



the mark of
property
professionalism
worldwide

www.ricseurope.eu/deutschland

Der neue Leitfaden für Immobilienmakler

Verhaltensregeln. Die RICS veröffentlicht globale „Real Estate Agency and Brokerage Standards“, die Makler dabei unterstützen sollen, das Vertrauen internationaler Akteure zu gewinnen.

Gerhard K. Kemper FRICS

Weder in Deutschland noch auf internationaler Ebene haben deutsche Immobilienmakler einen guten Ruf: Es gibt keinen Fachkundenachweis, der gesetzlich vorgeschrieben ist oder von einem deutschen Verband nachhaltig durchgesetzt wird. 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 (Annahme des im Exposé verborgenen Maklervetragsangebots durch konkludentes Handeln), die Gleichwertigkeit von einfachem Nachweis und qualifizierter Vermittlungstätigkeit, das unerlaubte (vom Anbieter) und ungefragte (vom Mieter/Käufer) Anbieten von Vertragsgelegenheiten gehören ebenso dazu wie ein lässiger Umgang mit Interessenkonflikten.

Gerade der intransparente Umgang mit Interessenkonflikten stößt bei internationalen Geschäftspartnern immer wieder auf Unverständnis und hinterlässt

den Eindruck mangelnder Professionalität. Die von der RICS aktuell veröffentlichten „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ wurden in einer länderübergreifenden Zusammenarbeit entwickelt und stellen einen Consensus dar, was von einem Immobilienmakler auf dem globalen Marktplatz erwartet wird.

Wichtige Unterschiede treffen

Ein wichtiger Aspekt der neuen Verhaltensregeln: Ehe ein Auftrag übernommen wird, muss eine Interessenkonfliktprüfung vorgenommen werden. Zudem unterscheiden die „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ bewusst zwischen Aufträgen vom Vermieter/Verkäufer und Mandaten vom Mieter/Käufer. In beiden Fällen sind schriftliche Vereinbarungen über Laufzeit, Leistungsumfang und alle Vergütungsbestandteile gefordert, bevor es eine Zahlungsverpflichtung seitens des Kunden gibt. Werden Dienstleistungen an die potenziellen Gegenparteien des vermittelnden Vertrags angeboten, müssen diese schriftlich mitgeteilt werden und unter Umständen eine Zustimmung des Auftraggebers eingeholt werden.

Kein Objekt darf angeboten werden ohne die ausdrückliche Erlaubnis des Vermieters/Verkäufers und die Prüfung, dass die jeweilige Person auch zur Erteilung des Auftrags ermächtigt ist. Der Makler ist verpflichtet, alle relevanten Informationen über das zu vermarktende Objekt zusammenzutragen. Potenzielle

Käufer/Mieter sollten auf ihre Bonität und die Fähigkeit geprüft werden, die mit dem Geschäft verbundenen finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. Bei Aufträgen vom Mieter/Käufer muss der Makler seine Auftraggeber über potenzielle Probleme des Objekts aufklären.

Vom Mieter/Käufer zu zahlende Provisionen, die als einfacher Faktor/Prozentsatz des Preises für das Objekt (Miete oder Kaufpreis) berechnet werden, gelten nicht als Interesse des Auftraggebers: Ein Mieter/Käufer strebt einen möglichst niedrigen Preis an. Wenn der beauftragte Makler bei einem höheren Preis eine höhere Provision erhält, gerät er unweigerlich in die Versuchung, gegen die Interessen seines Auftraggebers zu handeln (!).

Internationale Standards

In einer globalisierten Welt ist es wichtiger denn je, eigenes Handeln und Geschäftsgebahren den internationalen Standards anzupassen. Nur so kann man ein verlässlicher und berechenbarer Partner sein, der das Vertrauen internationaler Akteure verdient. Schließlich möchte man die grenzüberschreitenden Transaktionen nicht nur den weltweit agierenden Immobilienberatungsunternehmen überlassen. Die „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ der RICS können über die Website www.ricseurope.eu/de auf Englisch und Deutsch heruntergeladen werden. ←|



Gerhard K. Kemper FRICS

ist Mitglied des Vorstands der RICS Deutschland, Dozent an der HAWK Fachhochschule Holzminden und Eigentümer des Beratungsunternehmens GEKA KEMPER GmbH in Düsseldorf.