



„Fehler bedeuten hohe Verluste“ Mehr Verbraucherschutz im Immobilienbereich

Leinfelden-Echterdingen, 07.10.2015 – Der Erwerb einer Immobilie ist mit hohen wirtschaftlichen Werten verbunden und die Rechtslage nicht immer klar definiert. Um den Verbraucher zu schützen, will die Bundesregierung die Voraussetzungen für eine Berufszulassung für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter verschärfen.

Der Gesetzentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie enthält zwei wesentliche Neuregelungen: den Sachkundenachweis und die Berufshaftpflicht für Makler und WEG-Verwalter.

Nach aktueller Rechtslage müssen weder Makler noch Verwalter über spezifisches Wissen verfügen. Anders als der Immobilienmakler bedarf der gewerbliche WEG-Verwalter nicht einmal einer behördlichen Erlaubnis. Künftig müssen beide Berufsgruppen ihre Sach- und Fachkenntnis vor einer IHK nachweisen. Immobilienmakler, die weniger als sechs Jahre tätig sind und über keinen anerkannten Abschluss verfügen, sollen die Sachkundeprüfung innerhalb von sechs Monaten nach Inkrafttreten der Novelle absolvieren.

„Ich begrüße die Neuregelung sehr“, erklärt Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest. „Die eigene Immobilie ist ein wichtiger Baustein für die individuelle Vermögensbildung und die Altersvorsorge. Sowohl der Immobilienkäufer, der sein angespartes Kapital investiert bzw. hohe Kredite aufnimmt, als auch der Verkäufer, dessen Kapital in der Immobilie steckt, müssen sich auf das Know-how des Maklers verlassen können.“

Umfassender Sachkundenachweis gefordert

Allerdings schließt Friedl sich der Forderung des Immobilienverbands IVD an, den Gesetzesentwurf nachzubessern. „Der Sachkundenachweis sollte nicht nur in Form einer erweiterten 34 C-Auslegung geführt werden, ja sondern das ganze Spektrum des Arbeitsgebietes eines Maklers enthalten wie Vertrags- und Notarrecht.“ Als prüfende Instanz kämen seiner Meinung nach neben der IHK auch Berufsverbände wie der IVD infrage.

Auch dass die Berufshaftpflichtversicherung in Zukunft verpflichtend ist, findet Friedls Zustimmung. „Wenn der Makler einen Fehler macht, bedeutet dies hohe Verluste für seine Kunden. Darum war die Berufshaftpflicht bei RE/MAX immer schon Bedingung.“

Bisher ist weder klar, wie hoch die Deckungssumme sein soll, noch sind die Inhalte und Voraussetzungen der Sachkundeprüfung näher definiert. Mit welchem Abschluss ist man ausreichend qualifiziert?

„Immobilienkaufmann/frau ist eine gute und solide Basis für den Beruf“, meint Friedl. „Bei uns werden Neu- bzw. Quereinsteiger in ihrer beruflichen Entwicklung von Anfang an von erfahrenen Ausbildern und Trainern bis zur IHK Prüfung begleitet und während ihrer Praxis vom jeweiligen Büroinhaber betreut.“ Sehr ambitionierte Mitarbeiter können sich auch akademisch weiterbilden: „In Kooperation mit der Hochschule Nürtingen-Geislingen bietet RE/MAX Südwest eine Qualifizierung zum bzw. zur Immobilienwirt/in (WAF) an. Diese Absolventen sind top ausgebildet.“

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. Rund 70 Franchisenehmer und ca. 320 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX über 100.000 Immobilienmakler in ca. 6.750 Büros und mehr als 95 Ländern, in Deutschland ca. 800 Makler in rund 210 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:
RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

