

Regeln für den guten Ruf

MAKLER ■ Internationale Verhaltensregeln für Immobilienmakler gewinnen in Deutschland an Unterstützung. Die Royal Institution of Chartered Surveyors treibt globale "Real Estate Agency and Brokerage Standards" voran.

Von Gerhard K. Kemper



Gerhard K. Kemper

Weder in Deutschland noch international haben deutsche Immobilienmakler einen guten Ruf: Es gibt keinen gesetzlich vorgeschriebenen Fachkundenachweis; das deutsche Maklerrecht ist antiquiert und erlaubt in der Praxis Vorgehensweisen, die zu Recht bei den Vertragspartnern von Immobilienmaklern auf mehr als nur Unverständnis stoßen. Unklare Vertragsverhältnisse, die Gleichwertigkeit von einfachem Nachweis und qualifizierter Vermittlungstätigkeit, das unerlaubte Anbieten von Vertragsgelegenheiten gehören ebenso dazu wie ein lässiger Umgang mit Interessenskonflikten.

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) hat sich als internationaler Verband der Professionalisierung von Immobilienberufen angenommen. Die 2011 veröffentlichten „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ wurden in einer länderübergreifenden Zusammenarbeit entwickelt und stellen einen internationalen

Consensus dar, was von einem Makler auf dem globalen Marktplatz erwartet wird.

Inzwischen erfreuen sich die „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ einer immer breiter werdenden Unterstützung: Fast 40 Maklerunternehmen befürworten sie und haben sich in einer „Endorsement“-Liste bei der RICS eintragen lassen. Unter diesen Adressen finden sich die meisten großen gewerblichen Makler in Deutschland. Ein guter Anfang, der hoffentlich bald noch mehr Schule macht.

Eine nachhaltige Verbesserung der Maklerpraxis muss aber auch von einer Änderung des antiquierten Maklerrechts begleitet werden. Dazu gehören gesetzlich verankerte Verpflichtungen: Fachkundenachweis, schriftliche Maklerverträge, Verbot des unerlaubten Anbietens, Gebot eines transparenten Umgangs mit Interessenskonflikten ebenso wie eine Neufassung des Berufsbildes weg vom

Nachweismakler. Als wirksame Sanktion bietet sich das Verwirken der Maklerprovision an. Nur so kann verhindert werden, dass sich Marktteilnehmer einen unfairen Vorteil verschaffen und damit das Berufsbild schädigen. **II**

Gerhard K. Kemper FRICS ist Vorstandsmitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors Deutschland, Dozent an der HAWK Fachhochschule Holzminden und Eigentümer des Beratungsunternehmens Geka Kemper GmbH in Düsseldorf.

online



Den Leitfaden finden Sie unter www.joinricsineurope.eu/uploads/files/AgencyBrokerageStandardsDeutsch.pdf