

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

10 JAHRE

EUR 3,90



GOLD

Warum jetzt die Zeit für Gold ist



Eine Analyse von
Ronny Wagner



Sachwerte

Echter Vermögensschutz

Finanzpolitik

Die Fed in der Sackgasse

Immobilien

Der Beruf Immobilienmakler

DER ANSPRUCHSVOLLE BERUF DES IMMOBILIENMAKTLERS

**BEDARF DRINGEND EINER
IMAGEVERBESSERUNG**

Der BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, dessen Präsident ich bin, hat viele Immobilienmakler als Mitglieder. Von daher glaube ich zu wissen, wie es um diese Berufsgruppe steht.

AUCH BEI IMMOBILIENMAKLERN GIBT ES »WEISSE« UND »SCHWARZE« SCHAFE

Wie sollte es auch anders sein: Wie in jedem Beruf gibt es (leider) auch unter Immobilienmaklern sogenannte »schwarze Schafe«. Das Unangenehme dabei ist nur, dass es oft diese Marktteilnehmer sind, die sich in die Öffentlichkeit drängen und gerade sie es sind, die sich selbst als typische Vertreter der Maklergilde sehen. Zudem haben reißerische Sendungen wie »Mieten – Kaufen – Wohnen« ein Bild geprägt, das mit der Wirklichkeit wenig zu tun hat. Schon allein deshalb müssen sich die »weißen Maklerschafe« anstrengen, um das zunächst einmal negativ geprägte Bild über ihren Berufsstand zu neutralisieren oder sogar in ein positives umzuwandeln. Zumeist ändert sich dann die Meinung, wenn man einen Makler einmal persönlich kennengelernt hat und sich von seiner umfangreichen Dienstleistung selbst überzeugen konnte. Anders wäre es auch nicht zu erklären, dass etwa 40 Prozent aller wohnwirtschaftlichen Immobilien von Maklern vermittelt werden. Denn es gibt schließlich keinen Zwang, einen Makler zu beauftragen.

LEIDER HAT DER GESETZGEBER WESENTLICH ZUM NEGATIVBILD DES MAKLER BEIGETRAGEN

Während es in anderen Berufen erforderlich ist, vor Erteilung der Gewerbe-erlaubnis seine fachliche Eignung nachzuweisen (etwa über einen Meisterbrief oder einen abgeschlossenen, fachspezi-

fischen Berufs- oder Studienabschluss), gilt dies für die Berufszulassung als Immobilienmakler (leider) nicht. Er benötigt lediglich einige wenige Hundert Euro für die Gebühr der Gewerbeerlaubnis, ein Führungszeugnis ohne negative Vermerke und – das war's! In anderen Ländern, wie beispielweise in Frankreich und in Großbritannien, gibt es zudem viel strengere Voraussetzungen, um den Maklerberuf ausüben zu dürfen; teilweise sind sogar Hochschulabschlüsse

DAS UNANGENEHME DABEI IST NUR, DASS ES OFT DIESE MARKTTEILNEHMER SIND, DIE SICH IN DIE ÖFFENTLICHKEIT DRÄNGEN UND GE- RADE SIE ES SIND, DIE SICH SELBST ALS TYPISCHE VERTRE- TER DER MAKLER- GILDE SEHEN.

Pflicht. Das kann den Makler sogar befähigen, als Notar tätig zu sein. Jahrelang forderten wir aus diesem Grund seitens unseres Verbandes die Einführung eines Sachkundenachweises. Nur wenn dieser erbracht wird, soll eine Gewerbeerlaubnis erteilt werden. Doch der Gesetzgeber konnte nicht überzeugen werden und lehnte dies ab. Stattdessen wurde eine Weiterbildungsverpflichtung eingeführt. Nun muss ein Makler (nur) nachweisen, dass er innerhalb von drei Jahren an zwanzig Weiterbildungsstunden teilgenommen hat. Das ist unseres Erachtens zwar ein Schritt in die richtige Richtung, ▶



insgesamt aber noch zu wenig. Es ist zu bezweifeln, dass dies zu einer grundlegenden Qualitätssteigerung führt. Deshalb fordern wir nach wie vor die Einführung eines Sachkundenachweises mit regelmäßiger Weiterbildungspflicht, ähnlich wie bei einem Fachanwalt.

VIELE GESETZE TANGIEREN DIE TÄTIGKEIT DES MAKLERS

Ein anderer Grund ist, dass die gesetzlichen Bestimmungen für den Makler im Bürgerlichen Gesetzbuch lediglich vier (!) Paragraphen umfassen. Ende 2020 kamen noch mal vier dazu. Mehr sind es aber dann nicht. Doch daneben muss er eine Vielzahl von Gesetzen kennen und beachten, weshalb ein guter Makler fast ein Teilzeitjurist sein muss, um seine Tätigkeit für seine Kunden und sich

in einem rechtssicheren Rahmen auszuüben. Beispielhaft seien nur die Bestimmungen zum Widerrufsrecht, die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), das Geldwäschegesetz (GWG) oder das Nachfolgesetz zur Energieeinsparverordnung (EnEV 2014), das Gebäudeenergiegesetz (GEG 2020) genannt.

IN DER POLITIK ERFAHREN MAKLER ZU WENIG BEACHTUNG

Weil es der Gesetzgeber bisher versäumte, ein längst fälliges eigenes Maklergesetz anzugehen, hatte zwangsläufig die Rechtsprechung die Aufgabe, die zahlreich entstandenen Lücken zu schließen. So hat sich das Maklerrecht nach und nach zum Richterrecht entwickelt. Dies führte im Laufe der Jahre zu einer Vielzahl kaum mehr zu überblickender

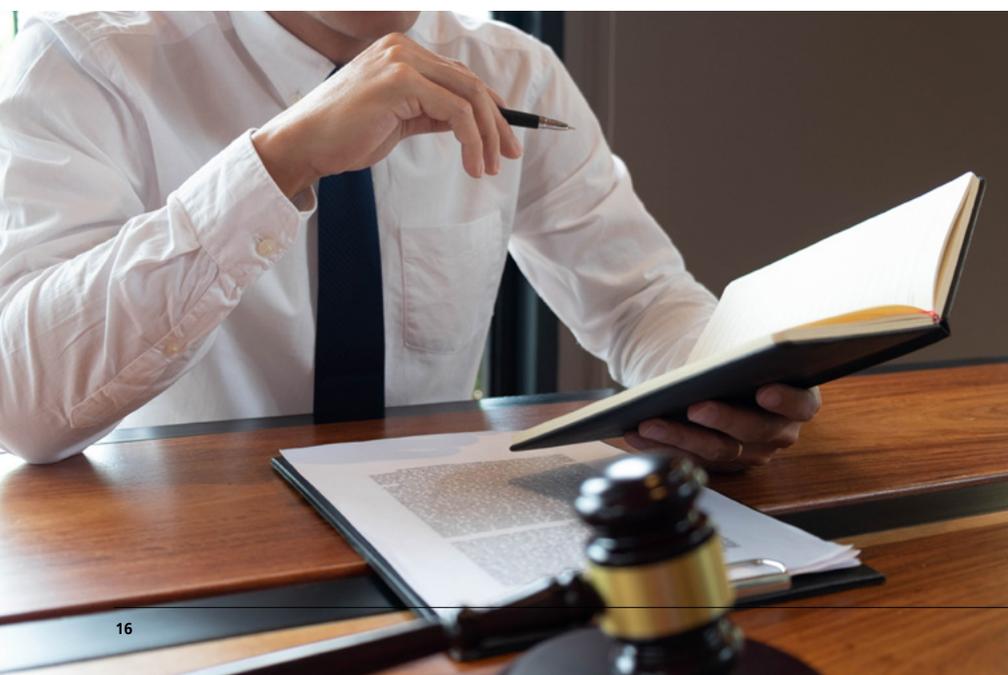
Urteile. Nur wirklichen Fachleuten ist es überhaupt noch möglich, einigermaßen den Überblick zu behalten. Im Ergeb-

IM ERGEBNIS BEDEUTET DIES EINE ENORME RECHTSUNSICHERHEIT, SOWOHL FÜR DEN KUNDEN ALS AUCH FÜR DEN MAKLER.

nis bedeutet dies eine enorme Rechtsunsicherheit, sowohl für den Kunden als auch für den Makler. Allein um die Frage zu beantworten, ob nun ein Provisionsanspruch des Maklers oder eine Provisionspflicht des Kunden besteht, muss man sich durch eine Unmenge an Fachliteratur und Urteilen arbeiten.

WARUM SOLL MAN DENN ÜBERHAUPT EINE PROVISION AN DEN MAKLER BEZAHLEN?

Unbestrittenerweise erbringt ein Immobilienmakler eine Leistung. Folglich steht ihm dafür, wie jedem anderen Leistungserbringer auch, eine Honorierung zu. Makler vermitteln Immobilien. Ganz korrekt ist diese Aussage jedoch nicht. Denn eigentlich vermitteln sie Grundstückskaufverträge oder erbringen den Nachweis der Gelegenheit, einen sol-



chen Vertrag abzuschließen. Damit für einen Makler aber überhaupt ein Provisionsanspruch entsteht, muss erst einmal ein notarieller Kaufvertrag zustande kommen. Bis dahin ist es ein weiter Weg!

Der BVFI hat einmal mit Unterstützung seiner Mitglieder die vielfältigen Leistungen eines Maklers aufgelistet, damit es am Ende überhaupt zu einem notariellen Kaufvertrag kommen kann. Es

IST DAS NICHT EIGENARTIG? ER HAT SEINE LEISTUNG VOLL ERBRACHT UND DENNOCH MUSS SIE NICHT BEZAHLT WERDEN!

wird Sie erstaunen: Es sind nahezu 100 Schritte erforderlich! Ja, so viele Leistungen erbringt ein qualifizierter Makler. Die meisten davon sind für die Parteien gar nicht zu sehen. Der Makler möchte dafür verständlicherweise honoriert werden, also eine Provision erhalten. Bemerkenswert ist: Erbringt der Makler all diese Leistungen und es kommt trotzdem zu keinem notariellen Kaufvertrag, weil es sich zum Beispiel eine der Parteien im letzten Moment noch anders überlegt, hat er keinen Provisionsanspruch! Ist das nicht eigenartig?

Der Autor



Helge Norbert Ziegler ist Wirtschaftsjurist, Präsident des BVFI – »Bundesverband für die Immobilien-Wirtschaft« und Inhaber des ImmobilienFachVerlag.

Er hat seine Leistung voll erbracht und dennoch muss sie nicht bezahlt werden!

Sicher haben Sie jetzt mehr Verständnis dafür, warum ein Makler mit den erfolgreich abgeschlossen Verträgen auch die nicht erfolgreich abgeschlossenen finanzieren muss. Übrigens ist das in jeder anderen Branche auch so, nur dass der Makler einer der wenigen ist, der seine Provision offen ausweist. Es ist eigentlich schade, dass ihm diese Transparenz auch noch verübelt wird.

VIELE PRIVATE EIGENTÜMER SIND DER MEINUNG: »MAKLER SIND UNVERZICHTBAR!«

Eine Umfrage von Immobilienscout24 bei 500 Immobilieneigentümern brachte Erstaunliches zutage: 57 Prozent der Immobilienbesitzer würden ihre Immobilie über einen Makler verkaufen, nur 36 Prozent selbst! Sogar 96 Prozent würden über einen Makler verkaufen, wenn die zu verkaufende Immobilie nicht im Wohnort liegt!

FAZIT

Immobilienmakler erbringen besonders für den unerfahrenen Privatverkäufer wertvolle Dienstleistungen. Zuweilen geht es um ihre größten Vermögenswerte. Selten sind die dafür erforderlichen Spezialkenntnisse vorhanden. Gerade deshalb sollte man sich einem qualifizierten Makler anvertrauen, denn seine Dienstleistung ist ihren Preis wert. Viele erhalten von ihren Verbänden wie z. B. dem IVD oder dem BVFI wertvolle Unterstützungen auch in Form von Weiterbildungsschulungen, die den Makler zu einem qualifizierten werden lässt. ♦

Die Top 5 der Wirtschafts-Bestseller aus dem FinanzBuch Verlag



1
Nena Schink
Ich bin nicht grün
18,00 €

NEU



2
Julien Backhaus
Bullshit Rules
15,00 €

NEU



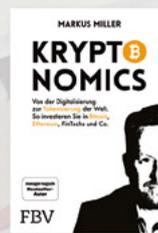
3
Philip Plickert
Merkel – Die kritische Bilanz von 16 Jahren Kanzlerschaft
18,00 €

NEU



4
Jessica Schwarzer
Wie wirklich jeder entspannt reich werden kann
18,00 €

NEU



5
Markus Miller
Kryptonomics
20,00 €

NEU

Bestellen Sie unsere Top-Titel unter
www.finanzbuchverlag.de
oder stöbern Sie in unserem kompletten Verlagsprogramm.

präsentiert von:



&