspflichtig ist und gleichzeitig als Arbeitnehmer i.S.d. § 611a BGB eingestuft wird.

Dies widerspricht dem dann erklärten Parteiwillen in jedweder Hinsicht und wird nach Ansicht von Engel & Völkers die Nutzung und den Nutzen des Gesetzgebungsvorhabens wesentlich herabsetzen.

Unternehmen wären in diesem Szenario trotz vermeintlicher Sicherheit erneut einer erheblichen Unsicherheit ausgesetzt, dass eine Person nachträglich z.B. Mindestlöhne, Urlaubsansprüche oder anderweitige Arbeitnehmerrechte geltend macht, obgleich dies zwischen den Parteien zunächst eindeutig anderweitig vereinbart war und bewusst das Modell der „neuen Selbständigkeit“ gewählt wurde, weswegen jedenfalls im Sozialversicherungsrecht eine abhängige Beschäftigung ausscheidet.

Bestünden diese, vor allem arbeitsrechtlichen Unsicherheiten weiterhin parallel zur sozialversicherungsrechtlichen Einstufung, würde das neue Modell ausschließlich eine rentenversicherungspflichtige Tätigkeit schaffen, die in wesentlichen Elementen die derzeitige Unsicherheit im Rahmen der Selbständigkeit spiegelt.

Ein solches Modell hätte jedoch weder für den einzelnen Selbstständigen noch für die Unternehmen, die sich bewusst für eine Arbeit mit Selbständigen entscheiden, einen nennenswerten Vorteil. Gerade diese Unsicherheit zu beseitigen – sofern die betroffenen Personen sich im Rahmen der „neuen Selbständigkeit“ entscheiden eine selbstständige, aber beitragspflichtige Tätigkeit eingehen zu wollen – war nach dem Dafürhalten von Engel & Völkers das erklärte Ziel der Reform. Dieses Ziel darf nicht verloren gehen.

VI. Kriterien im Übrigen

Engel & Völkers unterstützt den vorliegenden Entwurf im Übrigen in seiner Grundkonzeption. Die übrigen Voraussetzungen des § 7 Abs. 5 SGB IV n.F. sind unseres Erachtens nicht nur erfüllbar – sie beschreiben die Realität des professionellen freien Maklerberufs, wie er bei Engel & Völkers seit Jahrzehnten gelebt wird zutreffend:

- **Übereinstimmender Wille:** Engel & Völkers schließt mit seinen selbstständigen Maklern ausdrücklich Kooperationsverträge ab, die eine selbstständige Tätigkeit als Geschäftsgrundlage festhalten. Der Parteiwille ist eindeutig.
- **Keine Vorbeschäftigung:** Die Zusammenarbeit mit selbstständigen Maklern basiert strukturell auf der Beauftragung unternehmerisch selbstständiger Partner, nicht auf der Umwandlung von Beschäftigungsverhältnissen. Die Sechs-Monats-Frist ist im Regelfall kein Hindernis.
- **Meldung und Rentenversicherungspflicht:** Die Übernahme der Meldepflicht durch Engel & Völkers als Auftraggeber bedeutet administrativen Mehraufwand, der jedoch durch den Wegfall des bisherigen individuellen Statusprüfungsaufwands je Auftragsverhältnis aufgewogen wird.

Wenn der Gesetzesentwurf die zuvor adressierten Punkte adäquat adressiert, wäre das Vorhaben aus Sicht von Engel & Völkers sehr begrüßenswert und würde einen echten Mehrwert für Wirtschaftsakteure und die Praxis schaffen.

Zu Engel & Völkers:

Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien im Premium- und Luxus-Segment. Seit 1977 legt das Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg höchste Priorität auf die Wünsche und Bedürfnisse privater als auch institutioneller Kund:innen und entwickelt das Serviceangebot rund um die Immobilie stetig weiter. Verkauf und Vermietung, aber auch die Beratung zu Investment- und Anlagemöglichkeiten im Immobiliensegment gehören heute zu den Kernkompetenzen der über 16.700 Personen, die unter der Marke Engel & Völkers tätig sind. Engel & Völkers ist aktuell mit über 1.100 eigenen und lizenzierten Standorten in mehr als 35 Ländern auf fünf Kontinenten präsent. Das Unternehmen setzt neue Standards in der Realisierung von digitalen Lösungen mit Hilfe von künstlicher Intelligenz für die Immobilienvermittlung sowie für alle Serviceleistungen rund um das Immobiliengeschäft.

Für weitergehende Fragen zum Positionspapier und unseren praktischen Erfahrungen steht Ihnen gerne [REDACTED]
[REDACTED] von Engel & Völkers zur Verfügung:

Mail: [REDACTED]