
BACHELORARBEIT

Herr
Roman Alexander Travník

**Anforderungen an die
Beratungsqualität von
Immobilienmaklern und
rechtliche Grenzen**

2016

BACHELORARBEIT

Anforderungen an die Beratungsqualität von Immobilienmaklern und rechtliche Grenzen

Autor/in:
Herr Roman Alexander Travnik

Studiengang:
Business Management

Seminargruppe:
BM13wT1-B

Erstprüfer:
Prof. Hermann Mayer

Zweitprüfer:
Dr. Karl- Heinz Welter

Einreichung:
Mittweida, 07.06.2016

BACHELOR THESIS

**Requirements to the Service
Quality of Real Estate Agents
and Legal Barriers**

Author:
Mr. Roman Alexander Travnik

Course of Studies:
Business Management

Seminar Group:
BM13wT1-B

First Examiner:
Prof. Hermann Mayer

Second Examiner:
Dr. Karl- Heinz Welter

Submission:
Mittweida, 07.06.2016

Bibliografische Angaben

Nachname, Vorname:

Travnik, Roman Alexander

Thema der Bachelorarbeit:

Anforderungen an die Beratungsqualität von Immobilienmakler und rechtliche Grenzen

Topic of thesis:

Requirements to the Service Quality of Real Estate Agents and Legal Barriers

49 Seiten,

Hochschule Mittweida,
University of Applied Sciences,
Fakultät Medien,
Bachelorarbeit, 2016

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	VII
Abkürzungsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis.....	X
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung und Relevanz des Themas.....	1
1.2 Zielsetzung der Arbeit.....	3
1.3 Aufbau der Bachelor Thesis.....	4
2 Der Beruf des Immobilienmaklers	6
2.1 Theoretische Aufgaben und Anforderungen	6
2.1.1 Gesetzliche Zulassungsvoraussetzungen	6
2.1.2 Aufgaben eines Immobilienmaklers	7
2.2 Umsetzung in der Praxis.....	10
2.3 Verbesserungsvorschläge	12
2.4 Der Maklerlohn	15
3 Gesetzliche Gegebenheiten	19
3.1 Maklerrecht	19
3.2 Rechtsdienstleistungsgesetz	22
3.2.1 Entstehung und Anwendung.....	22
3.2.2 Der Begriff der Rechtsdienstleistung.....	23
3.2.3 Treuhänder	26
3.2.4 Abgrenzung der Erlaubnispflicht	26
3.3 Teilrechtsberatungserlaubnis.....	29

4	Einführung eines Sachkundenachweises.....	32
	4.1 Aktuelle Forderung und Gesetzentwurf	32
	4.1.1 Die Forderung	32
	4.1.2 Der Referentenentwurf.....	35
	4.2 Chancen und Risiken	37
	4.2.1 Vorteile.....	37
	4.2.1 Nachteile.....	40
	4.2.3 Kundenanforderungen- Das Kano Modell	41
	4.3 Vergleich Immobilienmakler im Ausland.....	42
5	Schlussbetrachtung	45
	5.1 Zusammenfassung.....	45
	5.2 Fazit	46
	5.3 Ausblick.....	48
	Literaturverzeichnis.....	XI
	Eigenständigkeitserklärung	XVI

Abkürzungsverzeichnis

BBiG	Berufsbildungsgesetz
BGB	Bürgerliche Gesetzbuch als auch das
BMWi	Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
IVD	Immobilienverband Deutschland
MaBV	Verordnung über die Pflichten der Makler, Darlehnsvermittler, Bauträger und Baubetreuer
RDG	Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen
RDM	Ring Deutscher Makler
WoVermG	Wohnungsvermittlungsgesetz

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kundenanforderungen- Kano Modell.....	41
--	----

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Relevanz des Themas

In der Bundesrepublik Deutschland ist die Berufsausbildung größtenteils berufsbildungsgesetzlich reglementiert. Neben Ausbildungsvoraussetzungen für klassische Handwerksberufe wie Bäcker oder Tischler finden sich im Berufsbildungsgesetz (BBiG) Richtlinien zur Ausbildung neuerer Berufe wie denen des des Controllers oder des IT-Beraters.

Nicht berücksichtigt sind sogenannte freie Berufe, wie der des Vermögensberaters, des Spielerberaters oder des Immobilienmaklers. Zur Ausübung bedarf es keiner qualifizierten Berufsausbildung, sondern lediglich eines Gewerbescheins. Im Bereich der Immobilienvermittlung ist dies gesellschaftlich und politisch umstritten. So bemängeln Immobilienmakler, Verbraucherschützer, Mietervereine, Rechtsanwälte und Notare, dass durch eine fehlende Ausbildung unqualifizierte Mitbewerber dem Ruf der Branche schaden. Außerdem können bei einer Falschberatung Vermögensschäden beim Kunden auftreten, die u. U. zu großen Vermögensverlusten führen. Der Branche wird vorgeworfen, durch ihre Undurchsichtigkeit für große Verwirrung am Markt und Irritation beim Kunden zu sorgen. Um dieses Konfliktpotenzial zu entschärfen, wird vorgeschlagen, einen gesetzlich vorgeschriebenen Sachkundenachweis sowie eine verpflichtende Berufshaftpflichtversicherung einzuführen. Demgegenüber stehen Forderungen anderer Berufsverbände, wie die des Ring Deutscher Makler (RDM), der eine gesetzliche Regelung als einen Eingriff in die Berufsfreiheit der Makler sieht.¹

Eine Bedrohung sieht auch der Berufsstand des Immobilienmaklers, welcher zu den ungeschützten Berufen in Deutschland gehört. Trotz der hohen Verantwortung, die Immobilienmakler tragen, da sie mit den Vermögensgegenständen anderer Personen handeln, gelten vergleichbar geringe Zulassungsbeschränkungen. Die vermeintlich hohen Verdienste locken unqualifizierte und auf Profit fokussierte Dienstleister, die den Ruf des

¹ vgl. Schaus, 2015: o.S.

gesamten Berufsstands in Frage stellen. Für den Endverbraucher ist es oftmals schwierig bis unmöglich, auf den ersten Blick zu erkennen, ob fachliche Kompetenz vorhanden ist.

Auf Vertrauensbasis werden Verträge über die Vermittlung von Immobilien geschlossen, bei denen es regelmäßig um hohe Summen geht. Die Beratungsqualität spielt demnach eine große Rolle, denn fehlt diese, wird der Kunde nicht nur unzufrieden sein, sondern erleidet finanzielle Verluste, die bis zur finanziellen Notlage reichen können. Daher sind die Anforderungen hoch, eine entsprechend hohe Beratungsqualität zu erreichen.

Ebenfalls damit einher geht auch die Frage nach den rechtlichen Grenzen einer solchen Beratung. Rechtsanwälte studieren Rechtswissenschaften und müssen ein Staatsexamen bzw. einen Masterabschluss bestehen, um ihren Beruf auszuüben und Personen juristisch beraten zu dürfen. Immobilienberater benötigen nicht einmal eine Berufsausbildung und beraten ihre Kunden dennoch auch in rechtlichen Angelegenheiten. Das Kerngeschäft des Maklers liegt zwar in der Vermittlungstätigkeit, jedoch bringt diese Vermittlungstätigkeit auch Nebenleistungen mit sich, und die Beratung grenzt an unterschiedliche Bereiche.

Der Makler erkennt aus der Berufspraxis heraus typische Probleme bei der Immobilienvermittlung und hat dadurch die Möglichkeit, auf eventuelle rechtliche Schwierigkeiten oder allgemeine Veränderungen der rechtlichen Situation der Vertragsparteien hinzuweisen. Es handelt sich folglich um eine Rechtsberatung, die in ihrem Umfang nicht einer anwaltlichen Beratung gleichzusetzen ist. Jedoch bleibt es eine Rechtsberatung, für die in anderen Berufen, wie beispielsweise dem des Nachlassverwalters oder des Frachtprüfers, eine Teilrechtsberatungserlaubnis notwendig ist, um den Beruf fach- und normengerecht auszuüben. Der Endverbraucher soll dadurch vor einer Falschberatung aufgrund mangelnder Sachkenntnisse seines Beraters geschützt werden.

Bisher ist eine solche Erlaubnis für die Ausübung des Berufs eines Immobilienmaklers nicht notwendig. Der Berufsverband der Immobilienmakler weist seit einigen Jahren be-

reits auf die Problematik hin und versucht, die gesetzliche Vorschrift eines Sachkundennachweises zu implementieren, um seine Mitglieder auch im Wettbewerb vor unqualifizierten Mitbewerbern zu schützen.²

Aktuell liegt ein Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) zu dem geplanten Gesetz vor, und wird diskutiert. Der Referentenentwurf umfasst 16 Seiten und soll nicht nur Makler, sondern auch Wohnungsverwalter einbeziehen. Außerdem kämpft der IVD dafür, dass eine Berufshaftpflichtversicherung gesetzlich verpflichtend wird.³ Diese Berufshaftpflichtversicherung soll Vermögensschäden bei Kunden abdecken, die durch fehlerhafte Beratung entstehen könnte.

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Als oberste Priorität steht die Ausarbeitung der aktuellen Anforderungen an die Beratungsqualität der Immobilienmakler. Grundlage hierfür ist die aktuelle Debatte von Parteien, Berufsverbänden und Verbrauchern. Nachdem dieses Thema seit vielen Jahrzehnten bereits diskutiert wird und sich der Konflikt in der aktuellen Legislaturperiode allmählich zuspitzt, gab es die Reaktion der Politik, ein Gesetz zu erlassen, um die Lage zu beruhigen.

Diese wissenschaftliche Arbeit dient der Klärung der Frage, ob die momentane Zielsetzung des Gesetzgebers realistisch sowie umsetzbar ist, und ob diese zur Verbesserung der Situation beiträgt und den Marktgegebenheiten gerecht wird.

Gleichzeitig soll diese Arbeit einen Ausblick anhand der bisherigen Lage unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen ausformulieren und die rechtlichen Grenzen der entsprechenden Gesetze aufzeigen. Dabei müssen Pro und Contra definiert und miteinander verglichen werden. Eine Schwierigkeit entsteht durch diverse Einflussfaktoren sozialer, wirtschaftlicher aber auch juristischer Art. Diese

² vgl. Jensch, 2015: o. S.

³ vgl. Jensch, 2015: o. S.

befinden sich im stetigen Wandel und prägen damit die Entwicklung der Anforderungen an eine Dienstleistung.

Im Vordergrund stehen damit auch mögliche Lösungsansätze, die zur Qualitätssteigerung auf Seiten des Marktes führen, ohne in die Berufsfreiheit der Bürger einzugreifen oder diese sogar aufzuheben.

Eine Prognose über den Ausgang der Verhandlungen sowie des bereits laufenden Gesetzgebungsverfahrens wird erst nach detaillierter und klarer Aufgliederung der Argumentation möglich. Jedoch soll diese Arbeit eine auf die wesentlichen Inhalte reduzierte und präzise Lösung, zumindest als Empfehlung, ausformulieren.

1.3 Aufbau der Bachelor Thesis

Nach dem einleitenden Kapitel 1, in dem die Relevanz dieser Thematik erläutert wurde, werden in Kapitel 2 zunächst die Grundlagen und Fakten zu Immobilienmaklern ausgearbeitet. Die theoretischen Aufgaben und Anforderungen an den Beruf des Immobilienmaklers sowie deren Umsetzung in der Praxis werden untersucht, um eventuelle Verbesserungsvorschläge konkretisieren zu können. Dabei werden sowohl die aktuellen Zulassungsvoraussetzungen als auch inhaltliche Aufgaben und Pflichten eines Immobilienmaklers erläutert. Außerdem sind Informationen zu den Verdienstmöglichkeiten eines Maklers essentiell, um eine Relation zwischen Arbeit und Lohn abzubilden und die Argumentation für oder gegen einen Sachkundenachweis nachvollziehbar zu gestalten.

In Kapitel 3 wird die rechtliche Ausgangssituation definiert, und die sich daraus ergebende Problematik in Bezug auf die Dienstleistung eines Maklers dargestellt. Dabei werden sowohl unmittelbar verbundene Gesetzestexte, wie das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) oder die Verordnung über die Pflichten der Makler, Darlehnsvermittler, Bauträger und Baubetreuer (MaBV), als auch das Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (RDG) einbezogen. Essentielle Rechte und Pflichten der Makler werden erläutert und belegt. Der Zusammenhang zwischen der Maklertätigkeit und einer Rechtsdienstleistung wird verdeutlicht und anhand eines Vergleichs mit ähnlich rechtsberatenden Berufen unterschieden. So muss zwischen Volljuristen, Personen mit einer Teilrechtsberatungserlaubnis und Dienstleistern mit einer rechtsberatenden Nebenleistung differenziert werden. Weiterhin wird der rechtliche Grenzbereich einer gesetzlichen Regulierung aufgezeigt.

Im folgenden Kapitel 4 wird die aktuelle Diskussion über die gesetzliche Einführung eines Sachkundenachweises für Immobilienmakler erläutert. Zunächst werden die aktuellen Forderungen der verschiedenen Interessensverbände und Konfliktparteien wiedergegeben, bevor der bereits vorliegende Referentenentwurf zu einem entsprechenden Gesetz näher erläutert wird. In einer Gegenüberstellung werden mögliche Chancen als auch damit verbundene Risiken aufgezeigt, und somit Vor- und Nachteile abgewägt.

Außerdem soll ein Vergleich zu den Rahmenbedingungen zur Ausübung des Berufs im Ausland Aufschluss darüber geben, wie die Situation in Deutschland einzuordnen und zu bewerten ist. Es folgt nicht nur ein Vergleich auf europäischem Gebiet, sondern auch auf Bedingungen in den Vereinigten Staaten eingegangen.

Abschließend wird in Kapitel 5 eine Zusammenfassung der Ergebnisse, mit daraus resultierendem Fazit folgen. In einem Ausblick wagt der Verfasser eine Prognose über den möglichen Ausgang der Debatte und den bereits laufenden Gesetzgebungs- sowie Anfechtungsverfahren der verschiedenen Parteien. Begründete Handlungsempfehlungen werden ausgesprochen, die innerhalb des wissenschaftlichen Arbeitsverlaufs entstanden sind. Diese sind als unabhängig und losgelöst von sämtlichen Parteien, Berufsverbänden oder sonstigen Interessenvertretungen anzusehen.

2 Der Beruf des Immobilienmaklers

2.1 Theoretische Aufgaben und Anforderungen

2.1.1 Gesetzliche Zulassungsvoraussetzungen

Der Immobilienmakler ist, grundsätzlich und bis heute, ein ungeschützter Beruf. Um diesen Beruf ausüben zu können, bedarf es bisher lediglich des Nachweises über gewerbliche Zuverlässigkeit.

„Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn

1. Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass der Antragsteller oder eine der mit der Leitung des Betriebes oder einer Zweigniederlassung beauftragten Personen die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt; die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten 5 Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat verurteilt worden ist, oder
2. der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; dies ist in der Regel der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (§ 26 Abs. 2 Insolvenzordnung, § 882b Zivilprozessordnung) eingetragen ist.“⁴

Diese Voraussetzungen können problemlos erfüllt, und durch die Vorlage eines polizeilichen Führungszeugnisses, der Bescheinigung über steuerliche Unbedenklichkeit, einem Auszug aus dem Gewerbezentralregister sowie einem Auszug aus dem Schuldnerverzeichnis des zuständigen Amtsgerichts belegt werden. Solange keine negativen Einträge vorhanden sind, wird die Unbedenklichkeit und somit die Zuverlässigkeit des Antragstellers bescheinigt. Da negative Einträge nicht die Regel sind, ist die Antragstellung nicht als Einstiegshürde oder Barriere anzusehen. Es ist festzuhalten, dass eine Überprüfung der allgemeinen Tauglichkeit, nicht jedoch der fachlichen Qualifikation erfolgt.

⁴ § 34c GewO; Makler, Bauträger, Baubetreuer Abs. 2, S.1f.

Die überprüfenden Behörden erhalten mit der aufgeführten Formulierung einen gewissen Ermessensspielraum bei der Entscheidung über die Zulassung oder Ablehnung des Antragstellers. Sie können die Erlaubnis einschränken, indem der Antragsteller beispielsweise keine Wohnungsvermittlung ausüben darf.⁵ Jedoch ist die Wahrscheinlichkeit dafür geringer als die Möglichkeit, eine Zulassung mit der Auflage zu verbinden, dass ein bestimmter Mitarbeiter, der in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt, zunächst vom Betrieb ausscheiden muss, bevor es zur Erteilung der Erlaubnis kommt.⁶

Gleichzeitig muss zur Ausübung des Maklerberufs ein Gewerbe angemeldet werden. Im Falle eines Versäumnisses, sind die in der Zeit geschlossenen Maklerverträge nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) dennoch gültig.⁷

2.1.2 Aufgaben eines Immobilienmaklers

Die Aufgaben eines Immobilienmaklers sind breit gefächert. Im Wesentlichen ist er das Bindeglied zwischen Verkäufer und Käufer sowie Vermieter und Mieter von Immobilien. Dabei bezieht sich das Makeln auf die Fähigkeit, Kundenwünsche wahrzunehmen und bei der Suche nach der ‚perfekten‘ Immobilie mit einzubeziehen. Gleichzeitig hat ein Makler den Markt stets im Blick und kennt sich mit aktuellen Kauf- und Mietpreisen, Wohntrends, rechtlichen Grundlagen und Marketinginstrumenten aus. Verkaufs- und Beratungsgespräche machen dabei einen wichtigen Teil seiner Arbeit aus; ebenso zählen die Überprüfung von Kaufverträgen, Wertermittlungen einer Immobilie und die Akquise von neuen Kunden zu den umfangreichen Aufgaben der Makler.⁸

Besonders wichtig sind kommunikative Fähigkeiten und eine kompetente und vertrauenswürdige Ausstrahlung. Diese beginnt bei Äußerlichkeiten, wie bei der Kleidung des

⁵ vgl. Dyckerhoff, 1986: 27

⁶ vgl. Dyckerhoff, 1986: 27

⁷ vgl. Dyckerhoff, 1986: 28

⁸ vgl. Immobilienmakler- Beruf.de, o. J. u. S.

Maklers, und soll sein sicheres Auftreten gegenüber Kunden unterstreichen. Da es bei Immobiliengeschäften häufig um hohe Summen geht, ist die Vertrauensbildung von besonders großer Bedeutung. Der erste Eindruck kann schon entscheidend für Erfolg oder Misserfolg sein.

Der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft hat folgende Liste mit den Hauptaufgaben und Tätigkeitsfeldern von Immobilienmaklern veröffentlicht:

„Fachmakler zeichnen sich durch besondere Qualitätsmaßstäbe und ein breites Leistungs- und Dienstleistungsspektrum aus. Dies sind[sic] gute Gründe, sich für einen zertifizierten Fachmakler zu entscheiden: Sie...

- sind in großen Netzwerken, Social Media- und MLS-Systemen zur optimalen Vermarktung angeschlossen;
- decken das gesamte Immobilienportfolio von der Gebrauchtimmoblie, über Neubauten, Fertig- & Massivhäuser, Denkmäler, Pflegeimmobilien bis hin zu Ferienimmobilien und anderen ab.;
- sind in Verbänden organisiert;
- achten auf die Einhaltung von Ethik-Richtlinien gegenüber allen am Geschäft beteiligten Parteien und gegenüber anderen Marktteilnehmern;
- erstellen Verkaufswertgutachten bei kompetenter und kontinuierlicher Marktbeobachtung mit Standortanalysen;
- bieten ihren Kunden aktuelle Energieausweise in allen Ausführungsvarianten;
- sind in der Lage, bei Bedarf auch Angebote für Energie-Sanierungen oder Modernisierungen zu unterbreiten.
- bieten Kontakte zu Spezialisten im Homestaging, zu Redesignern oder zu Fachfirmen im Bereich von Revitalisierungen;
- inserieren in allen wichtigen Vermarktungsmedien;
- erstellen professionelle Bild- und Filmaufnahmen von Immobilien mit modernstem Equipment – wo sinnvoll auch Luftaufnahmen mit Drohnen oder Krähen[sic];
- erstellen aussagekräftige und juristisch einwandfreie Exposé und nutzen jede mögliche Form der Mediendarstellung;
- bieten im Vorfeld Finanzierungsservice und Bonitätscheck für Kaufinteressenten;
- wissen, wie man einen Besichtigungstourismus vermeidet;
- haben Kenntnisse darüber, wie man nicht qualifizierte Bewerber erkennt;

- bieten eine gute Erreichbarkeit während der üblichen Büro- und Geschäftszeiten“⁹

Diese Liste enthält im Großen und Ganzen die Hauptaufgaben eines Immobilienmaklers, und lässt sich um einen entscheidenden und grundlegenden Punkt vervollständigen: der Makler sollte außerdem Kenntnisse vom Vertragswesen und rechtlichen Aspekten haben. Dieses Wissen ist unerlässlich, da Kaufverträge über Immobilien oft komplex und umfangreich sind.

Zwar ist es die Aufgabe eines Notars, den Vertrag zu verlesen und Fragen beim Unterschriftstermin zu klären, jedoch ist es die Aufgabe des Maklers, den Vertrag im Vorfeld zu besprechen und auf Unklarheiten zu überprüfen. Mit zunehmender Erfahrung kennt der Makler die häufigsten Probleme bei derartigen Verträgen und kann die Vertragsparteien dahingehend vorbereiten. Dadurch können bei einem Notartermin folglich auch gezielt Einzelheiten aufgegriffen werden, da ein grundlegendes Verständnis des Vertrags schon vorhanden ist.

Steuer- und baurechtliche Aspekte müssen berücksichtigt werden. Der Makler kann nicht die Beratung eines Steuerberaters ersetzen, aber bestimmte Punkte aufgreifen und explizite Hinweise sowie Ratschläge geben, welche Fragen im Einzelnen an den Steuerberater zu stellen sind. Beispielsweise bietet eine privat genutzte Immobilie keinen Steuervorteil, eine Kapitalanlage jedoch schon. Oder wird für sämtliche bauliche Veränderungen, die das äußere Erscheinungsbild oder die Statik einer Immobilie beeinflussen, eine Baugenehmigung benötigt. Über diese Themen besitzt ein Großteil der Maklerkunden nur laienhafte Kenntnisse.

Am 1. Juni 1975 wurden Pflichten der Makler, Darlehens- und Anlagenvermittler, Bauträger und Baubetreuer in einer Verordnung festgelegt.¹⁰ Neben den häufig auch für andere Berufe gültigen Pflichten, wie beispielsweise die Buchführungspflicht oder die Aufbewahrungspflicht, wurden auch Informationspflicht sowie die Pflicht zur Sammlung der aufgegebenen Inserate bestimmt.¹¹ Durch diese Verordnung werden Verbraucher zum

⁹ Bvfi, o. J. u. S.

¹⁰ vgl. Dyckerhoff, 1986: 28

¹¹ vgl. Dyckerhoff, 1986: 30

einen geschützt, und zum anderen Transparenz und Nachvollziehbarkeit im Falle eines Rechtsstreits geschaffen.

2.2 Umsetzung in der Praxis

In der öffentlichen Wahrnehmung sind Makler eher negativen Einstellungen gegenüber ihrem Berufsstand ausgesetzt. Grund hierfür sind die niedrigen Einstiegsbarrieren, die zu bewältigen sind.

Es wird lediglich die allgemeine Tauglichkeit im Sinne der Zuverlässigkeit überprüft, die allerdings keine fachlichen Qualifikationen erfordert. Durch die Tatsache, dass der Berufszweig des Immobilienmaklers somit regelrecht ungeschützt ist, bringt die Allgemeinheit den Maklern meist ein großes Misstrauen entgegen. Schließlich geht es bei Immobilienkäufen im Allgemeinen um hohe Summen. Hunderttausende bis zu mehreren Millionen Euro kann ein Haus- oder Wohnungskauf kosten. Dabei fällt die Provision der Makler dem Kaufpreis entsprechend aus. Die meisten Immobilienkäufer zahlen die Immobilie über viele Jahre hinweg mit einer Finanzierung monatlich ab. Diese Finanzierung muss folglich genau kalkuliert werden. Erhalten die Kaufinteressenten fehlerhafte Informationen, beziehungsweise eine mangelhafte Beratung aufgrund fehlender Kenntnisse des Maklers, kann dem Kunden eine solche mangelhafte Betreuung eines unqualifizierten Maklers seinen finanziellen Ruin besiegeln. Unerwartete Kosten, durch nicht entdeckte oder unvorhergesehene Schäden, sorgen für Nachverhandlungen bei der Finanzierung und können bis zu der Privatinsolvenz führen. Ist diese finanzielle Situation aber auf die unqualifizierte Arbeit des Maklers zurückzuführen, gerät häufig der gesamte Berufszweig in die Kritik, da der Kunde erfahrungsgemäß davon ausgeht, dass dieser ungeeignete Makler kein Einzelfall ist.

Das sind tatsächlich nur Einzelfälle: Im Jahr 2010 war die Mehrheit der Auftraggeber von Immobilienmaklern mit der Qualität der Leistung ihres beauftragten Maklers zufrieden.

Laut Forsa-Umfrage waren 76% aller Kunden mit der Leistung des Maklers zufrieden.¹² Von Käuferseite würden 68%, und von Verkäuferseite 84% ihren Makler weiterempfehlen.¹³

Aktuell liegen keine neuen Untersuchungen oder Statistiken hierzu vor, jedoch fällt bei der aktuellen Recherche zu diesem Thema auf, dass ein negativer Unterton die Artikel und Berichte prägt. Beispielsweise 2014 wird berichtet, die Anzahl der unqualifizierten Makler sei ‚sehr hoch‘, und es versucht wird, die Aufgaben in einer groben Kalkulation darzustellen und die Maklerlöhne zu rechtfertigen.¹⁴

Die Tatsache, dass sich der Berufsstand der Makler verteidigen muss, oder durch Dritte verteidigt wird, zeigt, dass die negativen Stimmen gegenüber Maklern lauter geworden sind. Da der Maklerlohn besonders bei Kaufobjekten auf den ersten Blick sehr hoch im Verhältnis zum Arbeitsaufwand zu sein scheint, gleichzeitig der Einstieg in den Beruf leicht gemacht wird, wirkt der Beruf umso attraktiver. Das lockt insbesondere diejenigen, die mit wenig Aufwand viel Geld verdienen möchten. Nicht selten sind es genau diese Berufseinsteiger, bei denen nicht der Kunde, sondern ein möglichst hoher Verdienst im Vordergrund steht. Dadurch bleibt zwangsläufig die Qualität der Dienstleistung auf der Strecke.

Aber auch theoretisch qualifizierte Makler bieten nicht immer eine Dienstleistung zur Zufriedenheit des Kunden. Einige Immobilienmakler sind zeitlich nicht flexibel. Diese ist gerade bei der Immobiliensuche von enorm großer Bedeutung. Kunden müssen tagsüber und wochentags ihrer Arbeit nachgehen, so dass sie erst nach Feierabend oder am Wochenende die Zeit für eine Besichtigung finden. Dabei ist es Aufgabe des Maklers, auf die Wünsche seiner Kunden einzugehen, und ihnen die Suche nach einer Immobilie so angenehm und einfach wie möglich zu machen.

¹² vgl. IVD, 2010: o. S.

¹³ vgl. IVD, 2010: o. S.

¹⁴ vgl. Jacobsen, N., 2014: o. S.

Wie auch in allen anderen Dienstleistungsberufen stehen Service und Kunde im Vordergrund. Es liegt an dem Makler, die Suche zu lenken und zu leiten, und dem Interessenten das Gefühl zu geben, sich zurücklehnen zu können und sich um nichts kümmern zu müssen. Diese emotionale Komponente, gepaart mit dem Endergebnis, dem Erwerb einer Immobilie, lässt das eigentlich immaterielle Gut der Dienstleistung nachvollziehbar und greifbar gestalten, und somit dem Kunden näher bringen. Bei den Berufseinsteigern, die das ‚schnelle‘ Geld suchen, ist dieser Grundgedanke nicht vorhanden, und der Kunde wird nur mit den nötigsten Informationen versorgt, um den Aufwand gering zu halten.

Anders ist dies bei seriösen Maklern, die das Interesse der Kunden und ihre eigenen Reputation ernst nehmen. Bei ihnen steht der Kunde stets im Vordergrund, und es wird versucht, besonders durch Sorgfalt, Zuverlässigkeit und überdurchschnittlichen Service aufzufallen.

Ein Weg, um sich von unqualifizierten Maklern abzuheben, ist der Beitritt zu einem Berufsverband, wie beispielsweise der Immobilienverband Deutschland (IVD), die Zugehörigkeit nur bei nachgewiesener Fachkompetenz erlaubt.¹⁵ Dieser Verband tritt für die Interessen der Makler ein, und „Zentrales Ziel ist, das IVD-Logo als Markenzeichen qualifizierter Immobilien-Makler, Verwalter und Sachverständiger in der Öffentlichkeit durchzusetzen“.¹⁶ Wirbt ein Makler mit dem Logo des IVD, gilt es als Qualitätssiegel. Jedoch sind nicht automatisch alle anderen Makler weniger qualifiziert. Es gehört zur persönlichen Auffassung, wie Qualität sich bewerben lässt, und ist eine prinzipielle Grundsatzentscheidung, ob man dafür einem Verband beitreten möchte oder nicht.

2.3 Verbesserungsvorschläge

Die Zielsetzung zur Verbesserung des Rufs sollte in Richtung Steigerung der Beratungsqualität sowie Verinnerlichung des Dienstleistungsgedanken gehen. An eine

¹⁵ vgl. IVD, o. J. u. S.

¹⁶ IVD, o. J. u. S.

Dienstleistung, die einem derartigen Vergütungssystem unterliegt, bei dem hohe Summen gezahlt werden, setzen Kunden ohnehin höhere Ansprüche als beispielsweise an einen Kinobesuch, eine standardisierte Dienstleistung. Im Kino erwartet man einen guten Film, aber wenn die Erwartungen nicht erfüllt werden, ist vergleichsweise wenig Geld ausgegeben worden. Bei einem Immobilienmakler, erwartet man eine – oft einmalige - Beratungsleistung in Perfektion.

3-6% des Kaufpreises einer Immobilie (Courtage), fallen in 5-stelligen Summen an. Viele Erwerber arbeiten ein ganzes Leben daraufhin, sich eine eigene Immobilie leisten zu können. Diese wird dann oft über Jahrzehnte hinweg abbezahlt. Folglich erwarten die Kunden, dass der Berater bestens informiert und ausgebildet ist.

Besonders in der heutigen Zeit, einer digitalisierten Welt, in der die Menschen ständig erreichbar sind, fällt Entspannung schwieriger als vor 20 Jahren. Eine Studie der Techniker Krankenkasse belegt dies eindrucksvoll: Neun von zehn Personen der unter 25-jährigen sind den ganzen Tag bis in die Nacht am Smartphone oder ähnlichen Geräten zu erreichen.¹⁷ Diese ständige Verfügbarkeit wirkt sich auch auf die menschliche Psyche aus. Die konsequente Versorgung mit Informationen fordert unbewusst Kapazitäten der Arbeitsressourcen im Gehirn ein. Die Anzahl der gestressten Personen ist zwischen dem 20. und dem 35. Lebensjahr am größten.¹⁸ Das belegt auch die Tatsache, dass bei den Personen zwischen Mitte 40 und Mitte 50 nur noch jeder Fünfte ständig online ist.¹⁹

¹⁷ vgl. Techniker Krankenkasse, 2013: 25

¹⁸ vgl. Techniker Krankenkasse, 2013: 5

¹⁹ vgl. Techniker Krankenkasse, 2013: 25

Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, Kunden Arbeit abzunehmen und somit auch Stress abzubauen. Der Stresspegel sollte herabfallen, und ein Kunde sich zurücklehnen und entspannt fühlen können, während der Makler über den Kauf einer Immobilie berät. Die zwei essentiellen Komponenten sind der Komfort während der Beratung als auch deren Qualität. Beide Kriterien stehen im Wechselspiel, denn ein Berater kann noch so viel Fachkompetenz haben, wenn er diese nicht angenehm, leicht verständlich und auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst vermitteln kann, wird der Kunde trotzdem nicht vollständig zufrieden sein. Umgekehrt bringt weder den Kunden noch den Makler weiter, wenn die Beratung sehr komfortabel abläuft, aber der Kunde sich am Ende schlecht oder nicht ausreichend beraten fühlt.

Daher sind diese beiden Kriterien von essentieller Bedeutung. Den Beratungskomfort kann ein Makler erhöhen, indem er die einzelnen Prozesse bei der Beratung vereinfacht, und gut vorbereitet ist. Eine schnelle Auffassungsgabe, und die Fähigkeit, erhaltene Informationen zielführend miteinander zu kombinieren, sind beispielsweise von Vorteil. Dadurch wird vermieden, dass Fragen wiederholt gestellt werden müssen, und dem Interessenten wird gezeigt, dass die Informationen verstanden und weiter bearbeitet wurden. Im Vordergrund steht die emotionale Ebene, da eine Dienstleistung erst so greifbar, beziehungsweise nachvollziehbar wird. Durch die Optimierung der Service- und Beratungsqualität werden positive Emotionen auf Kundenseite ausgelöst, und die Zufriedenheit steigt.

Die Ausschöpfung dieser Möglichkeiten zur Steigerung der Beratungs- und Dienstleistungsqualität sind insbesondere von Seiten der Immobilienmakler selbst zu erwarten. Zu häufig werden die wesentlichen Merkmale einer gelungenen Dienstleistung vernachlässigt und die Zufriedenheit des Kunden als selbstverständlich angesehen. Dabei kann diese erst erreicht und sichergestellt werden, wenn der Dienstleistende selbst zu 100% von seiner Arbeit überzeugt, gut vorbereitet und entsprechend ausgebildet ist.

Die Motivation, die eigene Beratungsqualität immer wieder zu verbessern und dem Kunden nicht nur die Leistungen zu liefern, die er auch bezahlt und fordert, lässt oft zu Wünschen übrig.

Der Leistungsumfang darf nicht nach einem festen Schema auf jeden Kunden gleichgehalten oder nach Höhe der Vergütung angepasst werden. Sondern eine individuell angepasste Vorgehensweise und ein variabler Leistungsumfang sind gefragt. Nicht jeder Kunde stellt die gleichen Fragen und hat die gleiche Ausgangslage. Wünsche und Vorstellungen von einer Immobilie und der dazugehörigen Beratung können ebenso grundverschieden sein, wie die finanzielle Situation der Kunden und die Ansprüche gegenüber dem Dienstleister.

Der Autor sieht es aber auch als die Aufgabe des Gesetzgebers an, Zulassungsvoraussetzungen zu schaffen, die die persönliche als auch die fachliche Eignung sicherstellen. Hierzu zählen eine Sachkundeprüfung und die bisherigen Bescheinigungen über die Zuverlässigkeit eines Antragstellers. Die Berufseinsteiger müssen aktives Interesse an der Ausübung des Berufs nach den gesetzlichen und fachlichen Vorgaben sowie ethische Korrektheit signalisieren.

2.4 Der Maklerlohn

Die Höhe der Entlohnung des Immobilienmaklers führt häufig zu Unverständnis. Es herrscht allgemein das Vorurteil, dass Makler nur Türen aufschließen, über Objekte nicht informiert sind und dann sofort abkassieren.

Dieses Klischee ist jedoch gänzlich überzogen und entspricht nicht im Geringsten der Realität. Dass es in der Branche eben diese ‚schwarzen Schafe‘ gibt, steht außer Frage, jedoch ist dies nicht zu verallgemeinern. Der Berufsalltag eines Maklers birgt weit mehr umfassende Aufgaben und Anforderungen als oben genannt.

Als Maklerlohn wird eine Provision vereinbart, die nur fällig wird, wenn der Makler eine Immobilie erfolgreich vermittelt hat.²⁰ Wann der Makler Anspruch auf die Provision hat,

²⁰ vgl. Immowelt, o. J. u. S.

ist in §§ 652,653 BGB geregelt.²¹ Dort wird der rechtliche Anspruch der Vergütung bestimmt, für die Höhe wird auf die Branchen- und Marktgegebenheiten verwiesen:

„Ist die Höhe der Vergütung nicht bestimmt, so ist bei dem Bestehen einer Taxe der taxmäßige Lohn, in Ermangelung einer Taxe der übliche Lohn als vereinbart anzusehen.“²²

In dieser Formulierung wird den Maklern erheblicher Spielraum zur Provisionsvereinbarung gelassen. Solange der Makler die Provision aufgrund der Marktgegebenheiten rechtfertigen kann, darf er sie also frei bestimmen. In der Regel bewegt sich die Höhe der Provision zwischen drei und sieben Prozent der Kaufpreissumme, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.²³ Damit wird gesichert, dass der Makler seinen Arbeitsaufwand sowie die entstandenen Kosten decken kann. Der Verkauf einer Immobilie bietet dem Makler somit häufig vier- bis fünfstellige Provisionen.

Wer die Provision zahlen muss, ist gesetzlich ebenfalls nicht vorgeschrieben. Generell wird versucht, die Provision fair zwischen Käufer und Verkäufer aufzuteilen, jedoch entwickelt der Markt dafür eine eigene Dynamik.²⁴ Beispielsweise wird von Maklern in Gebieten hoher Immobiliennachfrage, eher auf die Provisionsanteile von Immobilieneigentümern verzichtet, um den Auftrag zu erhalten. In Regionen, in denen es ein Überangebot gibt, zahlt der Eigentümer den größeren Anteil, und bei den Käufern wird auf einen Provisionsteil verzichtet, um einen Kaufanreiz zu schaffen.

Die Kosten sind nicht pauschal festlegbar, da die Internetportale jedem Makler individuelle Angebote machen, bei denen häufig der Standort des Büros sowie die Laufzeit und Buchungskategorie der Inserate eine Rolle für entsprechende Rabatte spielt.²⁵

²¹ vgl. §§ 652, 653 BGB

²² § 653 BGB, Abs.2

²³ vgl. Immowelt, o. J. u. S.

²⁴ vgl. Maklervergleich.de, o. J. u. S.

²⁵ vgl. Kolle, o. J. u. S.

Bei der Vermietung von Immobilien gibt es allerdings laut Wohnungsvermittlungsgesetz eine Deckelung von maximal zwei Monatskaltmieten, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.²⁶

Da die Kosten für Inserate hier allerdings vergleichbar zu den Preisen bei Kaufobjekten sind, rechnen sich Verkäufe eher. Seit dem 1. Juni 2015 gilt das ‚Bestellerprinzip‘, das mit dem Mietrechtsnovellierungsgesetz in Kraft getreten ist.²⁷

Das Bestellerprinzip sieht vor, dass die Mieter bei der Wohnungssuche entlastet werden sollen, und derjenige den Makler bezahlt, der ihn auch beauftragt hat. Da das meistens der Vermieter ist, sollen Mieter generell keine Provisionen zahlen müssen, es sei denn, sie beauftragen einen Makler ausdrücklich mit einem Suchauftrag für eine Immobilie.²⁸ Da eine Beratung bei Anmietung einer Wohnung allerdings wesentlich knapper ausfällt als beim Kauf einer Immobilie, suchen Mietinteressenten ohnehin bevorzugt provisionsfreie Wohnungen. Insofern kommt das Bestellerprinzip allen Mietern zugute.

Für Makler ist das Geschäft der Vermietung dadurch aber deutlich uninteressanter geworden. Immobilienmakler müssen Eigentümer nun davon überzeugen, dass diese eine Vermietung nicht auch ohne Makler durchführen können oder sollten, um einen Auftrag zu erhalten. Ein Provisionsverzicht als Entgegenkommen für den Erhalt eines Auftrags können sich Immobilienmakler somit nicht mehr erlauben.

Dieser Eingriff in die Marktgegebenheiten durch das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz wird von vielen Seiten kritisiert. Der Berufsverband IVD, welcher im Zusammenhang mit dem Gesetzentwurf ein Rechtsgutachten in Auftrag gegeben hatte, erläutert hierzu unter anderem:

„Die vorgeschlagene Regelung stellt laut Gutachten außerdem einen schwerwiegenden Eingriff in die Berufsfreiheit dar, da die Forderung nach einem Entgelt für

²⁶ vgl. ebenda

²⁷ vgl. Breiholdt, o. J. u. S.

²⁸ vgl. Schön, 2016: o. S.

die Vermittlung und den Nachweis einer Gelegenheit zum Abschluss Mietvertrages über Wohnräume verboten wird.“²⁹

Damit wird die Unzufriedenheit über das Gesetz und die damit verbundenen Konsequenzen für Makler deutlich.

Insbesondere bestärkt wurde die Kritik am Gesetz durch ein Fehlverhalten des Bundesjustizministers Heiko Maas. Er selbst hatte den Gesetzentwurf vorgelegt und sich öffentlich vehement für den Beschluss eingesetzt.³⁰ Privat vermietete Maas über einen Immobilienmakler sein Haus, bei dessen Vermietung er den Mieter die Provision bezahlen ließ.³¹ Zwar war das Gesetz zu diesem Zeitpunkt noch nicht in Kraft getreten, jedoch lag ein Entwurf bereits vor und der Justizminister selbst forderte die Einführung. Sein Verhalten abseits der Öffentlichkeit sorgte für einen großen Aufruhr. Aufgrund des großen öffentlichen, medialen Drucks erstattete Maas seinem Mieter die Provision.³²

Dieser Vorfall belegt zum einen die Inkonsequenz des Ministers und der von ihm vertretenen Politik, aber lässt gleichzeitig die Machbarkeit im Hinblick auf die Umsetzung seines Gesetzentwurfs in der Praxis in Frage stellen.

Der Markt hat seine eigene, gängige Regelung über Jahrzehnte hinweg gefunden, und diese wird nun durch ein neues Gesetz verändert. Diese künstlich herbeigeführte Änderung kann in Zukunft die Marktgegebenheiten negativ beeinflussen. Durch die erschwerten Bedingungen werden Makler Abstand vom Vermietungsgeschäft nehmen, und die Wohnungssuche für private Personen wird deutlich schwieriger, da Wohnungseigentümer bei der Vermietung nicht länger auf Hilfe der Makler zählen können. Es geht ein Maß an Professionalität und Transparenz am Markt verloren.

²⁹ IVD, o. J. u. S.

³⁰ vgl. dpa, o. J. u. S.

³¹ vgl. ebenda

³² vgl. ebenda

3 Gesetzliche Gegebenheiten

3.1 Maklerrecht

Das Maklerrecht wird im Bürgerlichen Gesetzbuch nur in groben Zügen geregelt. Eingebunden in das BGB (Buch 2. Recht der Schuldverhältnisse³³) werden dem Maklerrecht allerdings nur die Paragraphen 652 – 656 BGB gewidmet, speziell auf den Immobilienmakler zutreffend sind es weniger. Damit ist das Maklerrecht weitestgehend ein Richterrecht. „Von Richtern durch Auslegung geschaffenes Recht zu Rechtsfragen, die (noch) nicht gesetzlich geregelt sind“³⁴, lautet die Definition im Duden. Das bedeutet, dass es keine klare Richtlinie gibt, sondern dass das Urteil im Einzelfall von Gericht zu Gericht unterschiedlich ausfallen kann.

Im BGB wird das Maklerrecht unterteilt in drei Untertitel: Untertitel 1. Allgemeine Vorschriften³⁵, Untertitel 2. Vermittlung von Verbraucherdarlehensverträgen³⁶ und Untertitel 3. Ehevermittlung³⁷. Den Immobilienmakler betreffen jedoch nur die §§ 652 – 655 BGB im Bereich der allgemeinen Vorschriften. In diesen Absätzen werden die „Entstehung des Lohnanspruchs“³⁸, der „Mäklerlohn“³⁹, die „Verwirkung des Lohnanspruchs“⁴⁰ sowie die „Herabsetzung des Mäklerlohns“⁴¹ thematisiert.

³³ BGB

³⁴ Duden, o. J. u. S.

³⁵ §§ 652-655 BGB

³⁶ ebenda

³⁷ ebenda

³⁸ ebenda

³⁹ ebenda

⁴⁰ ebenda

⁴¹ ebenda

Um einen Maklerlohn zu erhalten, muss der Makler zumindest den „Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags“⁴² oder „die Vermittlung eines Vertrags“⁴³ erfüllen. Die Höhe des Maklerlohns ist zwar nicht auf eine Summe oder einen Prozentsatz festgelegt, jedoch darf nur ein am Markt üblicher Provisionsatz verlangt werden. Dies geht aus § 653 BGB sowie § 655 BGB hervor. Unter § 653 BGB wird die Höhe des Lohns als der „übliche Lohn“⁴⁴ definiert, sofern nichts anderes vereinbart wurde.⁴⁵ Sollte ein Makler dabei versuchen bewusst einen höheren Lohn zu vereinbaren, so darf dieser „auf Antrag des Schuldners durch Urteil auf den angemessenen Betrag herabgesetzt werden“.⁴⁶ Damit werden zwar sehr ausführlich der Lohn eines Maklers und die dazugehörigen Umstände geregelt, allerdings bleibt eine große Lücke, was die weiteren Rechte und Pflichten des Maklers sowie des Verbrauchers angeht.

Diese Bereiche werden in einer Makler- und Bauträgerverordnung sowie dem Rechtsdienstleistungsgesetz genauer erörtert und geregelt.

Die Makler- und Bauträgerverordnung „gilt für Gewerbetreibende, die Tätigkeiten nach § 34 c Absatz 1 der Gewerbeordnung ausüben, unabhängig vom Bestehen einer Erlaubnispflicht.“⁴⁷ Ausgenommen von der Verordnung werden beispielsweise Wohnungs- und Grundstücksverwalter.⁴⁸ In der Makler- und Bauträgerverordnung werden die Pflichten eines Maklers, wie unter anderem die Anzeigepflicht, die Buchführungspflicht, („Sie unterscheidet sich grundlegend von der Buchführungspflicht des Kaufmanns nach dem Handelsgesetzbuch“⁴⁹), Informationspflicht und Werbung geregelt. Die Punkte ‚Informationspflicht‘ und ‚Werbung‘ beinhalten die Angaben, die der Makler dem Auftraggeber machen muss. Folglich hat der Makler eine Mitteilungspflicht:

⁴² § 652 Abs. 1, S. 1

⁴³ ebenda

⁴⁴ § 653, Abs. 2 BGB

⁴⁵ vgl. § 653, Abs. 2 BGB

⁴⁶ § 655, S. 1 BGB

⁴⁷ § 1 MaBV

⁴⁸ ebenda

⁴⁹ Dyckerhoff, 1986: 29

„a) unmittelbar nach Annahme des Auftrags, die in §10 Absatz 2 Nummer 2 Buchstabe a und f genannten Angaben und

b) spätestens bei Aufnahme der Vertragsverhandlungen über den vermittelten oder nachgewiesenen Vertragsgegenstand die in §10 Absatz 2 Nummer 2 Buchstabe b bis e und in Absatz 3 Nummer 1 bis 3 genannten Angaben“⁵⁰

[zu machen]. Die erwähnten Angaben enthalten beispielsweise die Vertragsdauer oder das vom Auftraggeber zu zahlende Entgelt für den Vermittler.⁵¹

Mit diesen Rechten und Pflichten des Immobilienmaklers wird der Verbraucher vor Missständen geschützt und außerdem ein Grundgerüst für den Umfang und die Ordnung der Arbeit eines Maklers inhaltlich festgelegt.

Überprüft wird die Art und Weise der Umsetzung dieser Richtlinien allerdings nicht. Eine gesetzliche Verpflichtung zur regelmäßigen Überprüfung der Makler ist nicht vorhanden. In §16 MaBV werden unter dem Titel ‚Prüfungen‘ lediglich für die Gewerbetreibenden, die nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 3 der GewO (dementsprechend als Bauträger) tätig werden, regelmäßige Prüfungen der Sorgfalt und Vollständigkeit in der Buchführungspflicht vorgesehen.⁵² Unangemeldete Prüfungen gelten sowohl für Makler als auch Bauträger und Baubetreuer. In §16 der MaBV wird die zuständige Behörde in Absatz 2 befugt, die Gewerbetreibenden nach 34c GewO (in diesem Fall ohne weitere Einschränkung) auch einer außerordentlichen Prüfung zu unterziehen.⁵³ Dadurch sind auch Immobilienmakler mit einbezogen. Die Kosten müssen in diesem Fall die Gewerbetreibenden selbst tragen.⁵⁴ Damit wird den Behörden das Recht vorbehalten, die Makler auch zu überprüfen.

⁵⁰ §11, Nr.1 MaBV

⁵¹ vgl. § 10 MaBV, Abs.2, Nr. 2 a-e

⁵² vgl. § 16 MaBV, Abs. 1

⁵³ vgl. § 16 MaBV, Abs. 2

⁵⁴ ebenda

Jedoch ist davon auszugehen, dass eine Prüfung nur in seltenen Fällen vorgenommen wird, wenn beispielsweise ein konkreter Verdacht oder eine Anschuldigung vorliegt. Bauträger unterliegen wesentlich höheren Vorschriften, weshalb eine Prüfung dieses Berufszweigs plausibel erscheint. Ein Beispiel dafür ist § 3 der MaBV „Besondere Sicherungspflichten für Bauträger“⁵⁵. Eine Rechtsberatungserlaubnis wird scheinbar weder im BGB, noch in der MaBV für erforderlich gehalten. Das Rechtsdienstleistungsgesetz nimmt jedoch auch noch Bezug auf die Makler.

3.2 Das Rechtsdienstleistungsgesetz

3.2.1 Entstehung und Anwendung

Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), verabschiedet 2007, sollte das veraltete Rechtsberatungsgesetz von 1935 ablösen und ist seit dem 1. Juli 2008 gültig.⁵⁶ „Ziele der gesetzlichen Neuregelung sind der Schutz der Rechtssuchenden und die Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements.“⁵⁷ Gleichzeitig sollten Inhalt und Struktur verbessert sowie einige völlig neue Rechtslagen auf den aktuellen Stand gebracht werden.⁵⁸

Der Anwendungsbereich des RDG wird zum einen klar durch den Begriff der Rechtsdienstleistung bestimmt, außerdem ist der Anwendungsbereich auf außergerichtliche Rechtsdienstleistungen beschränkt.⁵⁹ Nicht mehr außergerichtlich wären das Einreichen von Klageschriften oder das Auftreten als gerichtlicher Beistand eines Zeugen.⁶⁰ Am Beispiel des Immobilienmaklers bedeutet dies:

⁵⁵ vgl. § 3 MaBV

⁵⁶ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: Vorwort

⁵⁷ ebenda

⁵⁸ ebenda

⁵⁹ vgl. Deckenbrock/ Henssler, 2015: RDG, § 1, Rn. 14, 15

⁶⁰ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 1, Rn.16

„So darf etwa ein Immobilienmakler nicht einen Gläubiger in einem Zwangsversteigerungsverfahren vertreten; die Befugnis, Bieter zu vertreten, bleibt davon allerdings unberührt.“⁶¹

Und weiter:

„Die Vertretung beim Notar ist dagegen eine außergerichtliche Rechtsdienstleistung, weil § 79 Abs. 2 ZPO bei Unterwerfungserklärungen nach § 794 Abs.1 Nr.5 ZPO nicht anwendbar ist“⁶²

Gerichtliche Vertretung ist dem Makler demnach untersagt, jedoch kann der Makler als Bevollmächtigter einen Interessenten vertreten, und für ihn bieten oder unter Umständen beim Notar auftreten. Ebenfalls als außergerichtlich gelten Handlungen, die nur im Zusammenhang mit einem gerichtlichen Verfahren, jedoch nicht unmittelbar in Interaktion mit dem Gericht stehen.⁶³ Damit kann ein Prozessteilnehmer durch den Makler beispielsweise über seine Erfolgchancen beraten werden, oder der Makler kann Verhandlungen mit einem Prozessgegner führen.⁶⁴

3.2.2 Der Begriff der Rechtsdienstleistung

Der Begriff der Rechtsdienstleistung wird wie folgt definiert:

„(1) Rechtsdienstleistung ist jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.

(2) Rechtsdienstleistung ist, unabhängig vom Vorliegen der Voraussetzungen des Absatzes 1, die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen, wenn die Forderungseinziehung als eigenständiges Geschäft betrieben wird (Inkassodienstleistung). ²Abgetretene Forderungen gelten für den bisherigen Gläubiger nicht als fremd.

⁶¹ BGH NJW, 2011: 929 Rn.14, in: Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 1, Rn. 16

⁶² Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 1, Rn. 17

⁶³ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, §1, Rn. 18

⁶⁴ ebenda

(3) Rechtsdienstleistung ist nicht:

1. die Erstattung wissenschaftlicher Gutachten,
2. die Tätigkeit von Einigungs- und Schlichtungsstellen, Schiedsrichterinnen und Schiedsrichtern,
3. die Erörterung der die Beschäftigten berührenden Rechtsfragen mit ihren gewählten Interessenvertretungen, soweit ein Zusammenhang zu den Aufgaben dieser Vertretungen besteht,
4. die Mediation und jede vergleichbare Form der alternativen Streitbeilegung, sofern die Tätigkeit nicht durch rechtliche Regelungsvorschläge in die Gespräche der Beteiligten eingreift,
5. die an die Allgemeinheit gerichtete Darstellung und Erörterung von Rechtsfragen und Rechtsfällen in den Medien,
6. die Erledigung von Rechtsangelegenheiten innerhalb verbundener Unternehmen (§15 des Aktiengesetzes).⁶⁵

Als ‚Tätigkeit‘ gilt nicht die gesamte Dienstleistung des Maklers, sondern eine Teilleistung oder auch Einzelaktivitäten, die als Rechtsdienstleistung erfolgen. Unabhängig davon ist, ob die Art der Raterteilung mündlich oder schriftlich erfolgt sowie der Umstand einer Raterteilung im Innen- oder Außenverhältnis, beispielsweise in der Verhandlung mit anderen Vertragsparteien erfolgt.⁶⁶ Immobilienmakler werden im Normalfall für beide Seiten tätig, so dass eine Raterteilung für beide Verhältnisse vorliegt.

Eine ‚fremde Angelegenheit‘ bedeutet, dass es sich bei den Rechtsfragen nicht um firmeninterne oder -verwandte Angelegenheiten handelt und diese insbesondere wirtschaftlich fremd sind.⁶⁷ Beispielsweise nehmen Banken eine eigene Angelegenheit wahr,

⁶⁵ § 2 RDG

⁶⁶ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 16-18

⁶⁷ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 19, 22

wenn sie ein Darlehen beantragt oder vergeben haben, da sich die Rechtsberatung in diesem Fall auf wirtschaftlich eigene Angelegenheiten bezieht, auch wenn ein Kunde als Darlehensnehmer beraten wird.⁶⁸

Eine ‚rechtliche Prüfung‘ des Einzelfalls liegt vor, sobald auch nur in einem Teilbereich besondere Rechtskenntnisse erforderlich sind, um eine qualifizierte Beratung durchführen zu können.⁶⁹ Dabei geht es weniger um die Gesamtheit der Dienstleistung, als vielmehr um jede Einzelfrage, die beantwortet werden muss. Hierbei muss unterschieden werden in eine objektive sowie die subjektive Erforderlichkeit der rechtlichen Prüfung.

Die ‚objektive Erforderlichkeit‘ ist gegeben, wenn nach der Verkehrsanschauung eine rechtliche Prüfung erforderlich ist; gleichbedeutend, eine alltägliche Angelegenheit, bei der kein besonderes rechtliches Wissen vorausgesetzt wird.⁷⁰

Damit ist die rechtliche Prüfung jedoch nicht ausgeschlossen, sollte die rechtsuchende Person ausdrücklich äußern oder zu erkennen geben, dass sie eine entsprechende Beratung sucht, gilt die rechtliche Prüfung als subjektiv erforderlich.⁷¹

Da Makler, ausgestattet mit einer umfassenden Vollmacht, auch befugt sind, als Treuhänder aufzutreten, stellt sich die Frage, in wie weit das Rechtsdienstleistungsgesetz anwendbar ist.

⁶⁸ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 28

⁶⁹ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 33

⁷⁰ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 36, 37

⁷¹ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 2, Rn. 39

3.2.3 Treuhänder

Zunächst muss zwischen einem Basistreuhänder und einem Vertragstreuhänder unterschieden werden. Ein bloßer Vertragstreuhänder hat keinen Einfluss auf das Vertragswerk.⁷² Das Bundesverfassungsgericht ist der Meinung, dass jeder Einzelfall geprüft werden muss, aber immer häufiger entsprechende Rechtskenntnisse notwendig sind, da rechtlichen Voraussetzungen nahezu aller Lebensbereiche ständig erweitert und vertieft werden.⁷³ Damit ist es naheliegend, den Beruf des Immobilienmaklers als erlaubnispflichtigen Beruf einzustufen. Dies ist jedoch bis heute nicht der Fall. Bei Immobilienmaklern wird bisher weiterhin auf die Prüfung des Einzelfalls gesetzt, da die Rechtsberatung meist nicht gegenüber dem Kerngeschäft überwiegt. Häufig ist die „Besorgung wirtschaftlicher Belange vielfach mit rechtlichen Vorgängen verknüpft“⁷⁴.

3.2.4 Abgrenzung der Erlaubnispflicht

§ 5 RDG erläutert die möglichen Konstellationen, nach denen die Rechtsdienstleistung nicht erlaubnispflichtig ist.

„Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören.² Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.“⁷⁵

⁷² vgl. Rehberg, 2010: 127

⁷³ vgl. Rehberg, 2010: 130

⁷⁴ Rehberg, 2010: 130

⁷⁵ § 5 Abs.1 RDG

Mit dieser Regelung wird deutlich, dass aktuell keine weitere Erlaubnis für den Beruf des Immobilienmaklers erforderlich ist. Es sind „drei konkrete Prüfungskriterien“⁷⁶ notwendig, um eine Nebenleistung zu definieren. Diese Kriterien sind Umfang und Inhalt, sachlicher Zusammenhang mit der Haupttätigkeit und Rechtskenntnisse, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.⁷⁷ Nach den momentanen Standards zum Erhalt der Maklererlaubnis können diese Kriterien Diskussionsbedarf verursachen.

Denn die Haupttätigkeit des Immobilienmaklers besteht in der Vermittlung der Immobilie. Dieser Teil der Arbeit nimmt für gewöhnlich die Hauptarbeitszeit ein. Eine Beratung über eventuelle steuerliche, baurechtliche oder eine ähnliche Rechtsberatungstätigkeit, nimmt nur einen geringen Umfang der Arbeit in Anspruch. Je nach Einzelfall kann diese Beratung auch ausschweifend werden, und einen ungewöhnlich großen und nicht in Relation stehenden Umfang ausmachen. Jedoch bleiben diese Fälle Einzelfälle und sollten vom jeweiligen Makler als außerordentlich erkannt und umgehend an einen entsprechenden Fachanwalt weitergeleitet werden. Schließlich enthält der Wortlaut der *Nebenleistung* bereits den klaren Hinweis, dass die Hauptleistung durch die erbrachten rechtsberatenden Leistungen unbeeinflusst bleibt.⁷⁸

Eine Schwierigkeit ergibt sich allerdings aus der Formulierung, dass für die Prüfung des Einzelfalls die Rechtskenntnisse berücksichtigt werden sollen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.⁷⁹ Grundsätzlich sind keinerlei Rechtskenntnisse zur Ausübung der Haupttätigkeit (dem Vermitteln von Immobilien) gesetzlich erforderlich. Dies könnte zur Problematik werden, da Makler, aufgrund ihrer nicht vorgeschriebenen und daher oft unterschiedlichen Qualifikationen, über völlig unterschiedliche Rechtskenntnisse verfügen. Daraus ergeben sich uneinheitliche Qualifikationen der einzelnen Wettbewerber, welche für den Endverbraucher als Kunden nicht ersichtlich ist.

⁷⁶ Deckenbrock/ Henssler [2015], RDG, § 5, Rn. 30

⁷⁷ vgl. § 5 Abs. 1 RDG

⁷⁸ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn. 74

⁷⁹ vgl. § 5 Abs. 1, S. 2 RDG

Ein sachlicher Zusammenhang zwischen Haupt- und Nebenleistung ist leicht erkennbar. Rechtsfragen, die die Immobilie selbst oder die Vermögenssituation des Kunden beeinflussen, stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit der Hauptleistung, der Immobilienvermittlung, obwohl ein unmittelbarer, unlösbarer Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit nicht zwingend erforderlich ist.⁸⁰ Es muss lediglich eine Zugehörigkeit zur Haupttätigkeit bestehen, die nach der Verkehrsanschauung erkennbar ist.⁸¹

Der Tatbestand, ob es sich um einen Nachweis- oder Vermittlungsmakler handelt, ist insofern irrelevant, da beide Makler ihre Tätigkeit durch beispielsweise das Aufbereiten von Vertragsentwürfen erweitern dürfen. Zu beachten ist, dass bei beiden Maklern ein Lohnanspruch gemäß § 652 Abs. 1 S. 1 BGB erst bei Zustandekommen des Hauptvertrags entsteht.⁸² Aus diesen Gründen muss der Makler in jedem Fall die Möglichkeit haben, auf das Vertragswerk einwirken zu können.⁸³ Allerdings ist darauf zu achten, dass diese Verträge keine individuellen, kompliziert ausgearbeiteten Vertragswerke darstellen, da dies unzulässig ist.⁸⁴ „Gestattet ist es dem Makler daher auch eine Beratung über rechtliche Auswirkungen des Vertrags und über Grundstücksangelegenheiten.“⁸⁵ Ebenso ist es dem Makler gestattet, steuerliche Ratschläge zu erteilen sowie Behördengänge zu erledigen, die für den Vertragsschluss notwendig sind, wie zum Beispiel Baugenehmigungen oder Bauvoranfragen.⁸⁶

Damit sind sämtliche Bereiche der Rechtsberatung durch Immobilienmakler abgedeckt, und zulässig, sofern sie die Kriterien der Nebenleistung einhalten und sämtliche Vorschriften nicht verletzen. Anders als bei Berufen wie dem Rentenberater oder Inkassounternehmen, ist eine Teilerlaubnis zur Rechtsberatung demnach nicht notwendig.

⁸⁰ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn.27

⁸¹ ebenda

⁸² vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn. 72

⁸³ vgl. BGH NJW, 1974: 1328-1329 in: Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn. 72

⁸⁴ vgl. OLG Karlsruhe NJW-RR 2011: 119-120 in: Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn. 76

⁸⁵ BGHSt. 6, 134, 137 = NJW 1954: 1295-1296 in: . Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn 75

⁸⁶ vgl. Deckenbrock / Henssler, 2015: RDG, § 5, Rn. 75, 77

Grund dafür sind die Regelungen, und die Beschränkung auf eine Nebenleistung des Immobilienmaklers, während bei einem Inkassounternehmen die Rechtsdienstleistung ein essentieller Bestandteil der Hauptleistung ist.

3.3 Teilrechtsberatungserlaubnis

Berufe, in denen die Rechtsberatung den Umfang so weit übersteigt, dass sie nicht als eine Nebenleistung gilt, sind erlaubnispflichtig. Allerdings ist nicht in jedem Fall ein juristisches Vollstudium notwendig, um entsprechende Berufe auszuüben. Ein Beispiel sind Inkassounternehmen. Diese werden in §§ 10, 11 RDG erläutert.

Diese Arten der Rechtsdienstleistungen werden als „Rechtsdienstleistungen aufgrund besonderer Sachkunde“⁸⁷ aufgeführt. Nach dem Wortlaut des RDG dürfen demnach sowohl natürliche als auch juristische Personen sowie registrierte Personen bestimmte Leistungen, wie zum Beispiel Inkassodienstleistungen oder Rentenberatungen, erbringen, wenn sie die entsprechende Sachkunde nachgewiesen haben.^{88 89} Ein Inkassodienstleister muss somit in den Fachgebieten, die seinen Berufsalltag tangieren, über entsprechende Fachkenntnisse verfügen:

„Inkassodienstleistungen erfordern besondere Sachkunde in den für die beantragte Inkassotätigkeit bedeutsamen Gebieten des Rechts, insbesondere des Bürgerlichen Rechts, des Handels-, Wertpapier- und Gesellschaftsrechts, des Zivilprozessrechts einschließlich des Zwangsvollstreckungs- und Insolvenzrechts sowie des Kostenrechts.“⁹⁰

Es werden dadurch sowohl die naheliegenden Fachgebiete wie Insolvenzrecht als auch die allgemeinen Rechtsgrundlagen im Bürgerlichen Recht vorausgesetzt. Schließlich

⁸⁷ § 10 RDG

⁸⁸ vgl. § 10 Abs. 1, S. 1 RDG

⁸⁹ vgl. § 10, Abs. 1, Nr. 1-3 RDG

⁹⁰ § 11, Abs. 1 RDG

greifen Inkassodienstleister in die Vermögenssituation von natürlichen als auch juristischen Personen ein, beziehungsweise beraten diese Personen. Daher sind fachliche Kompetenz über die rechtlichen Konstitutionen von Schuldner und Gläubigern von großer Bedeutung.

Ein Rentenberater muss im Vergleich zum Anwalt kein Studium mit Staatsexamen ableisten, sondern lediglich einen Sachkundelehrgang erfolgreich bestehen.

„Rentenberatung erfordert besondere Sachkunde im Recht der gesetzlichen Renten- und Unfallversicherung und in den übrigen Teilbereichen des § 10 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2, für die eine Registrierung beantragt wird, Kenntnisse über Aufbau, Gliederung und Strukturprinzipien der sozialen Sicherung sowie Kenntnisse der gemeinsamen, für alle Sozialleistungsbereiche geltenden Rechtsgrundsätze einschließlich des sozialrechtlichen Verwaltungsverfahrens und des sozialgerichtlichen Verfahrens.“⁹¹

Dabei wird die jeweilige Sachkunde überprüft, und die antragstellende Person wird im Rechtsdienstleistungsregister eingetragen. Diese Personen sind lediglich zur Rechtsberatung in ausgewählten Teilbereichen zugelassen, und es wird daher auch von einer Teilerlaubnis gesprochen. Bei Immobilienmaklern werden weder allgemeine Grundlagen aus BGB oder HGB, noch fachspezifische Kenntnisse im Baurecht oder ähnliche, für den Makleralltag relevante, Gebiete geprüft. Die in § 10 RDG gelisteten Berufe werden sowohl auf theoretische als auch praktische Sachkunde geprüft.⁹²

Die Registrierungsvoraussetzungen für eine Teilerlaubnis sind den Zulassungsvoraussetzungen für Makler sehr ähnlich, mit dem Unterschied, dass die Makler keinen Sachkundenachweis erbringen müssen. Nähere Informationen zum Registrierungsverfahren sind in § 13 RDG gegeben.

⁹¹ § 11 Abs. 2 RDG

⁹² vgl. § 12, Abs. 1, Nr. 2 RDG

Die Liste der erlaubnispflichtigen Berufe ändert sich über die Jahre hinweg stetig, da im Laufe der Zeit einige Berufe verschwinden und sich dafür auch gleichzeitig neue Berufe bilden. Früher galt der Beruf des Frachtprüfers beispielsweise ebenfalls als erlaubnispflichtig, jedoch wurde dieser mittlerweile bewusst nicht mehr in den Katalog mit aufgenommen, da es in den letzten zehn Jahren nur zu sehr wenigen Neuzulassungen gekommen ist.⁹³

⁹³ vgl. Kleine- Cosack, RDG, § 5, Rn. 205, 206

4 Einführung eines Sachkundenachweises

4.1 Aktuelle Forderung und Gesetzesentwurf

4.1.1 Die Forderung

Seit vielen Jahren wird ein geregeltes Ausbildungsprofil für Immobilienmakler gefordert. Nicht nur Berufsverbände wie der IVD fordern dies, sondern auch parteiübergreifende Stimmen im Bundestag. Aus diesem Grund wurde der Fach- und Sachkundenachweis in den Koalitionsvertrag mit aufgenommen. Geplant ist ein ähnlicher Standard wie bei anderen Dienstleistungsberufen, und diesen Standard sinnvoll einzusetzen und verpflichtend zu machen.⁹⁴ Als Ziel wird eine Verbesserung der Beratungsqualität verfolgt sowie auch ganz deutlich die „langfristige Bereinigung des Marktes von unseriösen Akteuren.“⁹⁵

Nachdem der Normenkontrollrat seine Bedenken an dem Gesetzesentwurf für den Sachkundenachweis der Immobilienmakler geäußert hatte, wäre das Gesetz beinahe abgelehnt worden.⁹⁶ Allerdings wurde die Forderung aus parlamentarischer Seite neu aufgegriffen und vertieft. Der Referentenentwurf des Gesetzes liegt bereits vor, und auch der Regierungsentwurf soll nach Angaben des IVD im Laufe des Jahres 2016 vorliegen.⁹⁷ Damit könnte sich bereits Anfang 2017 einiges für Immobilienmakler ändern und eine einheitliche Regelung geschaffen werden.

Der IVD fordert, eine verbindliche kaufmännische Ausbildung zuzüglich einschlägiger Berufserfahrung, sofern die Ausbildung nicht den Abschluss des Immobilienkaufmanns

⁹⁴ vgl. Schaus, o. J. u. S.

⁹⁵ Schaus, o. J. u. S.

⁹⁶ vgl. Jensch, 2016: 12

⁹⁷ vgl. ebenda

erzielt.⁹⁸ Alternativ können Berufseinsteiger durch IHK-Lehrgänge und drei- bis fünfjähriger Berufserfahrung ebenfalls die Qualifikation erlangen. Makler, die bereits über fünf Jahre tätig sind, werden von der Regelung ausgenommen.⁹⁹

In einer Stellungnahme aus dem Jahr 2015 wurden zusätzlich auch Absolventen eines Studiums berücksichtigt, deren Schwerpunkt wirtschaftswissenschaftlich, juristisch oder bautechnisch ist. Diese müssen lediglich ein Jahr einschlägige Berufserfahrung haben und einen Zertifikatslehrgang absolvieren.¹⁰⁰

Auch, wenn damit der Forderung des IVD nachgegangen wird, bewerten nicht alle Berufsverbände der Makler die Situation gleichermaßen. Der Ring Deutscher Makler (RDM) ist nicht der Auffassung, dass eine Sachkundeprüfung eingeführt werden sollte. Eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung sei hilfreich, wird aber auch seitens RDM bei Antrag einer Mitgliedschaft geprüft.¹⁰¹ In einem Positionspapier stellt der RDM seine Ansicht klar, und nimmt Bezug auf ein vom IVD in Auftrag gegebenes Gutachten zum Sachkundenachweis-Gutachten des Steinbeis-Transfer-Institut-Center for Real Estate Studies. In diesem Gutachten werden sowohl Sachkundenachweise, regelmäßige Fortbildungen sowie entsprechende Berufshaftpflichtversicherungen gefordert.¹⁰²

Der RDM positioniert sich klar gegen das Vorhaben, gesetzliche Zulassungsvoraussetzungen zu schaffen mit der Begründung „Immobilienmakler, die bereits am Markt tätig sind, beherrschen ihr Geschäft“.¹⁰³ Darüber hinaus wird auf einen Verstoß gegen Artikel 12, Abs. 1 im Grundgesetz verwiesen.¹⁰⁴ Der Artikel behandelt die Berufsfreiheit und besagt:

⁹⁸ vgl. IVD, 2013: 7

⁹⁹ vgl. ebenda

¹⁰⁰ vgl. IVD, 2015: 7

¹⁰¹ vgl. Schaus, o. J. u. S.

¹⁰² vgl. Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner, 2014: 2

¹⁰³ Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner, 2014: 6

¹⁰⁴ vgl. Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner, 2014: 8

„Alle Deutschen haben das Recht, Beruf, Arbeitsplatz und Ausbildungsstätte frei zu wählen. Die Berufsausübung kann durch Gesetz oder auf Grund eines Gesetzes geregelt werden.“¹⁰⁵

Der RDM erklärt, dass der Beruf des Maklers von genau diesem Merkmal profitiert, und der Beruf sich dadurch auszeichnet, dass es sich eben nicht um einen klassischen Ausbildungsberuf handelt.¹⁰⁶

Allerdings wird bei neutraler Betrachtung auch dadurch die tatsächliche Berufsfreiheit durch die Vorgaben zur Zulassung des Berufes nicht gestört. Weder eine verpflichtende Berufshaftpflichtversicherung noch ein vorgeschriebener Kenntnisstand der Sachkunde mindern die Berufsfreiheit eines Immobilienmaklers. Der Beruf des Maklers kann folglich auch bei einem Gesetz zum Sachkundenachweis weiterhin uneingeschränkt ausgeübt werden, solange es bei einer bloßen Regelung für die Zulassung der Immobilienmakler sowie der verpflichtenden Versicherung zum Verbraucherschutz bleibt. Unter dem Aspekt des Schutzes der Verbraucher wäre sogar ein derartiger Eingriff in die Berufsfreiheit rechtlich gültig. Dies ist aus den Untersuchungen und der Stellungnahme des IVD zu entnehmen:

¹⁰⁵ Art. 12 , Abs. 1, GG

¹⁰⁶ vgl. FN 103

„Verfassungsrechtlich zulässig ist eine derartige Zugangsbeschränkung daher nur dann, wenn sie erforderlich ist, um ein wichtiges Gemeinschaftsgut zu schützen. Außerdem muss die Regelung dem Prinzip der Verhältnismäßigkeit genügen. Dies heißt, dass sie geeignet, erforderlich und zumutbar sein muss.“¹⁰⁷

Stattdessen fordert der RDM eine Spezialisierung zum Fachmakler, ähnlich wie bei Fachanwälten, welche aber ausdrücklich als freiwillig anzusehen sei.¹⁰⁸ Bei den Zulassungsvoraussetzungen ist die Ansicht des RDM nicht grundlegend anders, jedoch sollte eine kaufmännische Ausbildung oder maximal ein Studium oder IHK Abschluss ausreichen.¹⁰⁹ Bisher wurden jedoch die Forderungen des RDM abgewiesen und der Gesetzentwurf wird weiterhin bearbeitet.

4.1.2 Der Referentenentwurf

Der aktuell vorliegende Referentenentwurf ist ein 16 Seiten starkes Werk, das die Problematik und die geplanten Lösungsvorschläge erläutert sowie den zu erwartenden Aufwand definiert. Der Entwurf wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verfasst und sieht die Regelung der Berufszulassung für Immobilienmakler und Verwalter vor. Darüber hinaus wird das Pfandleihgewerbe um eine Regelung zu Verwertungsüberschüssen erweitert.¹¹⁰

Der Sachkundenachweis soll den Verbraucherschutz stärken und die Dienstleistung der Makler und Verwalter verbessern. Durch die Einführung einer Berufshaftpflicht soll der Verbraucher und Kunde vor finanziellen Schäden bewahrt werden.¹¹¹

¹⁰⁷ IVD, 2013: 8

¹⁰⁸ vgl. Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner, 2014: 7

¹⁰⁹ vgl. Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner, 2014: 9

¹¹⁰ vgl. RefE, 2015: o.S.

¹¹¹ ebenda

Die seitens des RDM geforderte Form der Selbstregulierung der Branche durch Weiterbildungen oder Spezialisierungen werden als nicht ausreichend empfunden, da sie in der Vergangenheit auch nicht zu einer Erhöhung des Qualitätsstandards geführt haben.¹¹²

Der Referentenentwurf sieht als Änderung vor, dass die Gewerbeordnung, insbesondere § 34c, geändert und ergänzt wird. Danach soll eine Berufshaftpflichtversicherung verpflichtend werden, wie auch eine bei der IHK abzulegende Sachkundeprüfung. Beide Voraussetzungen müssen für eine Erlaubniserteilung erfüllt sein.¹¹³ Das Bundesministerium wird gleichzeitig ermächtigt, Vorgaben zu den Inhalten der Sachkundeprüfung sowie zu Umfang und Inhalt der Haftpflichtversicherung und der Anerkennung beruflicher Qualifikation zu machen.¹¹⁴

Als Übergangsregelung für Makler, die bereits in der Immobilienbranche selbstständig sind, gilt eine sechsmonatige Übergangsfrist. Makler, die bereits eine Erlaubnis nach § 34 c besitzen, müssen innerhalb von sechs Monaten eine Sachkundeprüfung nachweisen, sofern sie nicht mindestens sechs Jahre ununterbrochen in ihrem Gewerbe selbstständig sind.¹¹⁵ Aber auch Makler, die diese Bedingung erfüllen, müssen innerhalb von sechs Monaten nach Verkündung des Gesetzes den Nachweis erbringen, um die Gültigkeit ihrer Erlaubnis zu verifizieren.¹¹⁶ Wird die Übergangsfrist nicht eingehalten, ist automatisch eine Sachkundeprüfung notwendig, um wieder im Gewerbe tätig werden zu können. Bisher wurde diese Regelung vom IVD „Alte Hasen-Regelung“¹¹⁷ genannt.

Die bisherigen Voraussetzungen der Zuverlässigkeit und geordneten Vermögensverhältnisse nach der Gewerbeordnung bleiben selbstverständlich erhalten und werden um die Neuerungen ergänzt. Detailregelungen werden in der Makler- und Bauträgerverordnung erörtert und vorgeschrieben, da diese die zugehörige Rechtsverordnung ist.¹¹⁸

¹¹² ebenda

¹¹³ vgl. Art. 1, Nr.3 c), d), RefE, 2015

¹¹⁴ vgl. Art. 1, Nr. 3 e), RefE

¹¹⁵ vgl. Art. 1, Nr. 9 Abs. 1-3, RefE

¹¹⁶ vgl. ebenda

¹¹⁷ vgl. Jensch, S., 2015: o. S.

¹¹⁸ vgl. S.8, RefE

Darin werden die prüfungsrelevanten Themen für den Sachkundenachweis und die Höhe der Versicherungssumme in der Berufshaftpflicht festgehalten.

Als Begründung für die Änderung und Erweiterung der Gewerbeordnung wird der Verbraucherschutz deutlich in den Vordergrund gestellt. Aufgrund der Tatsache, dass immer mehr Privatpersonen Wohneigentum erwerben, und damit häufig ihr gesamtes Vermögen investieren, seien diese auf qualifizierte Makler und Verwalter angewiesen.¹¹⁹ Als Bemessungs- und Vergleichsgrundlage für die Inhalte des Sachkundenachweises wurde die Zulassungsregelung für Versicherungsvermittler (§ 34d GewO) sowie Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO) verwendet.¹²⁰

Die Bürokratiekosten auf Seiten der Wirtschaft werden auf Euro 42.000 / jährlich beziffert. Auf die Unternehmen wirkt sich diese Neuerung auch finanziell aus. Euro 19,3 Millionen jährlich betragen die Kosten, die durch ca. 20.200 Immobilienmakler und 17.700 Verwalter getragen werden müssen.¹²¹

4.2 Chancen und Risiken

4.2.1 Die Vorteile

Nachdem über Jahrzehnte hinweg jeder Makler werden konnte, der sich nichts hat zu Schulden kommen lassen, ist das Berufsbild als ungeschützt einzustufen. Damit einhergehend war auch der mangelnde Verbraucherschutz. Es ist für den Endverbraucher, der in der Regel nicht über fundiertes Fachwissen im Immobilienbereich verfügt, nicht zu

¹¹⁹ vgl. S. 7, RefE

¹²⁰ vgl. ebenda

¹²¹ vgl. S. 9, RefE

erkennen, ob ein Makler fachlich qualifiziert ist oder nicht. Lediglich ein erster, persönlicher Eindruck lässt sich gewinnen, der jedoch über das Fachwissen einer Person nicht zwangsläufig aussagekräftig ist.

Persönliche und soziale Kompetenzen gehören in diesem Beruf ebenfalls dazu, können bei nicht Vorhandensein allerdings keinen Vermögensschaden beim Kunden herbeiführen. Es könnte höchstens dazu führen, dass der Kunde sich nicht freundlich behandelt fühlt, und daher den Makler wechselt. Jedoch führt mangelndes Fachwissen zu einer Falschberatung und damit zu schweren Folgen mit finanziellen Schäden als Konsequenz.

Diese Problematik wird mit dem Gesetz zum Sachkundenachweis für Immobilienmakler Abhilfe beseitigt. Denn durch das Einführen eines verpflichtenden Sachkundenachweises für Immobilienmakler handelt jeder Makler, der ohne einen solchen Nachweis am Markt agiert, gesetzeswidrig. Dadurch können die im Volksmund sogenannten ‚schwarzen Schafe‘ leichter zur Rechenschaft gezogen werden. Ebenso erhoffen sich Berufsverbände, dass sich der Markt dadurch selbst von diesen unqualifizierten Mitbewerbern bereinigt.¹²²

Infolgedessen wird nach und nach der Ruf und das Image der Immobilienmakler positive Veränderungen zu verzeichnen haben. Weniger falsch beratene Kunden bedeuten weniger Unzufriedenheit unter Maklerkunden. Gleichbedeutend sind zufriedener Kunden, die ihrerseits einen Makler weiterempfehlen, ohne ein Gefühl von Ausbeutung und inkompetenter Beratung zu haben.

Begünstigt durch diese Bereinigung würde ein erheblicher Marktanteil an Aufträgen auf die qualifizierten Makler aufgeteilt werden müssen, und der Wettbewerb insgesamt an Fairness gewinnen.

¹²² vgl. Schaus, 2015: o. S.

Ein weiteres, und besonders wichtiges Merkmal, ist die Beratungsqualität. Mit einer genormten Mindestvoraussetzung an fachlichen Kenntnissen werden neue Standards in Sachen Kompetenz geschaffen. Dadurch steigt die Beratungsqualität um ein Vielfaches.

Die bisherige Unsicherheit unter potentiellen Käufern gegenüber Maklern, aufgrund der fehlenden Standards in der Kompetenz der Makler, wird den Effekt der neuen Zufriedenheit mit dem Maklerservice in den ersten Monaten erheblich verstärken.

Auf Seiten der Immobilienmakler sollten sich in Berufsalltag und Zufriedenheit ebenfalls positiven Veränderungen bemerkbar machen. Die Zahl der Unstimmigkeiten über Provisionen wird vermutlich deutlich zurückgehen, da bisherige, eigentlich aussichtslose Klagen und Zahlungsverweigerungen, die tatsächlich nur auf der Basis bloßer Unzufriedenheit begründet sind, ausbleiben. Der Beruf des Maklers wird stressfreier, und die Rate der an einer Depression erkrankten Dienstleister wird zurückgehen. Nach Schätzungen einer Studie der Universität von Cincinnati gelten rund 15 Prozent der Immobilienmakler als depressiv.¹²³

Zwar untersucht diese Studie den amerikanischen Markt, jedoch lassen sich die Zahlen in etwa auf den deutschen Arbeitsmarkt übertragen. Die deutschen Immobilienmakler üben die gleiche Tätigkeit aus, allerdings mit dem Unterschied, dass die Verdienste anders ausfallen und es in den Vereinigten Staaten strengere Zulassungsbeschränkungen für Immobilienmakler gibt als in Deutschland. Daraus resultiert die Schlussfolgerung, dass in Deutschland bisher mehr Kunden aufgrund einer schlechten Beratung über die Provisionen streiten und diese als ungerechtfertigt ansehen.

Die Qualität der Beratung durch Immobilienmakler wird mit Beschluss des neuen Gesetzes zum Sachkundenachweis in Zukunft nur noch in Ausnahmefällen als Kritikpunkt anerkannt werden können, da zumindest eine Grundkompetenz bei jedem aktiven Makler vorhanden sein wird.

¹²³ Department of Psychiatry, Cincinnati Veteran Administration Medical Center, University of Cincinnati, 2014 in: Dammers, 2015: o. S.

4.2.2 Die Nachteile

Doch dieses Gesetz birgt auch Risiken. Zum einen wird der Sachkundenachweis nur durch die Maklerlizenz bestätigt. Im Allgemeinen führt diese im Berufsalltag kein Makler mit sich, so dass Kunden weiterhin auf den Eindruck vertrauen müssen. Desweiteren fallen erhebliche Kosten zur Umsetzung der Neuerung in der Verwaltung an.¹²⁴ Diese Ausgaben betreffen zu einem Großteil die Makler, die durch den verpflichtenden Sachkundenachweis kostenpflichtige Fortbildungen absolvieren und darüber hinaus Sorge tragen müssen, dass ihre Mitarbeiter entsprechende Qualifikationen besitzen. Weitere Kosten Außerdem entstehen durch die vorgeschriebene Berufshaftpflichtversicherung, so dass insgesamt mit jährlichen Mehrkosten in Höhe von Euro 19,3 Millionen für die Unternehmen gerechnet wird.¹²⁵

Ein weiterer Kritikpunkt ist die Regelung für bereits aktive Makler. Der Grenzbereich von sechs Jahren ununterbrochener Tätigkeit als Immobilienmakler zum Erhalt der gültigen Erlaubnis, bietet enorme Lücken für unqualifizierte Makler. Dadurch können Makler, die seit sechs Jahren oder länger am Markt aktiv sind, problemlos weiterhin ‚ungeprüft‘ tätig bleiben und ahnungslose Kunden regelrecht ausbeuten. Diese ‚schwarzen Schafe‘¹²⁶ werden nicht von der Sachkundepflicht erfasst, und bieten auch in Zukunft Gefahrenpotential für den Ruf der Branche als auch für den Endverbraucher. Unter dem Aspekt des Verbraucherschutzes ist diese Regelung ungenügend und wenig verbraucherfreundlich.

Zum anderen werden mit diesem Gesetz die Anforderungen der Kunden an die Beratungsqualität der Immobilienmakler im Laufe der Zeit deutlich erhöht. Am Beispiel des ‚Kano Modells‘¹²⁷ lässt sich der Vorgang verdeutlichen.

¹²⁴ vgl. RefE, o. J.: 9

¹²⁵ vgl. ebenda

¹²⁶ Schaus, 2015: o. S.

¹²⁷ vgl. Abb. 1 Kano Modell

4.2.3 Kundenanforderungen - Das Kano Modell

Das Kano Modell stellt den Bezug der Kundenzufriedenheit mit der Erfüllung der Kundenanforderungen dar. Ausgangspunkt sind die Basis- / Grundanforderungen der Kunden. Diese sind zunächst latent vorhanden. Werden diese Anforderungen erfüllt, löst dies keine Zufriedenheit aus, sondern lediglich eine ‚Nicht-Unzufriedenheit‘.¹²⁸ Um an der Achse der Kundenzufriedenheit zu wachsen und diese zu steigern, bedarf es folglich einer höheren Leistung.

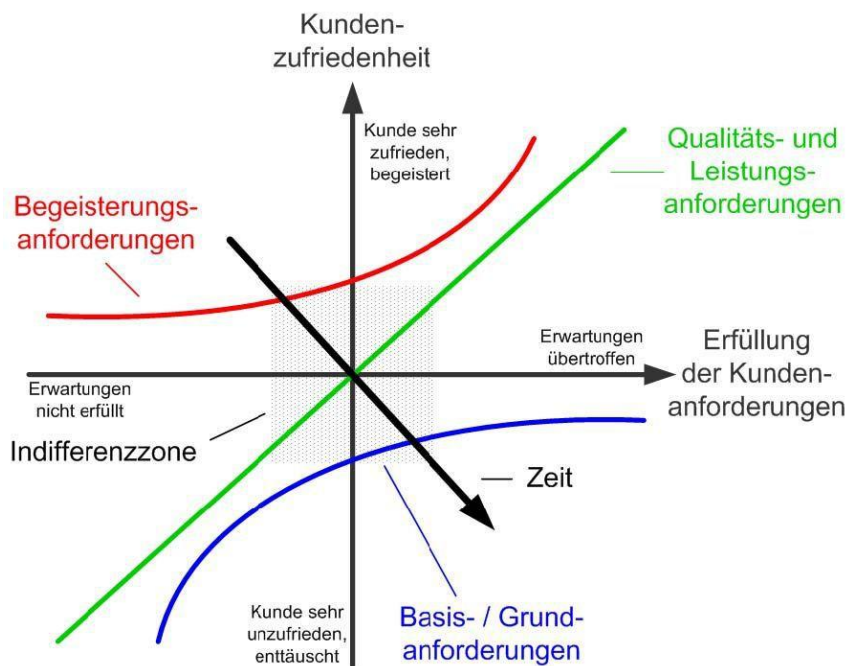


Abb. 1 : Kundenanforderungen- Kano Modell 1, Quelle: QZ-online.de

Die Erwartungen der Kunden müssen weit übertroffen werden, um sie zu begeistern. Bis dahin bewegt sich der Kunde in der sogenannten ‚Indifferenzzone‘¹²⁹, in der die Zufriedenheit um den Nullpunkt schwankt. Der Kunde ist dementsprechend nicht unzufrieden,

¹²⁸ vgl. Jochem, 2010: 27-54, in: QZ-online.de, o. J. u. .S.

¹²⁹ vgl. Abb. 1

aber auch noch nicht begeistert. Erkennbar an der Kurve der Begeisterungsanforderung, die mit Zunahme der Kundenzufriedenheit steigt.

In der Konsequenz steigt mit der Zunahme an Kundenzufriedenheit, durch die höhere Erfüllung der Kundenanforderungen auch der Grad der Qualitäts- und Leistungsanforderung. „Der Erfüllungsgrad verhält sich proportional zu der Zufriedenheit.“¹³⁰

Einziges Gegenspieler ist die Zeit. Im Laufe der Zeit, werden aus anfänglichen Begeisterungsanforderungen Basisanforderungen. Der Kunde hat sich an die ursprünglich begeisternde Leistung gewöhnt, und setzt diese beim nächsten Mal als Standard voraus. Als Folge könnte sich nach einiger Zeit eine erneute Unzufriedenheit der Kundschaft entwickeln, sollte der gesetzliche Qualitätsstandard in Relation zum Verdienst, diesen subjektiv gesehen, nicht mehr ausreichend sein.

4.3 Vergleich Immobilienmakler im Ausland

Wohnen müssen die Menschen immer und überall, daher existiert der Maklerberuf seit Jahrzehnten. Das ist nicht nur in Deutschland der Fall, sondern auch in fast allen anderen Ländern. Allerdings unterscheiden sich die Anforderungen an einen Immobilienmakler von Land zu Land, selbst innerhalb der EU.

Während in Deutschland bisher ohne besondere Fachkenntnisse ein Maklerschein erworben werden kann, ist dies in Österreich nicht der Fall.

Dort galt lange Zeit ein ähnlicher Umstand wie in Deutschland, allerdings wurde dieser dahingehend verändert¹³¹, dass ein angehender Immobilienmakler einen Sachkundenachweis sowie eine Bescheinigung über eine mindestens einjährige Berufserfahrung in seiner Tätigkeit erbringen muss. Jedoch ist der Sachkundenachweis keine einheitliche Prüfung, sondern kann durch beispielsweise ein abgeschlossenes Studium, gepaart mit

¹³⁰ Jochem, 2010: 27-54, in: QZ-online.de, o. J. u. S.

¹³¹ vgl. Selbstständig Machen, o. J. u. S.

Berufserfahrung in dem entsprechenden Bereich, ersetzt werden.¹³² Weiterhin gibt es auch Möglichkeiten, ohne ein Studium über eine Befähigungsprüfung einzusteigen, sofern ein Studium im Bereich der Wirtschaft oder Rechtswissenschaft erfolgreich absolviert worden ist und ein Jahr Berufserfahrung nachgewiesen werden kann.

In den USA gibt es verschiedene Ausformungen des Maklerberufs. Er kann Agent, Broker oder Realtor sein. Der Agent besitzt eine staatliche Zulassung, jedoch darf er noch nicht sein eigenes Büro eröffnen.¹³³ Er arbeitet in einem Büro für einen Broker. Der Broker verfügt über ausreichend Berufserfahrung und die nötigen Weiterbildungen, um sein eigenes Büro zu führen.¹³⁴ Als Broker bietet sich die Möglichkeit, einem Verband beizutreten und sich zur Einhaltung eines Kodex zu verpflichten, und damit zum ‚Realtor‘ zu werden. Der Verband der ‚National Association of Realtors‘ zählt über 1,2 Millionen Mitglieder und vertritt die Interessen der Makler.¹³⁵

Darüber hinaus dürfen sich Makler, „die sich an einen strengen Ehrenkodex, den „Code of Ethics“ halten“¹³⁶, Realtor nennen.

Die gesetzlichen Regelungen sind auch in den USA von Staat zu Staat unterschiedlich. In jedem Bundesstaat muss eine staatliche Zulassung erworben werden, um als Makler tätig zu werden zu können. Da jeder lizenzierte Makler eine Prüfung ablegen, und in Florida beispielsweise jährlich verpflichtend an Fortbildungsmaßnahmen teilnehmen muss, genießt der Immobilienmakler in den USA einen deutlich besseren Ruf als in Deutschland.¹³⁷

¹³² ebenda

¹³³ vgl. Henze/ Knopf, 2012: 45

¹³⁴ ebenda

¹³⁵ vgl. Breckoff, o. J. u. S.

¹³⁶ Brunner, o. J. u. S.

¹³⁷ ebenda

Auch bei den Verdienstmöglichkeiten unterscheiden sich die Länder deutlich. Während in Deutschland bis zu 6%, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, verlangt werden, sind es in Österreich maximal 3%, sofern der Kaufpreis Euro 48.448 übersteigt.¹³⁸

In den USA liegt der Verdienst mit 4 bis 6% wiederum auf ähnlichem Niveau wie in Deutschland.¹³⁹ Deutschland fällt dahingehend aus dem Rahmen, da es keine gesetzliche Regelung für die Höhe der Provisionen bei einem Verkauf gibt. Bei Vermietungen sind laut Wohnungsvermittlungsgesetz (WoVermG) die Provisionen auf zwei Monatskaltmieten, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, beschränkt.¹⁴⁰

Der gute Ruf eines Immobilienmaklers im Ausland hängt zum einen mit seiner zwangsläufig vorhandenen Qualifikation zusammen, wird aber gleichzeitig auch durch die modernere Arbeitsweise der amerikanischen Makler begünstigt. Dabei setzen die Amerikaner auf stark vernetztes Makeln, das bedeutet, dass sämtliche Immobilien eines Maklerportfolios in einem Netzwerk, nur für Makler zugänglich, gelistet werden.¹⁴¹ Bis zu 99% aller Maklerabschlüsse sind Kooperationsgeschäfte zweier Makler, die über das Maklernetzwerk die passende Immobilie für ihren Kunden gefunden haben.¹⁴²

Anders als in Deutschland werden in den USA in den meisten Fällen separate Makler von Käufer und Verkäuferseite engagiert. In dem Netzwerk handeln die Makler gute Deals für ihre Kunden aus, und bringen einen Auftrag deutlich schneller zum Abschluss. Zehn Wochen gelten dabei bereits als lang, während das in Deutschland eher die Regel ist.¹⁴³

Ohne ein derartiges Netzwerk, und die Bereitschaft kollegiale Gemeinschaftsgeschäfte abzuschließen, würde die Vermarktungsdauer in bedeutendem Maße ansteigen.

¹³⁸ vgl. Selbstständig Machen, o. J. u. .S.

¹³⁹ vgl. Schaus, 2015: o. S.

¹⁴⁰ vgl. Haimann, 2011: o. S.

¹⁴¹ vgl. Schaus, 2015: o. S.

¹⁴² ebenda

¹⁴³ ebenda

5 Schlussbetrachtung

5.1 Zusammenfassung

Um den Beruf des Immobilienmaklers auszuüben, bedarf es lediglich eines Gewerbescheins. Dieser ist bei einem Leben in geordneten Vermögensverhältnissen und Zuverlässigkeit ohne Probleme erhältlich. Fachliche Qualifikationen sind zunächst irrelevant, und werden nicht überprüft. Das Maklergeschäft bietet bei kaufmännischem Geschick bis zu 6% Courtage, und diese wird ab einem Kaufpreis von Euro 167.000 fünfstellig. Da viele Immobilien über dieser Summe liegen, ist der Anreiz entsprechend groß, viele solcher Objekte zu verkaufen. Für unqualifizierte Mitbewerber ist es mit einem gewissen Verkaufstalent möglich, ohne fachliche Kenntnisse viel Geld für eine nicht oder nur schlecht erbrachte Leistung zu verlangen.

Das Maklerrecht ist größtenteils als Richterrecht anzusehen; geringfügig geregelt, bietet es einen großen Entscheidungsspielraum. Ergänzt werden die im BGB geregelten Grundzüge des Maklerrechts durch die Makler- und Bauträgerverordnung.

Ferner gehören zusätzlich zur reinen Vermittlertätigkeit des Maklers auch rechtsberatenden Leistungen. Diese werden im RDG nicht als erlaubnispflichtig definiert, solange sie nach Art und Umfang nur eine Nebenleistung der Dienstleistung des Maklers sind.

Die aktuellen Forderungen der Politik und einiger Interessenverbände wie dem IVD, sehen einen gesetzlich vorgeschriebenen Sachkundenachweis für Immobilienmakler sowie eine verpflichtende Berufshaftpflichtversicherung vor. Diese Forderungen gründen auf der Tatsache, dass der Verbraucher geschützt, und unqualifizierte Mitbewerber am Markt aussortiert werden sollen. Die geplante Gesetzgebung bringt sowohl Vorteile wie Imageverbesserung der Makler, Qualitätssteigerung der Beratung und Schutz des Verbrauchers, als auch Nachteile wie Verwaltungsaufwand, Lücken in der Übergangsregelung für bereits langjährig tätige Makler, und Steigerung der Erwartungshaltung gegenüber der Makler mit sich.

5.2 Fazit

Eine klare Zulassungsbeschränkung, die im wortwörtlichen Sinne einschränkend wirkt, gibt es für den Maklerberuf nicht. Der Nachweis über gewerbliche Zuverlässigkeit ist als selbstverständlich anzusehen, und beinhaltet keine berufsrelevanten oder berufsspezifische Merkmale, die eine Eignung bestätigen oder widerlegen können. Die gleichzeitig wachsenden Anforderungen an die Beratungsqualität der Makler durch Einflüsse von Medien, Umwelt und Gesellschaft bedürfen einer klaren gesetzlichen Grundlage, um Verbraucherschutz zu gewährleisten. Denn aus der aktuellen Situation geht hervor, dass ohne eine Überprüfung der Fachkenntnisse von Immobilienmaklern, eine Gefahr für den Verbraucher ausgeht, deren Ausmaß im Vorfeld nicht abzuschätzen ist. Jedoch zielt diese Gefahr hauptsächlich und insbesondere auf die finanzielle Lage der Verbraucher.

Die gesetzlich vorgeschriebene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Immobilienmakler ist bereits ein erster Schritt zu mehr Verbraucherfreundlichkeit, jedoch allein nicht ausreichend.

Bei einer Gesetzesänderung stoßen die Forderungen jedoch auf rechtliche Grenzen. So würde beispielsweise eine verpflichtende Teilrechtsberatungserlaubnis den Verbraucherschutz erhöhen, da Makler über bessere Rechtskenntnisse verfügen. Jedoch ist dies nicht mit dem RDG zu vereinbaren, da die rechtlichen Teile der Beratung eines Maklers stets als Nebenleistung einzuordnen sind. Um eine Rechtsberatungserlaubnis verpflichtend zu machen, müsste nachgewiesen werden, dass die Rechtsberatung regelmäßig nach Art und Umfang nicht mehr unter eine Nebenleistung der Haupttätigkeit nach § 5 RDG fällt.

Darüber hinaus hätte eine derartige Forderung mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Klage der Interessenvertretungen der Anwälte zur Folge. Denn durch eine Rechtsberatungserlaubnis würden viele Klienten von Fachanwälten ihre Rechtsfragen durch den Makler beantworten lassen.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die gesetzlichen Anforderungen an den Maklerberuf und folglich an die Beratungsqualität bisher kaum als Anforderungen zu betiteln

sind, und somit den Verbrauchern sowie insbesondere den Bedürfnissen, den Erwartungen aber auch dem Schutz eines Verbrauchers nicht gerecht werden.

Als Handlungsempfehlungen ergeben sich zwei Varianten, um einen optimalen Ausgang des Konfliktes über den Sachkundenachweis zu erreichen.

Zum einen muss die Zielsetzung dieses Gesetzes konsequent umgesetzt werden. Dies ist bei einer großzügigen Übergangsregelung für langjährig aktive Immobilienmakler nicht der Fall, und führt im Endeffekt nicht zu dem gewünschten Erfolg, sowohl auf Seiten der Politiker als auch auf Seiten der Verbraucher. Die Regelung muss eine deutlich strengere Grenze ziehen, und ab dem in Kraft treten des Gesetzes sollte jeder Makler einen Sachkundenachweis vorweisen müssen, oder zumindest eine Ausbildung oder ein kaufmännisches Studium vorweisen können.

In der zweiten Variante ist eine neue Ausarbeitung des Gesetzes notwendig. Dabei gehört der Makler zu einem rechtsberatenden Beruf. Es sollte damit auch die Erweiterung des RDG sowie des BGB und der MaBV einhergehen, so dass der Makler eine Teilrechtsberatungserlaubnis benötigt. Der Immobilienmakler sollte nicht nur juristisches Grundverständnis haben, sondern ein auf Immobilienrecht spezialisiertes Studium zur Grundlage haben. Besonders bei Rechtsgeschäften im Immobilienbereich sollte der beratende Makler ein detailliertes Verständnis und Kenntnis der Rechtslage haben, um seinen Mandanten nicht nur vor finanziellen Schäden zu bewahren, sondern um auch explizit, aktiv und aus eigener Initiative Vorschläge zur Optimierung der Situation machen zu können. Dies ist jedoch nur dann zu gewährleisten, wenn der betreffende Makler die komplexe Gesetzeslage kennt und auf diesem Gebiet ausgebildet ist.

Auch wenn Variante zwei auf Widerstand seitens einiger Anwälte stoßen könnte, ist es eine Empfehlung, die mit großer Sicherheit zu einer signifikanten Verbesserung der Beratungsqualität führen kann. Zwar wird die Ausbildungszeit zum Maklerberuf dadurch deutlich verlängert, andererseits können unseriöse Teilnehmer dadurch ausgesiebt und vermieden werden. Der Beruf oder die Frequenz der Mandanten eines Anwalts sind dadurch nicht gefährdet, da Verbraucher weiterhin für andere Teilbereiche einen Anwalt beanspruchen. Dadurch wird kein Anwalt ersetzt, sondern lediglich einer unausgesprochenen Erwartung des Verbrauchers vorgegriffen.

5.3 Ausblick

Da momentan bereits ein Referentenentwurf zum Gesetz über einen Sachkundenachweis für Immobilienmakler vorliegt, wird im nächsten Schritt ein Regierungsentwurf verfasst. In diesem könnten eventuelle Änderungen zum Referentenentwurf formuliert und festgehalten werden.

Ursprünglich hätte das Gesetz schon zu Beginn des Jahres 2016 in Kraft treten sollen, jedoch wurde dies aufgeschoben, da sich die Entscheidungsträger weiterhin uneinig über diverse Teilaspekte sind.¹⁴⁴ Dass eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zukünftig gesetzlich vorgeschrieben wird, scheint außer Frage, jedoch werden unter anderem die Übergangsregelung für langjährig erfahrene Makler sowie die genauen Inhalte der Sachkundeprüfung ausgiebig geprüft.¹⁴⁵

¹⁴⁴ vgl. IHR MAKLERVERGLEICH, o. J. u. S.

¹⁴⁵ ebenda

Trotz der anhaltenden Diskussion wird das Gesetz vermutlich noch in dieser Legislaturperiode verabschiedet, so dass es nach aktuellen Schätzungen zufolge im Jahr 2017 bereits in Kraft treten könnte.¹⁴⁶ Zunächst gab es die Befürchtung, dass sich die Gesetzgebung durch ein vom Normenkontrollrat verlangtes Gutachten zum Gesetzesentwurf, erheblich verzögern könne, jedoch sieht der IVD die Lage positiv und ist optimistisch, dass die Politiker, die eigens im Koalitionsvertrag verankerten Themen auch abarbeiten.¹⁴⁷ Dazu zählt auch die Einführung eines Qualifikationsnachweises für Immobilienmakler.

Sollte das Gesetz tatsächlich in den nächsten Jahren verabschiedet werden, wird es wahrscheinlich zu einem kurzzeitigen Rückgang der Anzahl deutscher Immobilienmakler geben. Jedoch wird nach den ersten Jahren konsequenter Anwendung und auch Kontrolle der gesetzlichen Vorschriften, eine Bereinigung des Markts erkennbar sein und gewachsene Anforderungen an die Beratungsqualität werden zum Standard. Zugunsten der Entlohnung eines Maklers, welche zukünftig nicht mehr in Frage gestellt wird.

¹⁴⁶ vgl. Jensch, 2016: o. S.

¹⁴⁷ ebenda

Literaturverzeichnis

Breiholdt, R. *Immonet, 5 Fragen zum Bestellerprinzip: Wer bezahlt den Makler, 1. Was bedeutet das Bestellerprinzip*. Verfügbar unter: <http://www.immonet.de/service/gesetzalternative-maklercourtage.html> (18.04.2016).

Breckoff, A. (o. J.). *Immobilien – Kosmos, Broker versus Makler*. Verfügbar unter: <http://www.stalys.de/data/maklervsbroker1.htm> (30.04.2016).

Brunner, N. – M. (o. J.). Nadja Brunner, Century 21, *Maklersystem in Florida - deutschsprachiger Makler in Florida*. Verfügbar unter : <http://www.nmb-florida-realty.com/immobilien/immobilien-in-florida-kaufen/us-maklersystem> (30.04.2016).

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2015), Referentenentwurf, *Entwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum*. Verfügbar unter: <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/P-R/referentenentwurf-zulassungsregelung-fuer-immobilienmakler-und-wohnungseigentumsverwalter,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf> (05.06.2016).

Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (o.J.). bvfi, *Die mindestens 150 Aufgaben eins qualifizierten Immobilienmaklers*. Verfügbar unter: <http://www.praxisverband.de/Das-Makler-Business.htm> (16.03.2016).

Dammers, T. (2015). *WirtschaftsWoche, Diese Berufe machen depressiv*, 15.12.2015, verfügbar unter: <http://www.wiwo.de/erfolg/beruf/stress-und-burnout-diese-berufe-machen-depressiv/10020546.html?p=2&a=false&slp=false#image> (26.04.2016).

Deckenbrock, Dr. C./ Henssler, Prof. Dr. M. (2015). *Rechtsdienstleistungsverordnung und Einführungsgesetz zum RDG, Kommentar* (4. Auflage). München: Verlag C.H. Beck oHG.

dpa (2014). *Frankfurter Allgemeine Zeitung, Wirtschaft, Maas erstattet seinem Mieter die Makler-gebühr*, verfügbar unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/justizministerheiko-maas-erstattet-mieter-maklergebuehr-13262037.html> (04.06.2016).

Duden (o. J.). *Richterrecht*, verfügbar unter: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Richterrecht> (16.04.2016).

Dyckerhoff, R. (1986). *Das Recht des Immobilienmaklers* (9.Auflage). München: Verlag Vahlen.

GewO, *Gewerbeordnung*, Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, verfügbar unter:

<https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/index.html#BJNR002450869BJNE003136118> (19.04.2016)

Haimann, R. (2011). *Welt am Sonntag, Finanzen, So arbeiten Makler im Ausland*, verfügbar unter: <http://www.welt.de/print/wams/finanzen/article12710300/So-arbeiten-Makler-im-Ausland.html> (30.04.2016).

Henze, K. / Knopf, S. (2012). *Das Image von Immobilienmaklern, Externe und interne Branchensicht im regionalen Vergleich*, Hamburg: Diplomica Verlag GmbH Verlag.

IHR MAKLERVERGLEICH, (o. J.). *Sachkundenachweis für Makler – die Diskussion geht weiter*, verfügbar unter:

<http://www.ihr-maklervergleich.de/news/sachkundenachweis-fuer-makler> (07.05.2016).

Immobilienmakler-Beruf.de, Immobilienmakler-Beruf.de (o. J.). *Immobilienmakler Aufgaben, Welche Aufgaben übernimmt der Immobilienmakler?* Verfügbar unter: <http://immobilienmakler-beruf.de/immobilienmakler-aufgaben> (15.03.2016).

Immobilienverband IVD Bundesverband (2010). *IVD, Forsa- Umfrage: Die meisten Kunden sind mit ihrem Makler zufrieden*. Verfügbar unter:

<http://www.ivd.net/der-bundesverband/nachrichtendetail/archive/2010/november/article/forsa-umfrage-die-meisten-kunden-sind-mit-ihrem-makler-zufrieden.html> (09.04.2016).

Immowelt, *Maklerprovision: Wie hoch sie sein darf*. Verfügbar unter: <http://news.immowelt.de/n/2467-maklerprovision-wie-hoch-sie-sein-darf.html> (18.04.2016).

IVD, Immobilienverband Deutschland (o. J.). *Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. Wofür wir stehen*. Verfügbar unter: <http://ivd.net/der-bundesverband/ueber-uns/unsere-leitbild.html> (11.04.2016).

IVD (2013). *Stellungnahme zum Sach- und Fachkundenachweis Immobilienmakler und Verwalter*, Berlin 26.02.2013. Verfügbar unter: http://www.ivd.net/fileadmin/user_upload/bundesverband/Der_IVD/Politik/2013-02-26_Stellungnahme_Sach-_und_Fachkunde_neu.pdf (04.06.2016).

IVD (2015). *Stellungnahme zum Sach- und Fachkundenachweis Immobilienmakler und Verwalter*, Berlin 30.07.2015. Verfügbar unter: http://www.ivd.net/fileadmin/user_upload/bundesverband/Der_IVD/Politik/IVD-StN_Sach-Fachkundenachweis_30.07.2015.pdf (04.06.2016).

IVD, Gutachten: *Verfassungsrechtliche Bedenken am Gesetzentwurf zum sogenannten „Bestellerprinzip“*. Verfügbar unter: <http://www.ivd.net/der-bundesverband/nachrichtendetail/archive/2014/june/article/gutachten-verfassungsrechtliche-bedenken-am-gesetzentwurf-zum-sogenannten-bestellerprinzip-1.html> (18.04.2016).

IVD, Immobilienverband Deutschland (o. J). *Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. Werden Sie Mitglied*. Verfügbar unter: <http://ivd.net/der-bundesverband/mitglied-werden.html> (09.04.2016).

Jacobsen, N. (2014). *Immoverkauf24.de, Immobilienmakler und ihr schlechter Ruf – ist das Negativ- Image gerechtfertigt?*
Verfügbar unter: <https://www.immoverkauf24.de/immobilien-news/97/Immobilienmakler-und-Ihr-schlechter-Ruf-ist-das-Negativ-Image-gerechtfertigt> (09.04.2016).

Jensch, S. (2015). IVD, *Der gesetzliche Sachkundenachweis für Immobilienmakler und WEG- Verwalter kommt*. Verfügbar unter: <http://blog.ivd.net/2015/07/sachkundenachweis-fuer-immobilienmakler-und-verwalter> (11.04.2016).

Jensch, S. (2016). *Sachkundenachweis: Ein neuer Anlauf*, in: AIZ - Das Immobilienmagazin, Ausgabe 4 , 2016: 12MaBV, *Makler- und Bauträgerverordnung*, Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz. Verfügbar unter: http://www.gesetze-im-internet.de/gewo_34cdv/index.html#BJNR013140974BJNE001609360 (19.04.2016).

Kleine - Cosack, Dr. M. (2014). *Rechtsdienstleistungsgesetz, Heidelberger Kommentar*, (3. Auflage). Heidelberg: C.F. Müller.

Kolle, A. (o. J.). *Teste und vergleiche! Die besten Immobilienbörsen im Vergleich, Test*, verfügbar unter:

<http://www.teste-und-vergleiche.de/vergleichstest/immobilien-energie/allgemeine-immoportale/> (18.04.2016).

Maklervergleich.de. *Immobilienverkauf: Die Maklerprovision*. Verfügbar unter:

<http://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/maklerprovision-hoeh-verkauf.html> (18.04.2016).

QZ-online.de, (o.J.). *Kunden- Kundenmanagement, Kundenanforderungen- Kano Modell*, Verfügbar unter: <https://www.qz-online.de/qualitaets-management/qm-basics/kunden/kundenmanagement/artikel/kundenanforderungen-kano-modell-168360.html> (05.06.2016).

Rechtsanwälte Bub, Gauweiler und Partner (2014). *Positionspapier, Zum etwaigen Gesetzesvorhaben im Zusammenhang mit Versicherungspflichten sowie Zugangs-/Berufsausübungsregelungen für den Beruf des Immobilienmaklers*. Verfügbar unter: http://www.rdm-berlin-brandenburg.de/fileadmin/news_import/Positionspapier_zum_Sachkundenachweis_RDM_11.08.2014.pdf (05.06.2016).

Rehberg, G. (2010). *Rechtsberatung durch Treuhänder*. In Grunewald, Prof. Dr. B. / Henssler, Prof. Dr. M. / Prütting, Prof. Dr. H. (Hrsg.), *Rechtsberatung durch Treuhänder*. Band 82. Bonn: Deutscher Anwalt Verlag.

Schaus, B. (2015). *Immobilien Akquiseprofis, Kommt der Sachkundenachweis für Immobilienmakler?*.

Verfügbar unter:

<http://www.immobilien-akquiseprofis.de/fach-und-sachkundenachweis-immobilienmakler/> (25.04.2016).

Schaus, B. (2015). *Immobilien Akquiseprofis, Erfolgreich Makeln mit System – so arbeiten die US- amerikanischen Immobilienmakler*.

Verfügbar unter:

<http://www.immobilien-akquiseprofis.de/immobilienmakler-usa-amerika-multi-listing-system/> (30.04.2016).

Schön, B. B. (2016). *Finanztip, Mieter werden finanziell entlastet, Bestellerprinzip bei Maklerprovision*. Verfügbar unter:

<http://www.finanztip.de/maklerprovision-vermietung/> (18.04.2016).

Selbstständig Machen (o. J.). *Selbstständig Machen, das Magazin für Gründer und Unternehmer*,

verfügbar unter:

<http://www.selbststaendig-machen.at/selbstaendig-als-immobilienmakler-unser-ratgeber/> (29.04.2016).

Techniker Krankenkasse (2013). *Bleib locker, Deutschland!- TK Studie zur Stresslage der Nation, 7. Always on - nie mehr off*. Verfügbar unter,

[https://www.tk.de/centaurus/servlet/contentblob/590188/Da-
tei/115474/TK_Studienband_zur_Stressumfrage.pdf](https://www.tk.de/centaurus/servlet/contentblob/590188/Da-
tei/115474/TK_Studienband_zur_Stressumfrage.pdf) (12.04.2016).

Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Ort, Datum

Vorname Nachname