

Weg mit den schwarzen Schafen

Der Berufsverband der Makler will den **Fachkundenachweis** einführen. Das entspricht Überlegungen in Brüssel

ANETTE BETHUNE

Das Image von Maklern ist hierzulande schlecht. Das Klischee von Porsche fahrenden Menschen, die mit Leichtigkeit ihr Geld mit der Vermittlung von hochpreisigen Immobilien verdienen, ist weit verbreitet. Solche Einschätzungen frustrieren Oliver Moll. Der 40-Jährige ist geschäftsführender Gesellschafter der Moll & Moll Zinshaus GmbH. Als Makler und Hausverwalter kann der Hamburger nicht nur auf eine Lehre zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft verweisen – heute spricht man vom Immobilienkaufmann –, er hat zudem noch Jura studiert und parallel dazu an der Deutschen Immobilien-Akademie in Freiburg seinen Fachwirt in der Immobilienwirtschaft abgelegt.

Trotz Lehre und Studium wird Moll mit Quereinsteigern in einen Topf geworfen

„Ich kann also wirklich behaupten, das Handwerk von der Pike auf gelernt zu haben“, sagt Moll, der das väterliche Maklerunternehmen Schritt für Schritt auf die Vermittlung und Verwaltung von Anlageimmobilien (Zinshäuser) ausgebaut hat. Doch obwohl sein Alltag von Zahlen, Gutachten und zum Teil schwierigen Schriftwechseln und Gesprächen zwischen ihm und Mietern oder Vermietern sowie Anlegern und Eigentümern geprägt ist, hat auch er sich schon anhören müssen: „Was du machst, kann doch jeder!“

Und in der Tat stimmt das sogar. Denn in Deutschland gibt es nach wie vor keine Zulassungsbeschränkungen zum Maklerberuf. Alles, was man braucht, ist der Kauf eines Gewerbescheins nach § 34c der Gewerbeordnung. Den Schein bekommt man für eine kleine dreistellige Summe, nachdem das zuständige Verbraucherschutzamt sich davon überzeugt hat, dass die „persönliche Zuverlässigkeit des Antragstellers“ vorliegt und der Antragsteller nicht in „ungeordneten Vermögensverhältnissen“ lebt.

„Wenn man es genau nimmt, muss der Antragsteller noch nicht einmal nachweisen, dass er Lesen und Schreiben kann“, sagt Michael Lorscheidt. Er ist Seminarleiter und hat sich auf die Fortbildung von Maklern und Hausverwaltern im Hamburger ML Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft spezialisiert. „Zu uns kommen viele Menschen, die die Erfahrung gemacht haben: Un-



IVD-Mitglieder müssen sich stetig fortbilden – wie hier in Hamburg auf dem Immobilientag Foto: IVD-Nord

ser Makler hat so wenig gewusst, das können wir besser!“ Und dann ließen sie sich in einem Lehrgang die Grundlagen zur Vermittlung von Grundstücken und Immobilien erklären. Lorscheidt, der 26 Jahre lang als Prokurist in einem großen Immobilienunternehmen tätig war, kann nicht verstehen, warum es in Deutschland noch immer keine strengeren Auflagen gibt „für Menschen, denen Kapital und Eigentum anderer anvertraut werden und die damit Existenzen gefährden können“. Der Immobilienverband Deutschland (IVD), einziger Berufsverband der Makler und Hausverwalter hierzulande, sieht dies ähnlich und will sich deshalb dafür einsetzen, dass die Regeln zur Erteilung der Gewerbeerlaubnis für Immobilienmakler angehoben werden.

Gedacht ist dabei an einen Sach- und Fachkundenachweis vor der Erteilung der Gewerbeerlaubnis, wie Präsident Jens-Ulrich Kießling betont. Dies

soll auch für Hausverwalter gelten. „Darüber hinaus wollen wir das Thema Fortbildung in der Satzung verbindlicher festschreiben“, ergänzt IVD-Nord-Sprecher Peter-Georg Wagner.

Der IVD vertraut auf die Standards, die Mitglieder einhalten müssen

Weitere gesetzliche Regelungen lehnt der Verband jedoch ab. „Wir setzen auf die Standards, die für unsere Mitglieder gelten, und vertrauen darauf, dass die Mitgliedschaft in unserem Verband ein Qualitätssiegel ist, das sich am Markt weiter durchsetzen wird.“

Der Hamburger Rechtsanwalt Hans-Eberhard Langemaack, der für den IVD Entwicklungen auf der europäischen Ebene beobachtet, unterstützt diese Einschätzung. „Alle Überlegungen in Brüssel laufen derzeit auf eine Deregulierung des Marktes hinaus.“ Vorrang habe dabei zwar der Verbraucherschutz, andererseits aber auch

der Wunsch, das grenzüberschreitende Handeln zu ermöglichen. „Da ist eine scharfe Berufsregulierung nicht das richtige Erfolgsmodell“, sagt Langemaack. Eher laufe alles auf eine „card professionelle“ hinaus, die dem Gedanken des Fachkundenachweises als Voraussetzung für die Gewerbeerlaubnis entspreche. „Die Überlegungen in Brüssel spiegeln also Vorstellungen des deutschen Maklerverbandes.“

Oliver Moll kann sich mit diesem Modell anfreunden. „Es ist gut, wenn der IVD die Anforderungen für Makler nach oben schraubt.“ Ohnehin ist er davon überzeugt, dass sich nur die Besten am Markt halten. „Wir leben von Empfehlungen und Bewertungen unserer Kunden, gerade in Zeiten des Internets. Da haben besagte Porsche-Makler ohne Fachwissen keine Chance.“

Nächste Woche: Woran man einen „guten“ Makler erkennt. Welche Orientierungshilfen es gibt.

Übrigens, wir sind Mitglied!

