



Center for Real Estate Studies

Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

CRES Deutsche Immobilien-Akademie (DIA)

CRES | Center for Real Estate Studies

Gutachten zum Sachkundenachweis für Immobilienmakler und -verwalter

im Auftrag des IVD

Inhaltsverzeichnis

1. Der Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD als Grundlage kommender Gesetzesinitiativen	4
2. Perspektive Verbraucherschutz	8
2.1 Rechtlicher Rahmen des Verbraucherschutzes:	8
2.2 Wirtschaftlicher Rahmen des Verbraucherschutzes:	8
3. Bestehender rechtlicher Rahmen und fehlender Qualifikationsnachweis 10	
3.1 Bestehender rechtlicher Rahmen, insb. § 34c GewO.....	10
3.2 Kompetenzvorsprung von Immobilienmaklern und -verwaltern	10
3.3 Tätigkeitsfeld Immobilienvermarktung.....	12
3.4 Tätigkeitsfeld Immobilienverwaltung	13
3.5 Tätigkeiten im Schnittflächenbereich.....	14
3.6 Entlohnungsmodell von Immobilienmaklern und -verwaltern.....	15
3.7 Beispiele potentieller Schäden durch mangelnde berufliche Qualifikation	17
3.8 Übertragbarkeit von Standards aus anderen Beratungsberufen auf das Maklergewerbe	19
3.9 Stellungnahmen des ZIA und des IVD	20
3.10 Anforderungen an das Tätigkeitsbild von Immobilienmaklern und -verwaltern	21
4. Perspektive Europa	24
4.1 Europäische Berufsanerkennungsrichtlinie	24
4.2 Dienstleistungsnormen als Grundlage zur Zertifizierung (DIN EN 15733:2009)	25
4.3 Ausländische Immobilienmärkte im Vergleich auf Basis der aktuellen CEPI Studie von November 2013	26
5. Handlungsempfehlungen für den geplanten Sachkundenachweis.....	29
5.1 Versicherungspflicht	29
5.2 Sachkundenachweis.....	30
5.3 Folgende Festlegungen werden daher zum Sachkundenachweis empfohlen	31

Ergebnisse im Kurzüberblick

- CDU/CSU und SPD haben sich im Koalitionsvertrag auf die Festlegung bundeseinheitlicher Rahmenbedingungen für Immobilienmakler und -verwalter mit der Zielsetzung des Verbraucherschutzes und die Schaffung angemessener Dienstleistungs- und Beratungsqualität geeinigt. „Mindestanforderungen in Anlehnung an andere Beratungsberufe“ werden als ein Instrument dieser Zielsetzung definiert.
- Der für Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler verpflichtende Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung soll auf Immobilienmakler und -verwalter übertragen werden. Diese marktkonforme Lösung ist zu begrüßen, da sie über die Höhe der Versicherungsbeiträge die Leistungsqualität fördert.
- Bei der Ausgestaltung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung sollte eine konkrete Mindestdeckungssumme für den Einzelfall definiert und regelmäßig überprüft werden, um eine Aushöhlung der Wirkung zu verhindern. Daneben sollte im Sinne des Verbraucherschutzes nicht allein auf den Aspekt Vermögensschäden, sondern insgesamt auf Vertrauensschäden und Berufshaftpflicht erweitert werden.
- Diese Forderung wird auch von Verbänden der Berufspraxis unterstützt. So rät beispielsweise der IVD, als größter bundesweit organisierter Verband für Immobilienmakler, -sachverständige und -verwalter Deckungssummen von 100.000 € p.a. für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung bzw. 150.000 € p.a. für die Vertrauensschadenhaftpflichtversicherung.
- Die Umsetzung der Ziele des Koalitionsvertrages sollte unbedingt auf dem bewährten System der Industrie- und Handelskammern aufbauen. Gleichzeitig gilt es dauerhaft stabile Rahmenbindungen zu schaffen und die zu entwickelnden Standards im Hinblick auf europäische Harmonisierungsinitiativen (Berufsanerkennungsrichtlinie und DIN EN 15733:2009) zu öffnen.
- Immobilien- und wohnungswirtschaftliche Fragestellungen erstrecken sich über einen breit gefächerten Themenbereich aus technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Elementen. Ein dem Verbraucherschutz angemessener Kompetenznachweis von Immobilienmaklern und -verwaltern sollte daher nicht unter dem Kompetenzniveau der kaufmännischen Ausbildung oder vergleichbarer Qualifikation angeordnet sein.
- Für bereits berufstätige Immobilienmakler und -verwalter ist eine angemessene Übergangsregelung zu finden, die auf Instrumente der berufsbegleitenden Weiterbildung setzt, wie sie ohnehin zur Aufrechterhaltung der Dienstleistungsqualität in einem sich entwickelnden Umfeld notwendig sind.

Zielsetzung und Auftrag des Gutachtens

Der Immobilienverband IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. hat das Steinbeis-Transfer-Institut Center for Real Estate Studies mit der Erstellung eines Gutachtens zum Sachkundenachweis für Immobilienmakler und -verwalter beauftragt. Ausgangspunkt der Analyse stellt der Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD zur 18. Legislaturperiode dar. Darin ist erstmalig eine gesetzlich gesicherte Berufszugangsregelung für Immobilienmakler und -verwalter vorgesehen, die wesentlich auf den Nachweis der Sachkunde und die Bindung an eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abstellt. Nach einer Analyse wirtschaftlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen erfolgt eine Bestandsaufnahme zur aktuellen Situation der Tätigkeitsaufnahme ohne Qualifikationsnachweis in den benannten Berufsfeldern. Vor diesem Hintergrund sind die Entwicklungsperspektiven und Handlungsoptionen für den geforderten Qualifikationsnachweis zu analysieren und zu bewerten.

1. Der Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD als Grundlage kommender Gesetzesinitiativen

Am 27. November 2013 wurde der aktuelle Koalitionsvertrag¹ von CDU/CSU und SPD offiziell vorgestellt. Ziele und Maßnahmen der Regierungsparteien sind darin in acht Teilbereiche (Kapitel) untergliedert. Während eine Zuordnung immobilien- bzw. wohnungswirtschaftlicher Gegenstände zum Kapitel „Wachstum, Innovation und Wohlstand“ - einschließlich der Themen Bildung, Zukunft und Infrastruktur sowie Finanzmärkte - konjunkturpolitische Impulse und Wirkungen in den Vordergrund gerückt hätte, wären ebenso zwei Anknüpfungspunkte zur Beschäftigungspolitik in den Kapiteln 2 und 6 denkbar gewesen. Auch Kapitel 3 hätte im Hinblick auf solide Staatsfinanzen immobilienwirtschaftliche Potenziale nutzen können.

Alle derzeit politisch diskutierten immobilienwirtschaftlichen Aspekte finden sich hingegen in Kapitel 4 „Zusammenhalt der Gesellschaft“ im Punkt 4.2 „Lebensqualität in der Stadt und auf dem Land“. Im Kern steht „gutes und bezahlbares Wohnen“ und auch wenn der zweite bezugnehmende Unterabschnitt durch die Titulierung „Stadt- und Regionalentwicklung“ eine gewisse Dynamik nahe legt, ist davon auszugehen, dass immobilienwirtschaftliche Märkte eher unter verteilungspolitischen - oder wenigstens regulativen - Gesichtspunkten, statt hinsichtlich ihrer Relevanz als Element

¹ Vgl. Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD für die 18. Legislaturperiode (November 2013), abrufbar unter <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/koalitionsvertrag-inhaltsverzeichnis.html>

wachstumsorientierter Wirtschafts- oder spezifischer Infrastrukturpolitik interpretiert werden.

Wesentliche Punkte im Hinblick auf die Zielsetzung des vorliegenden Gutachtens lassen sich aus folgenden Textstellen ableiten:

Koalitionsvertrag, S. 80, Abschnitt „Bündnis für Wohnen“: „Dazu setzen wir auf einen wohnungspolitischen Dreiklang aus einer Stärkung der Investitionstätigkeit, einer Wiederbelebung des Sozialen Wohnungsbaus und einer ausgewogenen mietrechtlichen und sozialpolitischen Flankierung.“

Koalitionsvertrag, S. 81, Abschnitt „Bezahlbare Mieten“: „Für Maklerleistungen wollen wir klare bundeseinheitliche Rahmenbedingungen und ebenso Qualitätssicherung erreichen. Vermieter und Mieter sollen weiter als Auftraggeber auftreten können. Dabei gilt das marktwirtschaftliche Prinzip: wer bestellt, der bezahlt. Wir wollen im Maklerrecht Anreize für eine bessere Beratung des Verbrauchers beim Immobilienerwerb schaffen. Hierzu streben wir als weitere Option des Verbrauchers eine erfolgsunabhängige Honorierung entsprechend dem Beratungsaufwand an. Zudem wollen wir einen Sachkundenachweis einführen und Standards aus anderen Beratungsberufen auf das Maklergewerbe übertragen. Wir werden berufliche Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen für Wohnungsverwalter und Immobilienmakler verankern.

Den Verbraucherschutz bei Bau- und Dienstleistungen für Bauherren und Immobilieneigentümer wollen wir ausbauen, insbesondere im Bauvertragsrecht und bei der Fremdverwaltung von Wohnungen.“

Ziele der Koalitionspartner:

- Höheres Bauvolumen
- Verbraucherschutz
- Dienstleistungs- bzw. Beratungsqualität

Geplante Maßnahmen im Koalitionsvertrag:

- Bundeseinheitliche Rahmenbedingungen
- Sachkundenachweis und Mindestanforderungen in Anlehnung an andere Beratungsberufe
- Versicherungspflicht für Wohnungsverwalter und Immobilienmakler

Vorläufige Beurteilung:

Der vorliegende Ziel- und Maßnahmenkatalog enthält nach einer ersten Analyse teils marktkonforme Elemente. Die Zielsetzung höheren Bauvolumens kann - sofern konkrete Maßnahmen umgesetzt werden - Preissteigerungen durch dauerhafte Überschussnachfrage² in den deutschen Ballungsräumen entgegen wirken. Auch die Vereinheitlichung von Rahmenbedingungen und Standards lassen sich nicht alleine vor dem Hintergrund des Verbraucherschutzes, sondern auch mit Hinblick auf Markteffizienz analysieren.

Modelltheoretisch kann gezeigt werden, dass Unsicherheiten über Preis-Leistungsniveaus von Marktteilnehmern oder Intermediären zur Reduzierung von Marktaktivität (hier Kauf- oder Mietzurückhaltung) führen. Die Umsetzung dieses möglicherweise stabilitätsfördernden Maßnahmenpakets sollte jedoch auch im Hinblick auf kommende europäische Initiativen erfolgen, um nicht weitere Unsicherheit oder Ungleichgewichte im Markt zu verursachen, falls in naher Zukunft erneute Veränderungen an den Rahmenbedingungen vorgenommen werden. Implizit wird über einen deutschen Alleingang oder vorausschauende Harmonisierung im Hinblick auf europäische Initiativen entschieden.

Insbesondere die Verpflichtung zur Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist durch marktkonforme und marktförderliche Wirkungsmechanismen gekennzeichnet, die sich leicht im Vergleich zu Bankdarlehen oder Autoversicherungen erläutern lassen. Risikoaufschläge bei Bankdarlehen und Tarifen von Versicherungen sind Ergebnis von erwarteten Schadenssummen und Schadenswahrscheinlichkeiten. Immobilienmakler und -verwalter, deren Tätigkeit zu höheren und/oder häufigeren Versicherungsfällen führt, müssen langfristig mit höheren Versicherungsprämien rechnen. Bei Versicherungspflicht begleitet die Versicherungswirtschaft in positivem Sinne eine qualitative Konsolidierung durch steigende Beiträge oder gar den Abschluss.

Gerade wegen der marktkonformen, qualitätsfördernden Wirkung der Versicherungspflicht sollten auch andere betroffene Felder der Makler- und Verwaltertätigkeit einbezogen werden. Eine Ausdehnung auf Vertrauensschäden und weitere Gegenstände einer Berufshaftpflicht ist empfehlenswert. Der Koalitionsvertrag nennt keine

² Überschussnachfrage bezeichnet eine Marktsituation, in der die nachgefragte Menge, die angebotene Menge dauerhaft übersteigt. Aus dem ökonomischen Modell lassen sich mittel- bis langfristig steigende Preise auf derartigen Märkten erwarten. Die meisten deutschen Großstädte und Ballungsräume sind derzeit durch eine Situation gekennzeichnet, in der bestehendes, kaum veränderliches Angebot auf eine zunehmende Nachfrage an Wohnraum (in Einheiten und Quadratmetern) trifft.

konkreten Deckungssummen, die aber zur Verhinderung der Aushöhlung der Versicherungswirkung dringend festzulegen sind.

Während aus der Versicherungspflicht unmittelbar zum Ziel des Verbraucherschutzes beigetragen wird, hängt eine flächendeckende Wirkung der Einführung des Sachkundenachweises wesentlich von den - später noch zu erläuternden - Gestaltungsmöglichkeiten ab. Hierfür wird ein ausgewogenes Gleichgewicht aus Berufszugangsqualifikation für Berufseinsteiger, Qualifikations(nachweis)möglichkeiten für bereits Tätige und Einstiegsmöglichkeiten für Personen in Tätigkeitsfeldern mit fachlicher Nähe zur Immobilien- und Wohnungswirtschaft zu finden sein. Insbesondere in der jüngeren Vergangenheit haben die zunehmenden technologischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen für Makler und Verwalter gezeigt, dass neben berufliche Zugangsvoraussetzungen auch Maßnahmen treten müssen, die zur Aufrechterhaltung von Kompetenz und damit Verbraucherschutz im Tätigkeitsfeld beitragen.

Fazit Koalitionsvertrag:

- Verbraucherschutz zeigt sich als dominante Zielsetzung des Koalitionsvertrags.
- Die Koalitionspartner planen bundeseinheitliche Rahmenbedingungen für Immobilienmakler und -verwalter.
- Versicherungspflicht eignet sich als marktkonformes Instrument zum Schutz von Anbietern und Nachfragern auf dem Markt für Wohnraum und ist in jedem Falle positiv zu beurteilen.
- Daneben tritt der Sachkundenachweis in Anlehnung „an Standards aus anderen Beratungsberufen“. Geplante Maßnahmen sind vor dem Hintergrund des Tätigkeitsfelds verschiedener Immobilienberufe, europäischer Harmonisierungstendenzen, angemessener Qualifikation von Berufseinsteigern, bereits Tätigen und Quereinsteigern zu analysieren und hinsichtlich einer dauerhaften Aufrechterhaltung von Kompetenz zum Nutzen des Verbrauchers zu beurteilen.

2. Perspektive Verbraucherschutz

Verbraucherschutz als Kernelement im Zielkatalog der Koalitionspartner lässt sich sowohl aus juristischer als auch aus ökonomischer Perspektive beurteilen. Die folgenden zusammenfassenden Abschnitte sollen die Analyse bestehender Rahmenbedingungen und künftiger Gestaltungsmöglichkeiten vorbereiten.

2.1 Rechtlicher Rahmen des Verbraucherschutzes:

Im deutschen Recht gibt es kein abgegrenztes Rechtsgebiet „Verbraucherschutz“ oder gar ein Verbraucherschutzgesetz. Vielmehr finden sich Aspekte zum Schutz von Verbrauchern in vielen Einzelnormen und Gesetzestexten. In der Regel wird davon ausgegangen, dass bei Vorliegen wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, die zu einer strukturellen Unterlegenheit eines Marktteilnehmers führen, dieser bzw. dessen Interessen vor der Überlegenheit des anderen Marktteilnehmers geschützt werden müssen. Daher stellen mehrere rechtliche Normen auf den Verbraucherschutz ab.

Unter anderem regelt das BGB Vertragsbestandteile im Rechtsverhältnis von Mieter und Vermieter. Die Insolvenzordnung schützt Gläubiger vor Schuldern. Das Wettbewerbsrecht ist zum Schutz von Konsumenten gestaltet. Auch das Arzneimittelgesetz oder das Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetz schützen den Konsumenten und beugen gesundheitlichen Risiken vor.

Die verschiedentlichen Bezugspunkte des „Verbraucherschutzes“ bewirken, dass auch im europäischen Ausland eine Reihe von Rechtsnormen betroffen ist. So hat beispielsweise der österreichische Konsumentenschutz eher den Charakter einer rechtlichen Zusammenfassung, die wiederum selbst auf betroffene Einzelgesetze abstellt. Der darin geregelte Verbraucherschutz hat damit eher verdeutlichenden oder resümierenden Charakter.

2.2 Wirtschaftlicher Rahmen des Verbraucherschutzes:

Im ökonomischen Marktmodell lässt sich leicht zeigen, dass künstliche Angebotsverknappung zu negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen führt.³ Daneben kann Unsicherheit der Nachfrager bei der Einschätzung von Preis-Leistungs-Niveaus zu gerin-

³ Vgl. Wölflé, M. (2014): Mikroökonomik, S. 164 ff, Springer.

gerer Marktaktivität und damit abnehmendem Wohlstand in der Gesamtwirtschaft führen. Obgleich jeder Markteingriff - allein wegen des nötigen Aufwands - zu Verlusten in der gesamtwirtschaftlichen Leistung führt, lassen sich auch unter ökonomischen Gesichtspunkten Markteingriffe rechtfertigen, insbesondere, falls sie den benannten Ungleichgewichten und Unsicherheiten entgegenwirken. Der gesamtwirtschaftliche Aufwand zur Durchsetzung von Markteingriffen lässt sich durch Maßnahmen verringern, die sich möglichst an den Anreizen der Marktteilnehmer orientieren und damit marktkonform bzw. anreizkompatibel sind.

Aus beiden Perspektiven empfehlen sich folgende Feststellungen:

Die Initiative des Gesetzgebers ist durch den Verbraucherschutz motiviert. Es ist also darzulegen, (a) inwiefern ein Ungleichgewicht der marktlichen oder rechtlichen Rahmenbedingungen zu einer Benachteiligung von Verbrauchern führt, (b) welcher Art (Preis und/oder Leistungsqualität) die Benachteiligung ist und (c) welche Maßnahmen oder Instrumente zur Beseitigung des Ungleichgewichts geeignet erscheinen.

Fazit Verbraucherschutz:

- Verbraucherschutz soll technische, wirtschaftliche oder rechtliche Ungleichgewichte in Märkten beseitigen.
- Maßnahmen zum Schutz von Verbrauchern sollten so gestaltet sein, dass sie Anreize der Marktteilnehmer stärken, ein wünschenswertes Marktergebnis herbeizuführen.
- Im Bezug auf das Tätigkeitsfeld der Immobilienberufe sind potentielle Schäden für Verbraucher in Form von Beispielen aus der Berufspraxis aufzuzeigen. Dabei wird deutlich, dass sich viele Problemfelder durch einen verpflichtenden Sachkundenachweis bei Berufsaufnahme lösen lassen.

3. Bestehender rechtlicher Rahmen und fehlender Qualifikationsnachweis

3.1 Bestehender rechtlicher Rahmen, insb. § 34c GewO

Immobilienmakler und -verwalter werden von der bestehenden Gewerbeordnung nur geringfügig reguliert. Neben der Gültigkeit allgemeinverbindlicher Bestimmungen für beide Tätigkeitsfelder unterliegen Immobilienmakler und -verwalter insbesondere der in § 14 GewO geforderten Anzeigepflicht sowie der in § 35 GewO festgelegten Untersagung der Tätigkeit im Falle von Unzuverlässigkeit. Spezifischere Regelungen sind nur in § 34c GewO für den Immobilienmakler - zusammen mit Bauträgern und Baubetreuern - vorgesehen. Dabei ist bemerkenswert, dass die Erlangung der Gewerbeerlaubnis nicht an eine Positivdefinition zu erfüllender Qualifikationen geknüpft ist, sondern sich an einer Negativdefinition von Tatbeständen orientiert, die zu einer Versagung der Gewerbeerlaubnis führen. Nach § 34c Abs. 2 GewO ist die Erlaubnis „...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 fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat rechtskräftig 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.“

Auch die zum Ende des Absatzes 1 und zu Beginn des Absatzes 3 befindlichen Hinweise „Schutz[...] der Allgemeinheit oder der Auftraggeber“ beinhalten nicht die notwendige Verbindlichkeit zur Festlegung von Qualifikationskriterien. Verbraucherschutz wird nicht konkret benannt.

3.2 Kompetenzvorsprung von Immobilienmaklern und -verwaltern

Beide Tätigkeitsfelder decken eine große Breite notwendiger fachlicher Kenntnis ab, die insbesondere bei speziellen Sachverhalten vertieftes Expertenwissen erfordert und somit - konform zu den Zielsetzungen des Koalitionsvertrags - deutlich über die

derzeitigen Bestimmungen in § 34c GewO hinaus gehen. Im Sinne der genannten Bedingungen zum Schutz von Verbrauchern lässt sich gerade an dieser Stelle der Erfahrungs-, Wissens- und Kompetenzvorteil anführen, den sowohl Immobilienmakler als auch Verwalter regelmäßig gegenüber ihren Kunden besitzen.

Beispielsweise sieht sich der Immobilienmakler im Falle selbstgenutzter Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern meist Kunden gegenüber, die einmalig im Leben kaufen oder verkaufen. Die herausgehobene Bedeutung seiner Tätigkeit in Bezug auf lebenslange Finanzplanung seiner Kunden lässt sich allein daran ablesen, dass 2013 ungefähr 25% aller Kredite als Immobilienfinanzierungen ausgereicht wurden.⁴ Es ist nicht unplausibel, dass die Kunden den Makler bis zum Vertragsabschluss und teilweise darüber hinaus als Adressaten in allen immobilienwirtschaftlichen Fragen wahrnehmen. Mangels Erfahrung werden die Kunden ihre Kompetenzvermutung gegenüber dem Makler nicht verifizieren können. Gerade bei komplexeren Fragestellungen von Kunden wird der Makler entscheiden müssen, ob er selbst über Expertise im angesprochenen Fachbereich des Tätigkeitsfeldes verfügt oder auf einen dritten Experten verweisen muss. Die gesetzliche Festlegung notwendiger Sachkunde kann somit durch Mindestqualifikationen den Kompetenzmängeln so genannter „schwarzer Schafe“ entgegen wirken, gleichermaßen aber auch die Genauigkeit der Einschätzungen bereits erfolgreich Tätiger unterstützen und damit sowohl der Zielsetzung des Verbraucherschutzes entsprechen als auch positive Reputationseffekte für Makler generieren.

Auch für Verwalterdienstleistungen ist eine große Bandbreite an Wissen und Fertigkeiten notwendig. Die Handlungsfelder erstrecken sich von technischen über wirtschaftliche bis hin zu rechtlichen Fragestellungen. Technologische Weiterentwicklungen im Bereich der Fassadendämmung, der Photovoltaik oder der Heiztechnik, treten neben Kenntnissen im Mietrecht zum fehlerfreien Abschluss von Verträgen, öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen der Hauseigentümer und die Organisation von Dienstleistungen Dritter. Weitere insb. rechtliche Vorschriften sind im Bereich der WEG-Verwaltung und zum Abschluss von Mietverträgen notwendig. Zielsetzung bei der Festlegung der notwendigen Sachkunde muss daher neben dem Erlangen der notwendigen Qualifikationen, auch eine regelmäßige Aktualisierung und Erweiterung des eigenen Kenntnisstandes sein.

Die inhaltliche Breite der Tätigkeiten von Immobilienmaklern- und Verwaltern, die zum zuvor angesprochenen Kompetenzvorsprung führt, wird in den folgenden Ab-

⁴ Vgl. Verband Deutscher Pfandbriefbanken e.V. (2013), S. 29 ff und Deutsche Bundesbank (2014), S. 106.

schnitten in knapper Form vorgestellt, um die Wirkung bestehender und potentieller Entlohnungsmodelle analysieren zu können. Daraus lässt sich aber dann das noch entscheidendere inhaltliche Niveau beruflicher Sachkunde ableiten:

3.3 Tätigkeitsfeld Immobilienvermarktung

Im ersten Schritt sieht sich der Immobilienmakler ähnlichen beruflichen Herausforderungen gegenüber, wie sie auch für die Geschäftsaufnahme in anderen kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Tätigkeitsfeldern gegeben sind. Der Immobilienmakler muss sich anfangs, jedoch auch in regelmäßigen kontinuierlichen Abständen, über die zu erreichenden Ziele und darauf aufbauend, über eine effiziente Unternehmensstruktur sowie zielführende Abläufe im Unternehmen Gedanken machen. Insbesondere die Identifikation von Zielgruppen, Marktsegmenten und deren konsequente, auftragsunabhängige Ansprache im Sinne der Bildung eines Markenkerns wird auch langfristig ein wesentliches Element seiner unternehmerischen Fixkosten darstellen.

Nach der Festlegung einer allgemeinen technischen Grundausstattung insb. hinsichtlich der notwendigen EDV, wird sich der Makler mit besonderer Vermarktungssoftware und deren Verzahnung mit der eigenen Homepage und anderen Internetportalen befassen. Auf der operativen Ebene sind Maßnahmen zur Gewinnung neuer Verkaufs- oder Vermietungsobjekte, z.B. die Gestaltung von Anzeigen im Imagemarketing, die gezielte Ansprache potentieller Eigentümer – im Einklang mit den geltenden gesetzlichen Vorschriften – aber auch die Erstellung von Verkaufsangeboten oder Kurzwertindikationen durchzuführen.

Die Entscheidung über eine geeignete Betriebsgröße hat direkte Auswirkungen auf die Organisation von Innen- und Außendiensttätigkeiten. Der Makler muss planen, wie er Immobilieneigentümer regelmäßig über den Fortschritt von Verkaufs- und Vermietungsaktivitäten informiert, sie auf mögliche Problemfelder hinweist und Ansätze zu deren Lösungen oder für weitere Möglichkeiten empfiehlt. Bei der Aufnahme neuer Aufträge trägt er gegenüber dem Kunden für eine grafisch und sprachlich ansprechende aber sachlich angemessene Darstellung der Immobilie Rechnung. Er hält sich in dem Zusammenhang auch zu rechtlichen Aspekten seiner Tätigkeit auf dem Laufenden (Stichwort: Prospekthaftung). Ggf. muss der Makler seine Tätigkeit oder seinen Auftrag gegenüber dem Auftraggeber oder Dritten nachweisen.

Bei der Unterstützung von Kauf- oder Mietinteressenten ist es – auch im Sinne der Markenbildung – Aufgabe des Maklers eine genaue Analyse von Wunschkriterien und möglichen Budgets zu machen, um aus dem eigenen Pool an Objektaufträgen oder aus dem allgemeinen Angebot am Markt eine möglichst passende Immobilie auszuwählen. Dabei sind neben Berufserfahrung und Menschenkenntnis auch empa-

thische Fähigkeiten bis hinein in psychologische Tätigkeitsfelder gefragt, weil Kompromisse zwischen Marktangebot, einem breiten Spektrum an Wunschkriterien und möglicherweise Vorstellungen des Verkäufers oder Vermieters gefunden werden müssen.

Auch nachdem sich die beiden Parteien (Käufer und Verkäufer bzw. Mieter und Vermieter) geeinigt haben, bietet der Immobilienmakler üblicherweise eine Reihe an Leistungen. Als erster Adressat für immobilienwirtschaftliche Fragen unterstützt der Immobilienmakler oft beide Parteien bis zur Schließung eines Miet- oder Kaufvertrages über Wohnraum oder Gewerbeflächen. Insbesondere in letzterem Fall ist, u.a. durch die geringere gesetzliche Regulierung im Vertragsschluss zwischen zwei Unternehmen, auch vertieftes immobilienrechtliches Wissen notwendig, um im Einzelfall eventuelle einfachere Rückfragen direkt zu beantworten oder einschätzen zu können, welcher Fachjurist qualifiziert Auskunft geben kann. Bei der Vorbereitung von Kaufverträgen zur notariellen Beurkundung werden die meisten Fragen von Käufer und Verkäufer ebenfalls an den Immobilienmakler adressiert.

3.4 Tätigkeitsfeld Immobilienverwaltung

Auch für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Bereich der Immobilienverwaltung sind grundsätzliche unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Immobilienvermarktung und Immobilienverwaltung unterscheiden sich durch die Frequenz und Dauerhaftigkeit von Geschäftsbeziehungen. Während in der Immobilienvermarktung eher Einzelgeschäfte die Regel sind, sind in der Haus- und WEG-Verwaltung mehrjährige Verträge üblich. Nicht minder wichtig, aber mit anderer Schwerpunktsetzung, widmet sich auch der Immobilienverwalter dem Aufbau eines Markenkerns. Er orientiert sich an der Bereitstellung eines angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnisses als Grundlage zur Weiterempfehlung und Ausweitung seiner Geschäftstätigkeit.

Während das technische Wissen im Bereich der Immobilienvermarktung stark auf die Einschätzung, z.B. eines Instandhaltungsrückstaus, gerichtet ist, ist es im Bereich der Immobilienverwaltung noch ergänzend notwendig, die Umsetzung von Instandhaltungsmaßnahmen durch Fachleute technisch qualifiziert begleiten zu können. Treten Schäden im Verwaltungsobjekt auf, so müssen in der Wohneigentumsverwaltung Fragen zur Haftung (Gemeinschafts- oder Teileigentum) untersucht werden. Neben technischer Kompetenz, muss dann auf Basis immobilienrechtlichen Wissens im Einzelfall die Teilungserklärung einer Wohnungseigentümergeinschaft geprüft werden.

Im täglichen Geschäftsablauf des Verwalters stehen auch buchhalterische Qualifikationen im Vordergrund.

Im Bereich der WEG-Verwaltung sind die monatlichen Abschlagszahlungen für Betriebskosten richtig zu verbuchen. Dabei müssen Zuordnungen nicht nur zu den jeweiligen Eigentümern vorgenommen werden. Es geht auch um die ordnungsgemäße Zuführung und Entnahme von Beträgen zur bzw. aus der Instandhaltungsrücklage. Bei temporären Rückständen muss ein funktionsfähiges Mahnwesen eingerichtet sein. Bei längerfristigen Rückständen geht es ggf. auch um Haftungsfragen von Miteigentümern. Am Ende des Wirtschaftsjahres einer Wohnungseigentümergeinschaft müssen Endabrechnungen erstellt und vom Verwaltungsbeirat geprüft werden. Der WEG-Verwalter beruft dann die Eigentümerversammlung – ordnungsgemäß – ein und trägt für einen geregelten Ablauf Sorge. Getroffene Entscheidungen werden im Beschlussbuch dokumentiert und deren Umsetzung vorbereitet. Auch mietrechtliche Kenntnisse sind für den Verwalter wichtig. In der Mietsonderverwaltung werden üblicherweise auch Mieterhöhungspotentiale geprüft.

Die im Bereich der Immobilienvermarktung angesprochenen vertiefenden Kenntnisse im Bereich von Gewerbeimmobilien lassen sich auch auf den Verwaltungsbereich übertragen. Im Bereich der Mietsonderverwaltung kommen auf den Immobilienverwalter schwerpunktartige immobilienrechtliche Aspekte hinzu.

3.5 Tätigkeiten im Schnittflächenbereich

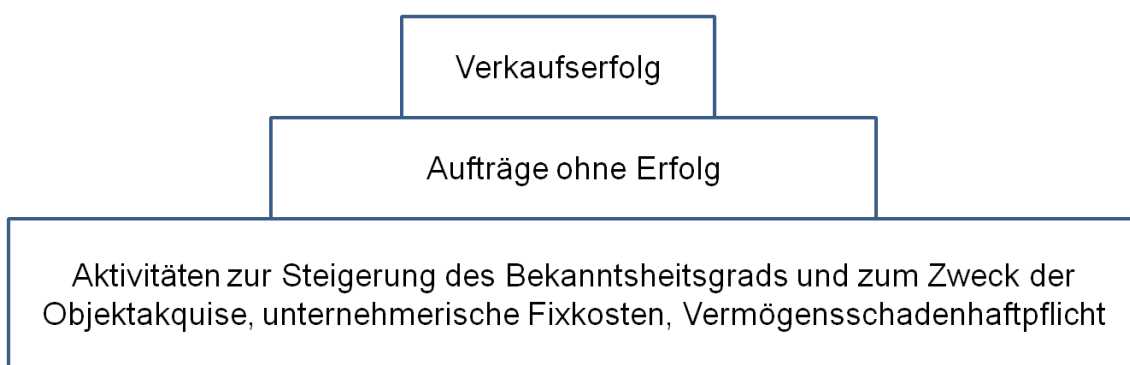
Laut Auskunft des IVD sind ungefähr 50% seiner rund 6.000 Mitglieder sowohl in der Immobilienvermarktung als auch in der Immobilienverwaltung tätig. Weitere anknüpfende Tätigkeiten lassen sich beispielsweise im Bereich der Bewertung aufzeigen. Hier ist das bestehende Fachwissen durch ein hohes Ausmaß an beruflicher Bewertungserfahrung zu ergänzen und durch eine qualitativ hochwertige Sachverständigenausbildung zu ergänzen. Gerade weil sich die einzelnen Berufsbilder der Immobilienwirtschaft über ein breites fachliches Spektrum erstrecken und in der Berufspraxis auch Überlappung zwischen den idealtypischen Tätigkeitsfeldern besteht, ist es zu begrüßen, dass die derzeitige Ausgestaltung der kaufmännischen immobilienwirtschaftlichen Ausbildung die verschiedenen Berufsbilder der Immobilienwirtschaft in Gänze behandelt.⁵

⁵ Weiterführende Informationen zum Tätigkeitsfeld verschiedener immobilienwirtschaftlicher Berufe finden sich in der einschlägigen Literatur. Zwei aktuelle Beispiele finden sich bei Sailer, E., Langemaack, H. und Nothhelfer, E. (2013): Kompendium für Immobilienberufe, 12. Auflage, Boorberg oder Seitz, W., Keller, C. und Seitz, I. (2014): Handbuch des Immobilienvertriebs in Banken und Sparkassen, Boorberg.

3.6 Entlohnungsmodell von Immobilienmaklern und -verwaltern

Vor dem Hintergrund der zuvor geschilderten Tätigkeitsfelder, der Zielsetzungen der Koalitionspartner, der Anlehnung an vergleichbare beratende Berufe und der Diskussion um z.T. deutlich abweichende Vergütungen im benachbarten europäischen Ausland erfolgt ein kurzer Abriss über grundsätzliche Möglichkeiten zu Beschäftigungs- und Entlohnungsmodellen. Hierzu wird in der folgenden Abbildung zunächst das bislang in Deutschland für Maklerleistungen vorherrschende Modell dargestellt.

Abbildung 1: Entlohnungsmodell 1



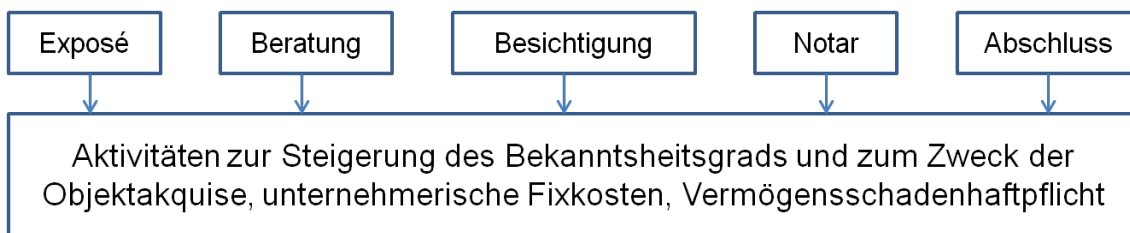
Die Abbildung zeigt die Ausgestaltung der Vergütung für Maklerleistungen als Erfolgshonorar in ihrer obersten Schicht, die üblicherweise auch die Perspektive des Kunden sein wird. Unabhängig von Kauf oder Miete orientieren sich die Kunden am erfolgreichen Geschäftsabschluss, der in der Regel durch eine begrenzte Anzahl an Besichtigungsterminen, persönlichen oder telefonischen Beratungsgesprächen und vorhergehender Zurverfügungstellung von Exposés und anderen Objektinformationen erwirkt wird. Der Immobilienmakler wird in der Regel auch den Notartermin vorbereiten und vor und nach Vertragsschluss in unterstützender Funktion den Kunden begleiten.

Neben diesen - vom Auftraggeber wahrgenommenen Tätigkeiten - führt der Makler meist mehrere (auf Käufermärkten teils sehr viele) Besichtigungen durch, hat im Vorfeld Abstimmungsaufwand bei der Objektaufnahme und muss ggf. fehlende Unterlagen einholen.

Im engen Zusammenhang mit dieser obersten Ebene, muss der Makler auf der darunter liegenden Ebene noch sicher stellen, dass neben dem nicht sichtbaren Mehraufwand, der innerhalb einer „Transaktion“ zu finanzieren ist, aus dem Erfolgshonorar auch ein Überschuss entsteht, der hoch genug ist, nicht erfolgreiche Beauftragungen durchzuführen, die sich meist über einen längeren Zeitraum erstrecken und zu höherem finanziellen und personellen Aufwand führen.

Die bisherigen Überlegungen bilden aber noch nicht die gesamten Kosten des Maklers ab, der insbesondere in Verkäufermärkten hohen Aufwand zur Akquise geeigneter Objekte betreiben muss. Zu direkten und einzelfallbezogenen Werbeausgaben ist der Aufwand für Imagewerbung und Reputationsbildung zu addieren. Dieser wird ergänzt durch die Miete von Geschäftsräumen, die Vorhaltung einer funktionsfähigen EDV-Infrastruktur einschließlich Internetauftritt und Kundendatenbanksystem sowie künftig einer Vermögensschadenhaftpflicht-versicherung. Ein substantieller Anteil der Aufwendungen entfällt demnach auf fixe Kosten, die unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg laufend anfallen. Diese Kosten werden bei der Beschäftigung von Angestellten ergänzt, sofern diese - wie in vielen Fällen üblich - zwar eine erfolgsorientierte Entlohnung beziehen, die jedoch auch eine fixe Kostenkomponente für den Makler beinhalten.

Abbildung 2: Entlohnungsmodell 2



Der Koalitionsvertrag stellt auf „erfolgsabhängige Honorierung“ ab. Ein Makler der seine Tätigkeit aus der untersten Ebene (Gesamtkostenperspektive) planen muss, müsste wie in Abbildung 2 dargestellt, Teilelemente seines Leistungsbündels einzeln in Rechnung stellen.

Auch wenn mit Modell 2 die Möglichkeit zur Spezialisierung auf einzelne Teilelemente der Leistungskette geschaffen wird, ist dessen Durchsetzung in Marktbreite fraglich. Einerseits wünschen sich Kunden planbare Kostengrößen und andererseits stärkt eine erfolgsabhängige Honorierung ein anreizkompatibles Verhalten des Immobilienmaklers.

Ähnlich lässt sich auch in Bezug auf Verwaltungsleistungen argumentieren. Hier herrscht das Modell einer monatlich fixen Pauschale vor, die beiden Seiten (WEGs und Verwalter) Planungssicherheit gibt. Potentielle Entlohnungen für Sonderleistungen sind in der Regel vertraglich vereinbart und fallen nur bedarfsweise an. Der Verwalter operiert in einem wettbewerblichen Umfeld und ist an langfristigen Vertragsverhältnissen interessiert. Insbesondere die Erfahrung auf dem Markt für Verwaltungsleistungen zeigt, dass sich die Marktakteure - wenigstens im Kern planbarer Leistungen - eher an fixen bzw. regelmäßigen Zahlungen orientieren werden.

3.7 Beispiele potentieller Schäden durch mangelnde berufliche Qualifikation

Der potentielle Beitrag angemessener beruflicher Qualifikation zur Ausübung von Immobilienberufen lässt sich mittels einer Reihe ausgewählter Beispiele potentieller Schäden mangels Qualifikation verdeutlichen:

Beispiele zum Bereich Vermarktung:

- Ein Makler bewirbt eine Immobilie mit der „unverbaubaren Fernsicht“, auf die ihn ein Bekannter hingewiesen hat. Nachdem auf dem Nachbargrundstück ein neues Gebäude erstellt wird, verlangt der neue Eigentümer Schadenersatz im Rahmen der Prospekthaftung.
- Ein Makler fertigt eine Verkaufspreisanalyse und bezeichnet diese als „Verkehrswertgutachten“. Das erweckt den Anschein einer Wertermittlung im Sinne des § 194 BauGB. Auf der Grundlage der übermittelten Unterlagen benennt der Verkäufer gegenüber seinen Interessenten den erwarteten Verkaufspreis als „Verkehrswert“. Der ermittelte Wert ist jedoch deutlich zu hoch – **der Erwerber verlangt Schadenersatz.**
- Ein Makler berät einen Anleger zu den Möglichkeiten der Mietpreisanpassung, die dieser zur Erlangung der Kapitaldienstfähigkeit benötigt. Er beachtet nicht, dass während der Laufzeit einer Indexmiete Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete ausgeschlossen sind (§ 557b BGB). Dem Anleger entsteht dadurch ein Schaden.
- Der Makler vermittelt Wohnungseigentum nach WEG, das während der Laufzeit des aktuellen Mietvertrags durch Aufteilung entstanden ist. Der Mieter macht in zulässiger Weise von seinem Vorkaufsrecht gemäß § 577 BGB Gebrauch. Dadurch kann der ursprüngliche Käufer nicht Eigentümer werden.
- Der Makler beantwortet für den Verkäufer wahrheitsgemäß die Frage des Notars, ob Baulasten nicht bekannt sind, mit „Ja“. Das Baulastenverzeichnis hat der Makler in Unkenntnis dessen Bedeutung nicht eingesehen. Tatsächlich ist jedoch eine Baulast eingetragen, welche die beabsichtigte Bebauung des zum Verkauf bestimmten Grundstücks verhindert.
- Ein Makler übersieht einen Instandhaltungsrückstau in Höhe von 10.000 €.

- Ein Makler erstellt im Rahmen seiner Vermarktungstätigkeit eine Kurzwertindikation und wertet das Objekt mangels Markterfahrung und im Sinne eines möglichst schnellen Abschlusses um 100.000 € zu tief ein.

Beispiele zum Bereich Verwaltung:

- Ein WEG-Verwalter muss unterschiedliche Angebote für eine neue Heizung einholen und berät die Eigentümer bei der Auswahl. Fehleinschätzungen könnten nicht nur die Anschaffungskosten betreffen, sondern in noch wesentlich größerem Umfang auf Folgekosten wirken, da durchschnittlich 80% der Laufzeitkosten nicht im Bereich der Anschaffung, sondern des Verbrauchs (z.B. von Gas oder Öl) anfallen. Bei einer WEG mittlerer Größe können derartige Schäden sich über die gesamte Laufzeit auf Beträge über 100.000 € summieren.
- Ein WEG-Verwalter rät mangels besseren Wissens zu einer Gebäudeversicherung mit zu geringer Deckungssumme. Im Schadenfall entstehen für die Eigentümer erhebliche Vermögensverluste.
- Ein WEG-Verwalter führt eine energetische Sanierung durch. Da die Sanierung ausreichend umfassend ist, stellt sich heraus, dass im Gebäude folglich auch die Brandschutzmaßnahmen den aktuellen Richtlinien entsprechen müssen. Die Kosten der nachträglichen Veränderung können Beträge über 100.000 € erreichen. Möglicherweise muss der WEG-Verwalter für den Schaden gegenüber den Eigentümern haften.
- Ein WEG-Verwalter arbeitet nicht nach den „Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung“ oder ordnet Betriebskostenvorauszahlungen nicht den richtigen Konten zu. Eigentümern und Mietern kann dadurch ein möglicher Schaden entstehen.

3.8 Übertragbarkeit von Standards aus anderen Beratungsberufen auf das Maklergewerbe

Insbesondere im Hinblick auf aktuelle Vermögenspositionen und Vermögensentwicklungen, die Kunden von Immobilienmaklern treffen, eignet sich der von den Koalitionspartnern angesprochene Vergleich mit anderen Beratungsberufen.

Sowohl §34d GewO - „Versicherungsvermittler“ als auch §34f GewO - „Finanzanlagenvermittler“ legen die unstrittige Bindung an die Berufshaftpflichtversicherung fest. Auch hinsichtlich des notwendigen Qualifikationsniveaus gehen sie durch den Nachweis einer vor der Industrie- und Handelskammer erfolgreich abgelegten Prüfung weiter als die aktuelle Fassung von §34c GewO. Es bleibt anzumerken, dass das Niveau der erfolgreich abgelegten Prüfung nicht genauer erläutert oder gar auf eine kaufmännische Berufsausbildung eingegrenzt wird, so dass eine Erteilung der Gewerbeerlaubnis auch unterhalb letzterer denkbar ist.

§34d Abs. 8 GewO nimmt ausführlich auf die Umsetzung der Richtlinie 2005/36/EG sowie vor- und nachgelagerter europäischer Normen Bezug und zeichnet damit die andauernde Entwicklungs- und Harmonisierungstendenz der europäischen Berufsmärkte und der Hochschullandschaft fort. Damit wird eine Entwicklung deutlich, die sich auch an anderer Stelle in der Immobilienwirtschaft zeigt. Sachverständige, die auf der Grundlage der europäischen Norm DIN EN 17024 zertifiziert sind, treten zunehmend neben die bisherige bundesdeutsche Tradition der öffentlichen Bestellung. Daraus folgt, dass bereits jetzt eine Ergänzung des bewährten Systems der Industrie- und Handelskammern im Hinblick auf europäische Harmonisierung und stabile rechtliche Rahmenbedingungen Sinn macht.

§34d Abs. 9c GewO nimmt Versicherungsvermittler aus, die nicht mit Lebensversicherungen handeln. Umgekehrt lässt sich also schlussfolgern, dass Verbraucherschutz an dieser Stelle notwendig ist, weil Lebensversicherungen (insb. mit Kapitalwahlrecht) signifikante Vermögenswerte erfassen, die ggf. für die Altersvorsorge vorgesehen sind. Diese Eigenschaft trifft gleichermaßen auf Immobilienvermögen zu.

Neben der notwendigen Qualifikation zur selbständigen Berufsaufnahme in anderen Beratungsberufen ist darauf zu verweisen, dass für die selbständige Tätigkeit im Handwerk in manchen Bereichen noch Meisterpflicht gilt. Auch nach Abschaffung der Meisterpflicht in vielen Handwerksberufen bleibt aber wenigstens eine erste berufsqualifizierende Ausbildung in Kombination mit mehrjähriger Berufserfahrung notwendige Bedingung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

3.9 Stellungnahmen des ZIA und des IVD

Wesentliche Aspekte der Stellungnahmen beider Immobilienverbände werden - sofern nicht bereits im Bisherigen enthalten - stichpunktartig dargestellt.

Stellungnahme des ZIA:

- Makler besetzen eine Vertrauensposition in der Immobilienwirtschaft, genießen gleichwohl mangels Qualifikation wegen unangemessener Geschäftspraktiken einzelner keinen guten Ruf.
- Im europäischen Ausland und den USA liegen (zwar mit teilweise anderen Marktstrukturen) belastbare Kriterien zum Berufszugang vor. So ist in manchen Ländern wie Frankreich gar ein Hochschulabschluss⁶ zur Aufnahme der Berufstätigkeit als Makler notwendig.
- Die vorliegende Stellungnahme datiert auf September 2012 und geht damit den Entwicklungen zu bzw. während der Koalitionsverhandlungen deutlich voraus. Bereits zu diesem Zeitpunkt wurden Mindeststandards auf dem Niveau der kaufmännischen Ausbildung für Berufsanfänger und verpflichtende Kurse für Berufstätige gefordert.
- Konkrete Umsetzungsempfehlungen des ZIA richten sich auf eine Änderung des §34c GewO oder eine neue Vorschrift in Analogie und Erweiterung der §§ 34d und 34f GewO.
- Unter Hinweis auf die besondere Verantwortung der Makler und drohende massive finanzielle Schäden für die Beteiligten rät der ZIA eine Versicherung dringend an, insbesondere da „die Höhe des Schadenersatzanspruchs nicht auf die Höhe des Provisionsanspruchs begrenzt ist, sondern diesen im Einzelfall deutlich übersteigen kann.“ Der ZIA empfiehlt ferner eine Konkretisierung der Deckungssumme auf 500.000 €.

Anmerkung: Eine konkrete Deckungssumme ist empfehlenswert und sollte nach Analyse statistischer Kennzahlen regelmäßig überprüft werden.

Stellungnahme des IVD:

- Das Gutachten des IVD kommt zum sachlich richtigen Schluss über die Kunden von Maklern, dass „die Beteiligten [...] daher in der Regel keine ausreichenden Kenntnisse über den Markt und bautechnische oder baurechtliche Umstände“

⁶ Ortegat, X. / Griffiths, J. (2013): The Real Estate Professions and National Housing Markets in the European Union, CEPI, S.16: In Frankreich wird für den Berufszugang ein hochschulnahes oder Hochschuldiplom vorausgesetzt, welches entweder auf das Abitur (Baccalaureat) aufsetzt oder sich am Masterstudium orientiert.

haben. Zudem wird auf die Breite der betroffenen Wissensgebiete (Zivil- und Steuerrecht sowie Technik) abgehoben, die qualifizierte Dienstleistungen notwendig machen (allein deswegen, weil beim Kunden eine gewisse Kompetenzvermutung an seinen Gegenüber unterstellt werden kann).

- Der IVD sieht die Rolle des Immobilienmaklers als Berater, der seine Kunden zu den betroffenen Fachgebieten betreut, indem er Informationen aus dem eigenen Wissensstand gibt und nach Erreichen von dessen Grenzen auf entsprechende Fachleute verweist, die er konkret benennen kann und deren Kompetenz er abschätzen kann. Es wird insbesondere auf die Eigennutzerperspektive abgehoben, die von Kunden ausgeht, die nur einmalig im Leben Immobilieneigentum erwerben oder veräußern.
- Auch im Hinblick auf Verwalterleistungen weist der IVD auf die besondere Vertrauensposition gegenüber dem Kunden hin: „Der Grundstückseigentümer, der seine Immobilie einem Verwalter anvertraut, vertraut darauf, dass dieser über die erforderlichen kaufmännischen, bautechnischen und rechtlichen Kenntnisse verfügt.“⁷
- Aus den vorherrschenden Rahmenbedingungen werden Forderungen für die Qualifikationsniveaus eines möglichen Sachkundenachweises entwickelt, auf die im späteren Verlauf des Gutachtens noch eingegangen wird. Folglich werden noch Hinweise zur verfassungsrechtlichen Zulässigkeit der Maßnahmen gegeben und Vorschläge zur konkreten Umsetzung unterbreitet.

3.10 Anforderungen an das Tätigkeitsbild von Immobilienmaklern und -verwaltern

Hinweis: Die folgenden Ausführungen stützen sich wesentlich auf eine Schnittmenge branchenweit anerkannter Standards einschlägiger Bildungseinrichtungen und bestehender Dienstleistungsnormen:

- **Kaufmännisches/betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen** zu den unternehmerischen Funktionsbereichen: Organisation, Unternehmensführung, Marketing, Personalmanagement, Betriebliches Rechnungswesen, insb. Finanzbuchhaltung, Informationswirtschaft, Wirtschaftsrecht und Volkswirtschaftslehre. Übergreifend über die genannten Funktionsbereiche sollten vor allem Kompetenzen zur richtigen Rechtsformwahl, Standortwahl und Zielgruppenanalyse von Unternehmen, deren Auswirkungen auf Personalstrukturen und Führungsverhalten entwickelt werden.

⁷ IVD / Beck (2012): IVD Stellungnahme zum Sach- und Fachkundenachweis, S. 6.

- **Sozial- und Methodenkompetenzen** aus folgenden Bereichen: Grundkenntnisse der IT-Hardware sowie gängiger Softwareprogramme, Präsentationstechnik, Rhetorik und Verhandlungsführung, Zeitmanagement, Teamorganisation und Konfliktmanagement, Grundlagen der Mediation.
- **Übergreifendes immobilienwirtschaftliches Fachwissen:** Grund- und Fachbegrifflichkeiten der Immobilienwirtschaft, immobiliennahe Dienstleister und dabei insbesondere Banken und Versicherungen, immobilispezifische Markt- und Zielgruppenanalysen bzw. Techniken zur Schätzung künftiger Entwicklungen.
- **Immobilienwirtschaftliche Bereiche** und darunter insb. **Grundlagen der Wertermittlung von Immobilien** mit den gängigen Verfahren der Verkehrswertermittlung sowie den Grundlagen der Beleihungswertermittlung. Zudem die **Grundlagen der Projektentwicklung**, die **Grundlagen des Facility Managements** mit der Gewerbeobjektbewirtschaftung, **immobilien-spezifische Gegenstände der Investitions- und Finanzierungsrechnung**, die einen umfassenden Überblick über staatlichen Unterstützungsmaßnahmen und andere Finanzierungssubstitute geben und dabei insbesondere auch aktuelle Neuentwicklungen wie die Umkehrhypothek (Reverse Mortgage) oder das „Zinshaus“ in den Vordergrund stellen und dabei den Bezug zur finanzmarktorientierten Finanzierung herstellen, die wenigstens in ihren Grundzügen vermittelt werden sollte.
- Grundlagen der Betriebswirtschaft, Volkswirtschaftslehre, Marketing, Steuerrecht, BGB, HGB, Gesellschaftsrecht, Arbeits- und Sozialrecht, Personalmanagement, Kapitalmärkte, Investition und Finanzierung, Rechnungswesen, Controlling und Qualitätsmanagement; Unternehmensplanung, Geldpolitik; Zeit- und Selbstmanagement; Methodische und didaktische Lernaspekte, Kundenakquise und Kundenbindung; Immobilienwirtschaftliche Rechtsgrundlagen wie Bauplanungsrecht, Grundstücksrecht, Grundbuchrecht, Bauordnungsrecht, Miet- und Pachtrecht sowie Grundbuchrecht; Stadt- und Raumplanungskonzepte, Objektmanagement und –finanzierung verschiedener Immobilienarten, Entwicklung und Optimierung von Bestandsimmobilien, Instandhaltung und Modernisierung sowie energetische Sanierung, Wohnungseigentum (Entstehung, Gemeinschaft, Verwaltung), Projektmanagement, Projektsteuerung und Projektdurchführung, Grundlagen des Facility Managements, Beschaffungs- und Absatzmarketing (Immobilienmarketing); Globale Immobilienmärkte, Immobilienwirtschaft in Europa.

Fazit Rechtlicher Rahmen und fehlender Qualifikationsnachweis:

- Die Tätigkeitsfelder von Immobilienmaklern und -verwaltern zeichnen sich durch eine Breite an fachspezifischem Wissen über technische, wirtschaftliche und rechtliche Sachverhalte aus.
- Neben diesem Wissensvorsprung tritt die geringe Transaktionshäufigkeit von Immobilien im Vergleich zu anderen Gütern. Weil sowohl im Bereich des Eigentumserwerbs zur Selbstnutzung als auch im Verwaltungsbereich Kunden ihren Makler oder Verwalter bei fast allen Fragestellungen adressieren, befinden sich diese beiden Immobiliendienstleister in einer Vertrauensstellung gegenüber ihren Kunden.
- Dieser „Kompetenzvermutung“ ist im Sinne des Verbraucherschutzes durch eine angemessene Regelung zum Berufszugang in Verbindung mit der Verpflichtung zur Aktualisierung des Wissensstandes Rechnung zu tragen.
- Die Versicherungspflicht ist unstrittig, sollte aber in ihrer Deckungsbreite und hinsichtlich der Deckungssumme konkretisiert werden. Eine regelmäßige Überprüfung der geforderten Deckungssumme ist anzuraten.
- Die bestehende Regulierung in §34c GewO sieht derzeit keines der beiden Elemente vor und wird in den Stellungnahmen des ZIA und des IVD entsprechend untersucht. Der Gesetzgeber sieht vor, sich bei der Neugestaltung an anderen Beratungsberufen zu orientieren.
- Allerdings sind auch §§ 34d und 34f GewO derzeit nicht ausreichend konkret ausgestaltet: Eine Mindestdeckungssumme ist für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung bisher nicht vorgesehen. Daneben sollte eine klare Benennung des zu erreichenden Bildungsabschlusses oder Qualifikationsniveaus erfolgen. Eine Übertragung von §§ 34d und 34f GewO auf Makler oder Verwalter würde ein Qualifikationsniveau unterhalb der kaufmännischen Berufsausbildung ermöglichen und damit nur unwesentlich zum Verbraucherschutz beitragen. Im vorhergehenden Abschnitt sind konkrete Inhalte für berufsqualifizierende Qualifikationen genannt.

4. Perspektive Europa

4.1 Europäische Berufsanerkennungsrichtlinie

Die EU strebt vor dem Hintergrund der Gleichbehandlung, der Arbeitsmobilität und des Bürokratieabbaus eine Harmonisierung der Berufszugangsregeln an. In der entsprechenden Richtlinie 2005/36/EG bzw. den darauf aufbauenden weiteren Initiativen wird die besondere Rolle der beruflichen Aus- und Weiterbildung bzw. von Studienmodellen betont. Gleichmaßen werden unterschiedliche nationale Strukturen von Märkten bzw. den dort handelnden Anbietern und Nachfragern genannt. Auf europäischer Ebene ist daher vorgesehen, einen Mindeststandard einzuführen, der grundsätzlich zur Aufnahme einer Tätigkeit im benannten Bereich befähigt und auf institutioneller europäischer Ebene nachgewiesen werden soll. Es ist ferner vorgesehen, dass in Mitgliedsstaaten, deren Märkte Berufsqualifikationen erfordern, die wesentlich über die definierten Mindestanforderungen hinausgehen, wenigstens ein partieller Zugang gewährt wird.

Bei der Festlegung der Mindeststandards der sich ergebenden Anforderungen an die berufliche Qualifikation, stehen die Ziele von Transparenz und Unparteilichkeit im Vordergrund. Diese Ziele sollen konkret durch die verschiedenen Instrumente (Träger) des Bildungssystems erreicht werden. Eine Festlegung nur auf einen Träger oder eine Interessengemeinschaft von Berufsgruppen ist nicht vorgesehen.

Wesentliche Bezugspunkte zum vorliegenden Gutachten finden sich in den folgenden Abschnitten:

„In der Richtlinie 2005/36/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. September 2005 über die Anerkennung von Berufsqualifikationen wurde ein System der gegenseitigen Anerkennung konsolidiert, das ursprünglich auf 15 Richtlinien beruhte. In der genannten Richtlinie sind die automatische Anerkennung einer begrenzten Zahl von Berufen auf der Grundlage harmonisierter Mindestanforderungen an die Berufsausbildung (in Einzelrichtlinien geregelte, sog. sektorale Berufe), ein allgemeines System zur Anerkennung von Ausbildungsnachweisen und eine automatische Anerkennung von Berufserfahrung vorgesehen. Außerdem wurde durch die Richtlinie 2005/36/EG ein neues System des freien Dienstleistungsverkehrs geschaffen.“

„Sind die Unterschiede zwischen den Tätigkeitsfeldern so groß, dass der Berufsangehörige ein vollständiges Ausbildungsprogramm absolvieren müsste, um die Lücken auszugleichen, und stellt dieser Berufsangehörige einen ent-

sprechenden Antrag, so sollte ein Aufnahmemitgliedstaat unter diesen besonderen Umständen partiellen Zugang gewähren.“

„Systeme der beruflichen Bildung haben sich als hilfreiches Instrument dafür erwiesen, die Beschäftigung junger Menschen sicherzustellen und einen reibungslosen Übergang von der Ausbildung in das Arbeitsleben zu ermöglichen. Bei der Überarbeitung der Richtlinie 2005/36/EG sollten deren Besonderheiten deshalb in vollem Umfang berücksichtigt werden.“

„Bei den Mechanismen zur Überprüfung der theoretischen und praktischen Kenntnisse, die für die Aufnahme und Ausübung eines Berufs als Ausgleichsmaßnahmen verlangt werden können, sollten die Grundsätze der Transparenz und Unparteilichkeit garantiert und eingehalten werden.“

Die Erfolgsaussichten der Europäischen Berufsanerkennungsrichtlinie sind nicht unwesentlich, da sie im Schnittpunkt zweier Harmonisierungsinitiativen steht, die eine starke Breitenwirkung erreicht haben. Im Hinblick auf freien Güter- und Warenverkehr knüpft die Berufsanerkennungsrichtlinie in Richtung transnationaler Dienstleistungen an. Ferner ist sie vor dem Hintergrund des Bologna-Prozesses zu betrachten, der bereits auf Hochschulebene wesentliche Vergleichbarkeitsmerkmale hervorgebracht hat. Es ist daher nicht unwahrscheinlich, dass sich die EU gerade in diesem Bereich künftig stärker engagieren wird. Gerade im Hinblick auf Verbraucherschutz und langfristig verlässliche Rahmenbedingungen für Mieter, Berufstätige und Investoren der Immobilienwirtschaft, sollten nationale Initiativen unbedingt im Hinblick auf Kompatibilität erwartbarer europäischer Regelungen erfolgen.

4.2 Dienstleistungsnormen als Grundlage zur Zertifizierung (DIN EN 15733:2009)

Neben den Richtlinien und Beschlussfassungen der EU zum Berufszugang bestehen bereits Dienstleistungsnormen, die Anforderungen und Tätigkeitsbilder festlegen und im Rahmen von Zertifizierungen umgesetzt werden. Auch wenn im Bereich der Verwaltung bis dato keine derartige Norm festgelegt ist, besteht mit der DIN EN 15733:2009 für die Anforderungen an die Dienstleistungen von Immobilienmaklern eine umfassende Regelung. Für die Dienstleistungen von Verwaltern sind vergleichbare Festlegungen durchaus denkbar.

Die Norm regelt folgende Bereiche: „Verhältnis zum Auftraggeber“, „dem Käufer zur Verfügung zu stellende Informationen“, „Erbringung einer Dienstleistung“, „Qualifikation von Immobilienmaklern“, „Versicherung“, „Umgang mit Beschwerden“ und „Moralkodex“.

Die enthaltenen Bereiche gehen - in ihrer konkreten Anwendung - damit über die Forderungen der EU hinaus und bieten insbesondere folgende Eigenschaften:

- Abdeckung aller Bereiche, die Zielsetzung im Koalitionsvertrag sind und über die Tätigkeit des Maklers reguliert werden können
- Supranationalität und damit Unabhängigkeit und Transparenz
- Bezugnahme auf Qualifikation und Bildung (nicht nur in Niveau oder Abschluss, sondern auch hinsichtlich konkret zu erbringender Qualifikation bei Berufszugang und zur Weiterbildung während andauernder Tätigkeit)
- Verpflichtung zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung
- Betreiben eines Beschwerdemanagementsystems

Hervorzuheben ist insbesondere die Verpflichtung zur „anhaltenden beruflichen Entwicklung“ in Punkt 6.3 der Norm. Durch eine Verbindlichkeitserklärung gegenüber dieser Norm würden also alle Forderungen des Koalitionsvertrags hinsichtlich der Zielgruppe Makler erfüllt bzw. übererfüllt. Aus der Norm ließe sich die Struktur als Vorlage zur Entwicklung einer vergleichbaren Norm für Verwalter entwickeln.

Grundlage zur Zertifizierung nach DIN EN 15733:2009 ist der Nachweis einschlägiger Bildungs- bzw. Studien-Leistungen im Umfang von wenigstens 120 ECTS-Punkten⁸ (bzw. gleichwertiger Kompetenzen). Anhand der genaueren Aufstellung der notwendigen inhaltlichen Kompetenzen lässt sich erkennen, dass die Norm auf das Fachwirtsniveau der IHK abzielt. Unter den geforderten 12 Monaten beruflicher Praxis sind Vollzeitäquivalente zu verstehen, so dass bei Teilzeitbeschäftigung ein insgesamt längerer Praxiszeitraum als Erfahrungsnachweis notwendig ist. Ausbildungszeiten werden auf den Praxiszeitraum angerechnet. Neben einer Ergänzung um Moral- bzw. Verhaltenskodex ist eine insgesamt stärkere Bezugnahme auf den kontinuierlichen Geschäftsverkehr festzustellen.

4.3 Ausländische Immobilienmärkte im Vergleich auf Basis der aktuellen CEPI⁹ Studie von November 2013

Harmonisierung europäischer Berufsankennungsrichtlinien und damit einheitliche europaweite Standards sind aber auch vor dem Hintergrund unterschiedlicher marktlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen zu betrachten. Märkte, in denen keine pauschale Vergütung des Maklers im Sinne eines Erfolgshonorars (Modell 1),

⁸ Vgl. Abschnitt 5.2.

⁹ CEPI, the European Council of Real Estate Professions

sondern eine einzelaufwandsbezogene Vergütung nach Modell 2 dominieren, werden zwangsläufig für die Einzelleistungen geringere Entlohnungsniveaus bewirken.

Die Studie zeigt eine Reihe von operativen Möglichkeiten zur Umsetzung allgemeinverbindlicher Standards auf und macht deutlich, dass für die staatliche Einflussnahme auch Branchenverbände eine wesentliche Rolle spielen, weil sie durch ihre inhaltliche Nähe zum Tätigkeitsfeld angemessene Beurteilungen von Qualifikationsniveaus vornehmen können. Sowohl für freiwillige als auch für verpflichtende Mitgliedschaften in Branchenvereinigungen, die nachgelagert bei der Aufnahme von Mitgliedern dann angemessene Standards setzen und kontinuierlich überprüfen können, lassen sich erfolgreiche Beispiele finden. So führte beispielsweise in den Niederlanden¹⁰ die staatliche Deregulierung (Aufhebung staatlicher Kontrolle zur Erlaubnis der Führung der Berufsbezeichnung als Immobilienmakler) zu einer gemeinsamen Initiative der Branchenverbände, die mittlerweile über 80% aller in den Niederlanden tätigen Immobilienmakler zertifiziert hat.

Dieses Fallbeispiel macht deutlich, dass in Europa keineswegs ein einheitlicher Trend zu einer stärkeren Regulierung von Immobilienmaklern und -verwaltern vorherrscht. Während in Ländern wie Irland oder der Tschechischen Republik ähnlich wie in Deutschland über verstärkte Regulierung diskutiert wird, befinden sich Länder wie Polen in einem Deregulierungsprozess.

Die wichtigsten Punkte der Studie sind folgend zusammengefasst:

- Über 85% aller Immobilien Professionals arbeiten alleine oder mit einem Partner und sind (erwartungsgemäß) den KMUs zuzuordnen (S.7).
- Im europäischen Ausland herrscht grundsätzlich bereits eine höhere Notwendigkeit in Bezug auf Verbraucherschutz, weil Deutschland die einzige Ausnahme darstellt, wo der Makler nicht am Zahlungsvorgang des Eigentumsübergangs beteiligt ist (S.9).
- Neben den Niederlanden finden sich Selbstregulierungs- und Zertifizierungstrends ebenfalls in Belgien, Polen und Großbritannien.
- Während die Berufsausbildung in allen Ländern formal geregelt ist, bestehen nur in ungefähr der Hälfte der Länder Qualifikationskriterien zur Aufnahme der Berufstätigkeit als Immobilienmakler (Österreich, Belgien, Dänemark, Irland, Frankreich, Finnland, Luxemburg, Italien, Polen, Schweden).

¹⁰ Ortegat, X. / Griffiths, J. (2013): The Real Estate Professions and National Housing Markets in the European Union, CEPI, S.14.

- Ein vergleichbares Bild ergibt sich im Bereich der Immobilienverwalter, wobei Dänemark, Finnland, Italien und Schweden hier den Marktzugang nicht regulieren.

Fazit Europavergleich:

- Europäische Immobilienmärkte unterscheiden sich teilweise deutlich in Bezug auf technische, wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen. Eine Harmonisierung der Qualifikationsniveaus erfolgt über die Berufsanerkennungsrichtlinie folgerichtig nach einem Modell eines gemeinsamen Kerns, der in allen Ländern Bestand haben kann und ergänzende Regulierung spezifischer Leistungen vorsieht.
- Parallel dazu bietet auch die Dienstleistungsnorm zur Zertifizierung von Immobilienmaklern (DIN EN 15733:2009) eine mögliche Basis zur Harmonisierung. Darin werden konkret Niveau, Inhalte und Dauer von Qualifikationsmaßnahmen benannt. Gleichwohl wird auf berufliche Erfahrung und Weiterbildung verwiesen. Die geforderte Versicherungspflicht ist fester Bestandteil der Norm.
- Die vorliegende Norm ließe sich als Skizze für die Entwicklung einer Norm für Verwalter verwenden.
- Der Vergleich mit dem europäischen Ausland zeigt teilweise deutliche Unterschiede in der Ausgestaltung der Berufszugangsregeln. Demzufolge sind auch unterschiedliche Trends zu beobachten. Länder mit bisher sehr restriktiven Bestimmungen befinden sich im Trend der Deregulierung und verlassen sich insbesondere in inhaltlicher Hinsicht auf die Expertise von Branchenvereinigungen. Entsprechend umgekehrt verhält es sich mit Ländern, in denen bisher weniger restriktive Bestimmungen galten.
- Über 85% aller Immobilien Professionals arbeiten alleine oder mit einem Partner. Der Gesetzgeber oder eine Branchenvereinigung kann hierbei die formale Kompetenz einnehmen, die im Großunternehmen typischerweise im Personalbereich oder der Personalentwicklung angesiedelt ist. Gerade diese Marktstruktur legt eine Verpflichtung zur regelmäßigen Aktualisierung des Wissensstands nahe.
- Die Motivation und Notwendigkeit zum Verbraucherschutz kann aber im europäischen Ausland ungleich höher sein, da in Deutschland eine direkte Beteiligung des Maklers an der Zahlung bei Eigentumsübergang nicht vorgesehen ist.

5. Handlungsempfehlungen für den geplanten Sachkundenachweis

Die Vertrauensstellung von Immobilienmaklern und -verwaltern begründet sich sowohl in der großen fachlichen Breite technischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Kompetenzen, die durch ihre Tätigkeiten angesprochen werden, als auch durch die Besonderheiten des Gutes Immobilie im Vergleich zu anderen Gütern. Insbesondere im Bereich der Eigennutzung ist leicht nachvollziehbar, dass Erwerber von Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern nur einmal im Leben mit einem Bündel immobilienwirtschaftlicher Fragen konfrontiert werden, die sie dann an den beauftragten Immobilienmakler und/oder -verwalter adressieren. Dieser Kompetenzvermutung entsprechen die Koalitionspartner im Sinne des Verbraucherschutzes mit dem Ziel Mindeststandards für die Dienstleistungs- und Beratungsqualität zu setzen.

Die Koalitionspartner wollen Immobilienmakler und -verwalter an eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung binden. Zudem sollen ein Sachkundenachweis und Mindestanforderungen in Anlehnung an andere Beratungsberufe festgeschrieben werden. Die Wirkung beider Maßnahmen wird entscheidend von deren Gestaltung abhängen:

5.1 Versicherungspflicht

Die vorhergehende Diskussion zeigt, dass die Vermögensschadenhaftpflicht als solche unstrittig ist. Da sich die Risikoprämie eines Versicherten stets nach seiner Schadenshäufigkeit und der dabei fälligen Regulierungssumme richtet, werden die Versicherungen zur qualitativen Marktkonsolidierung beitragen. Ein geringeres Ausmaß an Sachkunde und Beratungsqualität sollte üblicherweise zu höheren und/oder öfteren Versicherungsschäden führen und damit die Prämienzahlungen für betroffene Immobilienmakler und -verwalter erhöhen. Die Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung stärkt damit deren Eigeninteresse am Verbraucherschutz.

Ein bisher wenig diskutierter, aber zentraler Aspekt wird in der Stellungnahme des ZIA deutlich: Der ZIA empfiehlt für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung eine Mindestdeckungssumme von 500.000 €. Ohne eine Festlegung auf eine Mindestdeckungssumme ließe sich die Wirkung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung aushöhlen. Bisher existieren zu wenig gesicherte Quellen, um eine davon abweichende, angemessene Mindestdeckungssumme vorzuschlagen.

Im Hinblick auf die Mitgliederstruktur des IVD, deren Unternehmensgröße und Geschäftsvolumen nicht mit den größeren Mitgliedern des ZIA vergleichbar ist, könnte ein Einstieg in die Versicherungspflicht mit geringerer Deckungssumme beginnen, deren Angemessenheit in Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft regelmäßig statistisch überprüft werden könnte.

Auch unter Anwendung einer Mindestdeckungssumme erfasst die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung nur einen Teilbereich der Aktivitäten von Immobilienmaklern und -verwaltern. Um die gezeigten positiven Qualitätswirkungen vollumfänglich auf das Handlungsfeld der genannten Gruppen auszudehnen sollte die bereits festgeschriebene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung noch um eine allgemeine Berufshaftpflichtversicherung und eine Vertrauensschadenhaftpflichtversicherung ergänzt werden.

5.2 Sachkundenachweis

Ein angemessen ausgestalteter Sachkundenachweis muss ein ausgewogenes Gleichgewicht aus Zugangsqualifikation für Berufseinsteiger, Qualifikationsmöglichkeiten für bereits Tätige und Einstiegsmöglichkeiten für Personen aus anderen (benachbarten) Tätigkeitsfeldern mit fachlicher Nähe zur Immobilien- und Wohnungswirtschaft darstellen.

Die Koalitionspartner sprechen durch die im Koalitionsvertrag festgehaltene Formulierung „Mindestanforderungen in Anlehnung an andere Beratungsberufe“ implizit §§ 34d und 34f GewO an. Der darin enthaltene Hinweis auf das bewährte System der Industrie- und Handelskammern ist jedoch so allgemein gehalten, dass darunter auch ein Qualifikationsniveau unterhalb der kaufmännischen Ausbildung zu verstehen sein könnte.

Die im Rahmen des dritten Kapitels aufgezeigte Breite des Aufgabenfelds in Immobilienberufen in Kombination mit potentiellen Schäden mangels qualifizierter Ausbildung hat verdeutlicht (vgl. Kapitel 3), welche fachliche Qualifikation notwendig ist, um eine selbständige berufliche Tätigkeit als Immobilienmakler oder -verwalter auszuüben. Die besondere Vertrauensstellung bei den Berufsbildern der Immobilienwirtschaft bewirken im Sinne des Verbraucherschutzes die Notwendigkeit, nur im absoluten Ausnahmefall einen Qualifikationsnachweis unterhalb der fachlichen Tiefe und dem damit verbundenen Stundenumfang der kaufmännischen Ausbildung zu akzeptieren.

Um dauerhaft stabile rechtliche Rahmenbedingungen sicher zu stellen und im Hinblick auf europäische Harmonisierungsinitiativen sollten Dienstleistungsnormen wie die DIN EN 15733:2009 als gleichwertiger Qualifikationsnachweis betrachtet werden.

Grundsätzlich gilt, dass durch die Festlegung von Standards bei Berufseinstieg nicht sicher gestellt werden kann, dass diese (a) dauerhaft auf aktuellem Stand gehalten werden und sich (b) daraus oder unabhängig davon Fehlverhalten einzelner auf Märkten ergeben kann. Eine Verpflichtung, sich regelmäßig, insbesondere zu immobilienrechtlichen und technischen Themen weiterzubilden, ist dringend angeraten.

5.3 Folgende Festlegungen werden daher zum Sachkundenachweis empfohlen

1. Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Mindestdeckungssumme von 100.000 € p.a. sowie Vertrauensschadenhaftpflicht und Berufshaftpflicht mit einer Mindestdeckungssumme von 150.000 € p.a. und regelmäßiger statistischer Überprüfung.
2. Verpflichtung zur künftig anhaltenden, einschlägigen Weiterbildung im Umfang von 75 Stunden bzw. 3 ECTS-Punkten¹¹ je Fünfjahreszeitraum. Dies entspricht durchschnittlich weniger als 2 Arbeitstagen pro Jahr und damit weniger als 1% der jährlichen Arbeitszeit.
3. **Alternative Zugangswege:**
Der Nachweis einschlägiger Berufszugangsqualifikation soll durch die folgenden Alternativen erbracht werden können:
(a) Ausbildungsabschluss zum/zur **Immobilienkaufmann/-frau** sowie **3 Jahre** einschlägiger¹² beruflicher Praxis (unter Anerkennung von Ausbildungszeiten)
oder

¹¹ Bei ECTS-Punkten handelt es sich um die im Hochschulbereich gängige Klassikation von Aufwand und inhaltlicher Tiefe von Bildungsinhalten. In der Regel entspricht 1 ECTS-Punkt auf dem Bachelor- oder Masterniveau einem zeitlichen Aufwand von 25 bis 30 Stunden. Die Ermittlung des Stundenaufwandes von Bildungsmaßnahmen wird langfristig durch zeitliche Protokollierung und Befragung von Veranstaltungsteilnehmern bzw. Studierenden erhoben. Vorbereitungs- und Umsetzungszeiten zählen ebenso zur Ermittlung der Gesamtstundenzahl einer Bildungsmaßnahme wie die tatsächliche Teilnahme an einem Seminar.

¹² Als einschlägig ist eine Tätigkeit zu bezeichnen, sofern dargelegt werden kann, dass regelmäßig mehr als 50% der Arbeitszeit durch immobilienwirtschaftliche Aufgaben erfüllt werden. Dies gilt insbesondere für Immobilienunternehmen und Tätigkeiten in Unternehmen, die immobiliennahe Dienstleistungen erbringen, wie die Immobilienfinanzierung im Bankgeschäft oder die Liegenschaftsverwaltung einer Stiftung.

(b) Abschluss einer **anderen kaufmännischen Berufsausbildung** sowie **3 Jahre** einschlägiger beruflicher Praxis zuzüglich einschlägigem Zertifikatslehrgang im Umfang von 150 Stunden bzw. 5 ECTS-Punkten.

oder

(c) **ohne kaufmännische Ausbildung oder Studium** durch den Nachweis einschlägiger beruflicher Praxis von mindestens **5 Jahren** zuzüglich einschlägigem Zertifikatslehrgang im Umfang von 200 Stunden bzw. 7 ECTS-Punkten.

oder

(d) durch **einen Studienabschluss, der zu wenigstens 50% durch wirtschaftswissenschaftliche, juristische oder bautechnische Inhalte gekennzeichnet ist** sowie **1 Jahr** einschlägiger beruflicher Praxis zuzüglich einschlägigem Zertifikatslehrgang im Umfang von 150 Stunden bzw. 5 ECTS-Punkten.

Personen, die mit Inkrafttreten der Verpflichtung zum Sachkundenachweis bereits mehr als 5 Jahre einschlägig tätig sind, sollten nur an die Punkte 1 und 2 (ab Inkrafttreten) gebunden werden. Dadurch ergibt sich eine implizite Übergangsregelung.

Ansprechpartner:

Center for Real Estate Studies

Prof. Dr. Marco Wölfle

Wissenschaftlicher Leiter

Eisenbahnstraße 56

D-79098 Freiburg

www.steinbeis-cres.de

E-Mail: woelfle@steinbeis-cres.de

Tel: 0761 20755-50

Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des CRES oder des Auftraggebers unzulässig und strafbar.