

## Immobilienmakler

# Verschärfung des Maklerrechts – zwischen Hoffen und Bangen

**Laut Koalitionsvertrag der Großen Koalition sollen bundeseinheitliche Rahmenbedingungen und Qualitätsstandards für Makler geschaffen werden, indem beispielsweise ein Sachkundenachweis und Standards vergleichbarer Berufsgruppen eingeführt werden. Auch berufliche Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen werden gefordert. In der Realisierungsphase befindet sich das Bestellerprinzip, welches definiert, dass derjenige, der den Makler bestellt, auch bezahlt. Was die Verschärfungen für die Makler bedeuten und was sie den Verbrauchern bringen, erläutert der Autor.**

Red.

Wer heute Makler werden will, hat es leicht: Mit einem sauberen polizeilichen Führungszeugnis, einer Negativklärung des Bundeszentralregisters, dass keine Insolvenzverfahren vorliegen und mit der Bezahlung der Gewerbeurkunde beim Gewerbeamt ist man schon dabei. Ein Sachkundenachweis darüber, dass der Makler beispielsweise in einschlägigen immobilienwirtschaftlichen Fachgebieten, wie der Immobilienbewertung, dem Miet- und Wohnungseigentumsrecht oder dem öffentlichen und privaten Baurecht ausgebildet ist, wird nicht verlangt.

Die niedrige Eintrittsschwelle ohne Sachkundenachweis ist ein Grund, weshalb der Ruf von Immobilienmaklern belastet ist. Beratungsfehler können bei fehlendem Fachwissen schnell zu Fehlentscheidungen und zu Vermögensschäden bei Vertragsparteien führen. Ein weiterer Grund ist, dass es kein rechtlich anerkanntes Leistungsbild gibt, das die vom Makler geforderte Provision begründet. Mit der geplanten Einführung des Sachkundenachweises sowie von maklerspezifischen Standards profitiert sowohl der Kunde als auch die Maklerwelt, denn so wird Wissen und Leistung

klar definiert. Auch die geforderte Pflichtversicherung kann zum eigenen und zum Schutz der Kunden beitragen, denn im Immobilienmarkt geht es in den meisten Fällen um erhebliche Vermögenswerte, die eine entsprechende Absicherung erfordern. Es empfiehlt sich also für Unternehmen, für Risiken aus der Tätigkeit der Makler eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abzuschließen.

### Widerrufsrecht bei Maklerverträgen im Praxistest

Für einen größeren Verbraucherschutz wurde von der Bundesregierung bereits Mitte des Jahres ein Widerrufsrecht eingeführt. Dies verpflichtet die Makler, ihre Kunden über ein ihnen zustehendes Widerrufsrecht der Maklerverträge zu belehren. Ein Verbraucherschutz wie er bei Online-Bestellungen beispielsweise sinnvoll ist, kann aber nur schwer mit Investitionsvorhaben wie dem Immobilienerwerb gleichgesetzt werden. Seit der Einführung am 13. Juni 2014 wurden bei der Wüstenrot Immobilien nur sechs Maklerverträge widerrufen. Die Umsetzung der Verordnung in der Maklerorganisation mit neuen Verträgen, Schulungen und Ähnlichem hat hingegen einen erheblichen Betrag gekostet.

Die Widerrufsfrist ist als Instrument des Verbraucherschutzes sinnvoll und gerechtfertigt, etwa bei fehlender Transparenz. Oberstes Ziel muss in jedem Fall sein, dem Kunden keinen Grund zu geben, den Vertrag zu widerrufen. Legt ein Makler vorab dar, welche Leistungen er erbringen wird, sorgt er für Transparenz und gibt dem Kunden

das Gefühl, eine gute Beziehung mit dem Makler einzugehen und die Abläufe zu kennen. Helfen kann auch, wenn die Makler vor Vertragsschluss ein Leistungsversprechen abgeben und so eine vertrauensvolle und klar definierte Basis schaffen.

### Provisionen auf dem Prüfstand

In Maklerkreisen wird zudem über die Vereinheitlichung der ortsabhängig stark unterschiedlichen Provisionen und den Abschluss von Maklerverträgen in Schriftform diskutiert. Nach heutiger Rechtslage gibt es keine zwingende Pflicht, Maklerverträge schriftlich abzuschließen, sie können auch konkludent, also durch schlüssiges Verhalten zustande kommen. Bei den meisten Provisionsstreitigkeiten vor Gericht geht es deshalb um die Frage, ob ein Maklervertrag und eine Provisionsvereinbarung abgeschlossen wurden.

Aus ganz anderen, nämlich wohnungspolitischen Gründen aufgrund der Knappheit von Mietwohnungen, befindet sich das sogenannte Bestellerprinzip zusammen mit der Mietpreisbremse im Gesetzgebungsverfahren. Es soll bis Mitte 2015 Rechtskraft erlangen und bestimmt, dass derjenige, der den Makler bestellt, ihn auch bezahlen muss. Weil Makler danach nicht ohne Aufträge des Eigentümers beziehungsweise Vermieters tätig werden dürfen, ist klar, dass dann kaum mehr der Mieter, sondern der Vermieter den Makler bezahlen muss. Doch mit Blick auf die wohnungspolitische Zielsetzung ist nicht zu erwarten, dass durch das Bestellerprinzip mehr Mietwohnungen auf den Markt kommen. Für die Makler hingegen birgt es wirtschaftliche Nachteile, wenn die Vermieter nicht die aktuell üblichen zwei Monatsmieten zahlen wollen.

Ein klares und transparentes Maklerrecht ist deshalb sowohl für die Verbraucher als auch für die Makler selbst von Vorteil. Das bestehende Maklerrecht stammt noch aus den Anfängen des

#### Der Autor



**Günter Schönfeld**

Geschäftsführer, Wüstenrot Immobilien GmbH, Ludwigsburg

Bürgerlichen Gesetzbuchs im Jahr 1900, als ganz andere Marktverhältnisse herrschten.

### Sachkunde als Wettbewerbsvorteil

Ein veränderter Markt erfordert auch eine entsprechende Reaktion der Marktteilnehmer. Fachwissen und Ausbildung spielen besonders im Immobilienbereich eine große Rolle und können insbesondere in angespannten Immobilienmärkten ein Wettbewerbsvorteil sein, wenn die Vermittlung kein „Selbstläufer“ ist, sondern spezifische Beratung und Wissen erfordert.

Wie die Ausgestaltung der geplanten neuen Rahmenbedingungen aussehen wird, ist noch nicht bekannt. Bekannt ist aber, dass die Erfüllung der neuen Standards an die Erteilung der Gewerbeerlaubnis nach Paragraph 34c der Gewerbeordnung verknüpft werden soll. Für bereits tätige Makler wird sich die Frage stellen, ob sie noch auf die „Schulbank“ müssen, oder ob es unter bestimmten Voraussetzungen Übergangsregelungen geben wird.

Die Wüstenrot Immobilien GmbH beschäftigt eine Vielzahl von selbstständigen Handelsvertretern, die als Immobilienkaufleute ausgebildet sind oder die erfolgreiche Weiterbildungen an staatlich anerkannten Bildungsstätten absolviert haben. Seit 2012 arbeitet die Gesellschaft mit dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Bochum (EBZ) als Bildungsträger für die Weiterbildungsangebote der Immobilienmakler zusammen. Für Nachwuchskräfte wird zudem ein Fernlehrgang zum Immobilienvermittler (IHK Bochum) angeboten, bei dem sich angehende Makler in acht Monaten qualifizieren können. Der Abschluss ist nach DIN EN 15733:2010 zertifiziert.

### Neues Maklerrecht als Chance

Insbesondere von Versicherung und Ausbildung profitieren Makler und Kunden, wie die Erfahrung zeigt. Das neue Maklerrecht kann daher der vertrauensvollen und für alle Seiten gedeihlichen Zusammenarbeit dienen. Kauf und Verkauf von Immobilien ist immer auch Vertrauenssache – und ein sensibles Geschäft mit hohen Vermögenswerten, das gute und versierte Beratung erfordert.

## Leasing – das Instrument moderner Unternehmensführung

**Leasing-Handbuch  
für die betriebliche Praxis**  
Herausgegeben  
von Horst Fittler  
und Martin Mudersbach.  
8., völlig neu bearbeitete  
Auflage 2012. 592 Seiten,  
gebunden, 86,00 Euro.  
ISBN 978-3-8314-0845-0.



Durch Leasing erhalten Unternehmen die erforderliche Flexibilität, mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Vielfältige Dienstleistungen ergänzen mittlerweile die ursprüngliche Finanzierungsfunktion und machen Leasing so zu einem umfassenden Instrument moderner Unternehmensführung. Das betrifft nicht nur das klassische Mobilen- oder Ausrüstungs-Leasing, sondern auch das Immobilien-Leasing sowie spezielle Angebote für immaterielle Güter wie Software, Marken- und Patentrechte bis hin zur Vorfinanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Das Leasing-Handbuch bietet in seiner 8. Auflage einen umfassenden Überblick über die aktuellen Herausforderungen und Perspektiven der Branche – über die Märkte in Deutschland und im Ausland, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen sowie betriebswirtschaftliche Aspekte. Ein Standardwerk nicht nur für Leasinggesellschaften, sondern für jedes Unternehmen, das deren Leistungen nutzt, für Steuerberater und für Wirtschaftsprüfer.

### Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Tel. (069) 97 08 33-21 | Fax (069) 707 84 00  
E-Mail: [vertrieb@kreditwesen.de](mailto:vertrieb@kreditwesen.de) | [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de)

