

IMMOBILIENMAKLER IN NEUSEELAND

Keine Feld-, Wald- und Wiesenmakler

Gegen eine geringe Gebühr kann in Deutschland fast jeder Immobilienmakler werden. Dem Image dieser Zunft ist das nicht zuträglich. Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel Neuseeland. Vor der Zulassung muss dort die fachliche Qualifikation nachgewiesen werden.

Die fachliche Qualität der Immobilienmakler und die Zulassungsvoraussetzungen zu diesem Beruf werden vielerorts diskutiert. Zurzeit sind die Zulassungsbedingungen in Deutschland wie folgt geregelt:

1. persönliche Zuverlässigkeit (keine rechtskräftige Verurteilung in den letzten fünf Jahren);
2. geordnete Vermögensverhältnisse (Einblick ins Schuldenverzeichnis, d.h. kein abgeschlossener oder schwebender Konkurs/Vergleich).

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, stellt das jeweils zuständige Gewerbeamt gegen Gebühr einen entsprechenden Gewerbeschein lt. § 34c der Gewerbeordnung aus. Eine fachliche Kompetenz als Zulassungsvoraussetzung wird nicht geprüft. Dieser Mangel führt dazu, dass es hinsichtlich der Qualität der Immobilienmakler keinen Kontrollmechanismus bzw. keinen einheitlichen Standard gibt.

Es sollte daher erwogen werden, die Zulassungsbedingungen um eine Qualitätskomponente, beispielsweise ein definiertes

Qualifizierungsmöglichkeiten in Neuseeland

Ohne Qualität gibt's keine Zulassung

Qualifikation	Inhalt
National Certificate in Real Estate	Es werden Fähigkeiten und Wissen in einem oder mehreren Sektoren der Immobilienwirtschaft vermittelt. Die Sektoren gliedern sich wie folgt: <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf von Wohnimmobilien • Verwaltung von Wohnimmobilien • Landwirtschaftlicher Verkauf • Verkauf von Gewerbe- und Industrieimmobilien • Verwaltung von Gewerbe und Industrieimmobilien • Maklerwesen
National Diploma in Real Estate	Das Diplom bereitet darauf vor, ein eigenes Immobilienunternehmen zu führen. Es ist gleichzeitig die erforderliche Qualifikation für eine assoziierte Mitgliedschaft beim Real Estate Institute of New Zealand. Fähigkeiten und Wissen wird in den folgenden Bereichen erworben: <ul style="list-style-type: none"> • Recht • Bewertung • Finanzierung • Management • Betriebsplanung • Betriebswirtschaftslehre
Diploma in Business Studies (Real Estate)	Dieses Diplom bildet den Universitätsabschluss in der Immobilienwirtschaft. Wenn man die ersten sechs Prüfungen bestanden hat, erfüllt man alle Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft beim Real Estate Institute of New Zealand.

© Immobilien Zeitung, Quelle: Ziercke

Niveau einer Fachausbildung zu ergänzen. Dies ist in anderen Ländern bereits üblich – zum Beispiel in Neuseeland.

In Neuseeland wird seit Jahren folgendes Verfahren erfolgreich praktiziert:

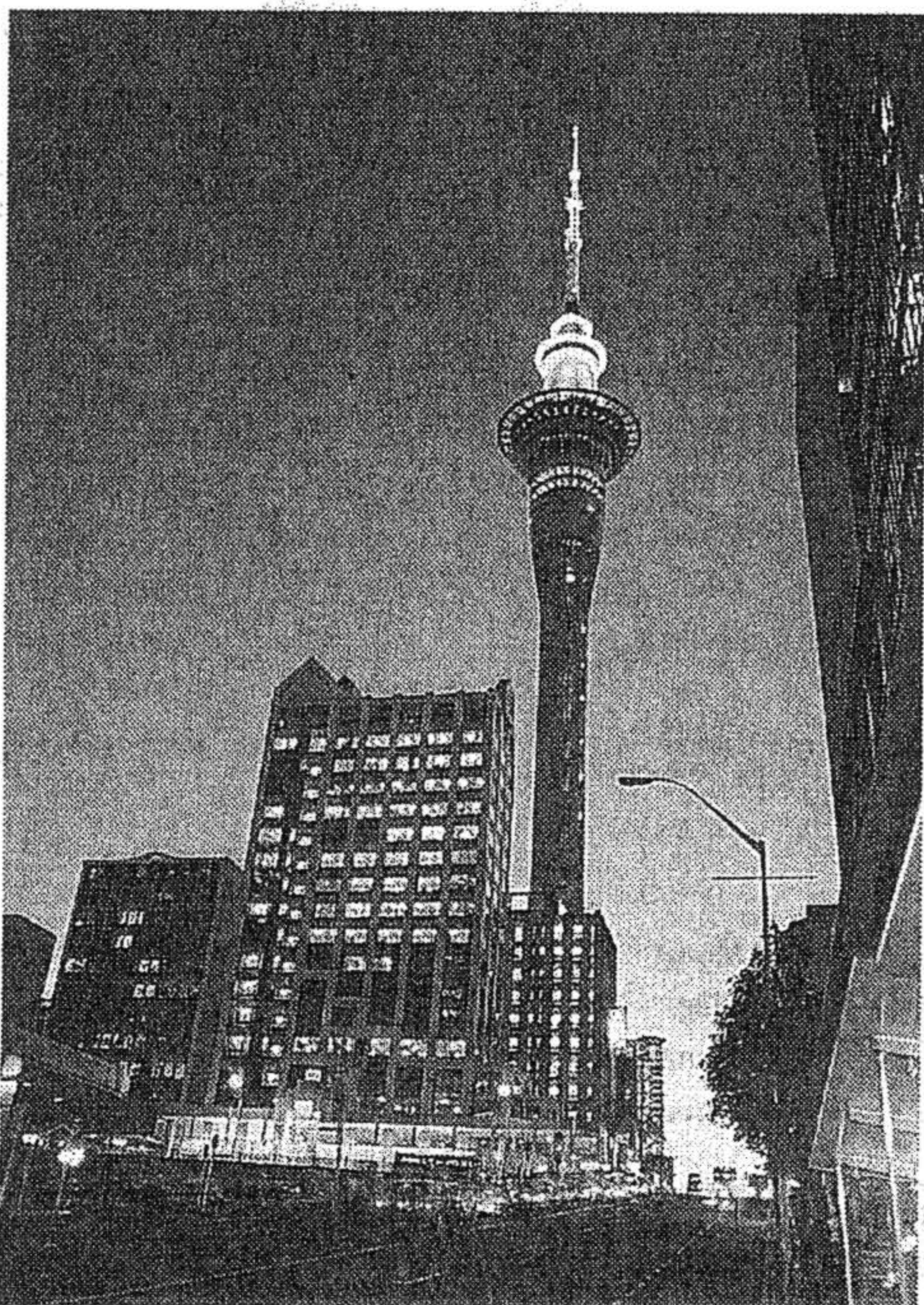
Um als Immobilienmakler zugelassen werden zu können, muss der Bewerber zunächst einen speziellen Lehrgang, der meistens sechs Wochen dauert, erfolgreich abschließen. Ist dies geschehen, kann eine entsprechende Lizenz beim „Real Estate Agent Licensing Board“ beantragt werden. Dieser Ausschuss, der die Zulassungen vergibt, ist unabhängig. Er besteht aus Rechtsanwälten, Immobilienmaklern sowie zwei Personen, die vom Institut empfohlen werden – alle Mitglieder dieses Gremiums werden vom Justizminister berufen.

Nach einer eingehenden Prüfung der Unterlagen wird gegebenenfalls die Zulassung vergeben. Jedes Immobilienunternehmen ist per Gesetz verpflichtet, Mitglied des „Real Estate Institute of New Zealand“ zu sein. Eine der Aufgaben dieser Institution ist es, das ethische Verhalten seiner Mitglieder zu überwachen, sie fungiert außerdem als „Sprachrohr“ in politischen Auseinandersetzungen.

Diese Einrichtung ist mit den deutschen Verbänden wie Ring Deutscher Makler oder Verband Deutscher Makler vergleichbar.

In Deutschland besteht zwar kein Zwang für die Mitgliedschaft in einem Maklerverband, sie ist dennoch zu einem Gütesiegel in der Branche geworden. Daher wäre es sicherlich sinnvoll, einen entsprechenden Lehrgang (mit abzulegender Prüfung), der beispielsweise vom RDM oder VDM durchgeführt wird, in das Zulassungsverfahren zum Immobilienmakler zu integrieren, um dadurch die Berücksichtigung des Qualitätsfaktors zu gewährleisten. Hierbei sind auch die Grundphilosophien der Verbände von zentraler Bedeutung. Es sollte ein „Code of Ethics“ geschaffen werden, der das Verhalten gegenüber dem Kunden regelt. Ein Verstoß müsste nach diesem „Code of Ethics“ sanktioniert werden. (tp)

Der Autor: Christoph Ziercke ist Student der Immobilienwirtschaft an der FH Nürtingen (E-Mail chrziercke@web.de). Im Rahmen eines Praktikums bei der BRE Newmarket Ltd. besuchte er für drei Monate Auckland in Neuseeland.



Auckland: Qualität geht vor.