

European Code of Ethics for Real Estate Professionals

Ehrenkodex für Professionelle Immobilienspezialisten in Europa

Auszug aus der Fassung vom 30. März 2006

1. Präambel

In den EU-Mitgliedsstaaten sind gegenwärtig etwa 320.000 professionelle Immobilienspezialisten (Immobiliemakler und -manager) tätig, die insgesamt ca. 1,2 Millionen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Angestelltenverhältnis beschäftigen.

Etwa 2/3 dieser professionellen Immobilienspezialisten sind Mitglieder nationaler berufsständischer Organisationen.

In einigen Ländern bestehen mehr oder weniger restriktive gesetzliche Regelungen, in anderen Ländern längst überholte Vorschriften.

Die Aktivitäten der Immobiliemakler und -manager verlangen heute in zunehmendem Maße Disziplin, Professionalität, detaillierte Kenntnisse auf so verschiedenen Gebieten wie Recht, Steuerrecht, Versicherung, Betriebswirtschaft, Buchführung und Rechnungswesen, Technologien im Bauwesen, Soziologie, Finanzierungsmodalitäten, Informationstechnologie, Städteplanung, Raumplanung usw. Zudem muss dieses Wissen durch regelmäßige Fortbildung stetig auf den neuesten Stand gebracht werden.

Im Ergebnis dessen ist es wahrscheinlich, dass eine nicht zu vernachlässigende Anzahl von Akteuren auf dem Immobilienmarkt nicht über die notwendigen Ressourcen verfügt, um dem Kunden einen ausreichenden Schutz zu gewähren.

Im Sinne der Einheitlichen Europäischen Akte sowie unter Berücksichtigung der komplexen Verantwortung der Immobilienspezialisten, die ihnen durch ihre Rolle im wirtschaftlichen und sozialen Rahmen zufällt, formulieren wir im Folgenden die Prinzipien eines gemeinsamen Ehrenkodexes, der die Verhaltens- und die ethischen Prinzipien der einzelnen hier genannten Berufsgruppen zusammenfasst.

Alle professionellen Immobilienspezialisten sind an die Regelungen des vorliegenden Kodex gebunden, sofern sich daraus keine Konflikte mit dem in ihrem Land geltenden nationalen Recht ergeben.

Die vorliegenden Regelungen verfolgen das Ziel dem Kunden im Interesse des gemeinsamen Wohles sowie zur Sicherung des professionellen Erbes für zukünftige Generationen bestmögliche Garantien sowie Leistungen von höchster Qualität zu bieten.

Jede Mitgliedsorganisation hat das Recht, unter strenger Einhaltung der Gedanken des vorliegenden Kodex diesen an die spezifischen Besonderheiten der Berufsausübung im eigenen Land anzupassen.

2. Definition

Ein *Immobiliemakler [Property Agent]* wird definiert als ein durch einen Dritten beauftragter Dienstleister, der im Interesse des Letztgenannten Verkaufs-, Kauf-, Tausch-, Miet- oder Transfergeschäfte mit Immobilien, Immobilienrechten oder Immobiliengeschäfte vornimmt.

Ein *Immobiliemanager [Property Manager]* wird definiert als eine Person, die gewohnheitsmäßig im Rahmen ihrer haupt- oder nebenberuflichen Tätigkeit im Namen von Dritten auftritt, und zwar in seiner Eigenschaft als bevollmächtigter Repräsentant oder Mittler, und der dabei entweder als Manager für Rechte an Immobilien agiert oder als Immobilienmanager für Wohnungen tätig wird, die mehreren Eigentümern gehören.

3. Ehrenkodex

3.1. Allgemeines

Bei der Ausübung seines Berufes soll der Immobilienspezialist seine Kompetenz unter Beweis stellen, indem er das in ihn gesetzte Vertrauen hinsichtlich notwendiger Qualitäten und Sicherheiten rechtfertigt.

Insbesondere ist er verpflichtet:

- sich regelmäßig über die geltende Gesetzeslage sowie alle grundlegenden Informationen und Entwicklungen Kenntnis zu verschaffen, die geeignet sind, die ihm übertragenen Obliegenheiten zu beeinflussen;
- sich der auf den Märkten herrschenden Konditionen bewusst zu sein, in denen er seine Kunden auftragsgemäß berät;
- Aufträge abzulehnen, wenn diese seinen Kompetenzbereich überschreiten,

außer für den Fall, dass mit der Zustimmung des Auftraggebers ein externer Fachmann eingeschaltet wird, dessen Aufgabenbereiche jedoch klar abzugrenzen sind;

- sich über alle sachrelevanten Umstände zu informieren, die für die Immobilien von Belang sind, für welche der Auftrag erteilt ist; dies mit dem Ziel, seinen Verpflichtungen vollumfänglich nachzukommen und Fehler, Übertreibungen, eine irreführende Darstellung oder die Unterschlagung von Tatsachen zu vermeiden;
- sich selbst stets fortzubilden und auch die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter bezüglich der Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene zu gewährleisten;
- dafür Sorge zu tragen, dass sowohl er selbst als auch seine Mitarbeiter an regelmäßigen fachspezifischen Weiterbildungskursen teilnehmen, damit sie in die Lage versetzt werden sich an Veränderungen in der Gesetzgebung wie auch im beruflichen Umfeld anzupassen.

3.2. Beziehungen zu Kunden

In seinen Kundenbeziehungen gilt für den Immobilienspezialisten stets:

Er arbeitet mit der gebührenden Gewissenhaftigkeit bei der Ausübung seines Berufes.

Insbesondere sind Immobilienspezialisten verpflichtet:

- unter Beweis zu stellen, dass sie ihren beruflichen Anforderungen mit der gewissenhaften Sorgfalt nachkommen, die der jeweilige Auftrag in Hinblick auf die ihnen anvertrauten Besitztümer und übertragenen Rechte fordert;
- die nötige Vorsicht und Zurückhaltung unter Beweis zu stellen, um dafür zu sorgen, dass die Position ihres Kunden oder ihre eigene nicht aufs Spiel gesetzt wird;
- die rechtmäßigen Interessen ihrer Auftraggeber zu schützen und zu unterstützen; jedoch befreit die Verpflichtung zur Beratung und zur absoluten Loyalität den besagten Kunden gegenüber die professionellen Immobilienspezialisten nicht von ihrer Pflicht, alle beteiligten Seiten in Bezug auf deren Rechte fair zu behandeln;
- die Öffentlichkeit vor Betrug, vor irreführenden Darstellungen oder gewissenlosen Praktiken auf dem Gebiet des Immobilienhandels zu schützen und sich dafür einzusetzen, dass in ihrer Umgebung jegliche Handlungen unterbunden werden, die dazu geeignet sind der Öffentlichkeit Schaden zuzufügen oder dem beruflichen Ansehen des Immobiliemaklers oder -managers zu schaden.

Er kommt seiner beruflichen Schweigepflicht nach.

Professionelle Immobilienspezialisten verpflichten sich, unter allen Umständen bezüglich ihrer Kunden und sonstiger Dritter absolutes Stillschweigen zu wahren; dies betrifft sämtliche Aktivitäten in Zusammenhang mit ihrer Beauftragung; sie haben außerdem sicherzustellen, dass auch ihre Mitarbeiter die gleiche gebotene Zurückhaltung walten lassen.

Er handelt redlich.

Professionelle Immobilienspezialisten verpflichten sich,

- den Kauf von Immobilien – sowohl in Teilen als auch insgesamt – zu unterlassen und auch ihnen nahe stehende Personen oder Organisationen, an denen sie Beteiligungen halten, nicht mit dem Kauf von Immobilien zu beauftragen, wenn für diese Immobilien an sie ein Auftrag ergangen ist und der Auftraggeber über ihre diesbezügliche Absicht nicht zuvor in Kenntnis gesetzt wurde;
- den Käufer über ihren Status in Kenntnis zu setzen, falls eine Immobilie, die sich ganz oder teilweise in ihrem Eigentum befindet, zum Verkauf gebracht werden soll;
- auf Beauftragungen zur Einschätzung oder Bewertung von Immobilien zu verzichten, an denen sie bereits Anteile halten oder aber beabsichtigen, entsprechende Anteile zu erwerben, es sei denn, dass dieser Sachverhalt im entsprechenden Bewertungsgutachten [„assessment report“] oder den Dokumenten zur Wertfestsetzung [„valuation“] explizit Erwähnung findet.
- auf den Erhalt von Provisionen und Nachlässen zu verzichten und sich ebenfalls aller Handlungen zu enthalten, die dazu geeignet sind, Gewinne aus Kosten zu erzielen, die im Namen des Auftraggeber verursacht und diesem in Rechnung gestellt werden, ohne dass er diesbezüglich vorher seine Zustimmung erteilt hat; die Vereinbarungen zur Auswahl von Lieferanten und die Rechnungslegung für deren Produkte und Leistungen müssen transparent sein;
- auf die Beauftragung von nahe stehenden Verwandten oder Organisationen,

an denen sie Beteiligungen halten, mit Arbeiten, Lieferungen und Leistungen zu Lasten des Auftraggebers zu verzichten, sofern der Auftraggeber über ihre diesbezügliche Position nicht informiert ist.

- Immobilien erst zum Verkauf, zur Vermietung oder zur Verwaltung anzubieten, nachdem der entsprechende Auftrag dazu in schriftlicher Form vorliegt;
- auf jegliche Diskriminierung in Zusammenhang mit ethnischer Zugehörigkeit, Glaubensbekenntnis, Geschlecht oder Herkunft zu verzichten;
- alle Formerfordernisse zu erfüllen und den beteiligten Seiten die notwendigen Informationen mitzuteilen;
- für alle beteiligten Seiten transparent zu handeln;
- die Informations- und Werbemittel bezüglich des Verkaufes/Kaufes und/oder der Vermietung so einzusetzen, dass die Regeln und Handelsbräuche hinsichtlich des Umgangs mit den beteiligten Seiten und den Kolleginnen und Kollegen nicht verletzt werden;
- dem Kunden alle Informationen und alle Gebote in Bezug auf den Verkauf oder die Vermietung zukommen zu lassen.

Er handelt nach dem Gebot der Fairness.

Professionelle Immobilienspezialisten verpflichten sich,

- sicherzustellen, dass die finanziellen Obliegenheiten und Verpflichtungen, die sich aus den Immobilienverträgen ergeben, in schriftlicher Form fixiert werden und in diesen Schriftstücken alle Vereinbarungen, die zwischen den Seiten getroffen wurden, wiedergegeben sind; zum Zeitpunkt der Unterzeichnung einer solchen Urkunde ist jeweils ein Original des Dokuments für jede der beteiligten Seiten auszufertigen;
- sicherzustellen, dass die Vereinbarungen, und zwar in ganz eindeutiger Weise, alle für die beteiligten Seiten relevanten Informationen vollständig und klar wiedergeben, und dass darin den Interessen der beteiligten Seiten in ausgleichender Weise Rechnung getragen wird, ohne dass eine der Seiten hieraus exklusiv einen einseitigen Vorteil für sich zieht;
- Präzise Informationen darüber öffentlich zugänglich zu machen, welche Preise für die beauftragten Dienstleistungen zu zahlen sind;
- sicherzustellen, dass alle ähnlichen oder mit [dem Verkauf bzw. der Vermietung] in Verbindung stehenden Aktivitäten unter Wahrung absoluter Transparenz abgewickelt werden und sich hieraus kein Interessenkonflikt ergibt.

3.3. Beziehungen zu Kollegen

Professionelle Immobilienspezialisten verpflichten sich,

- den Grundsätzen des fairen Wettbewerbs zu folgen, insbesondere dann, wenn eine Geschäftsbeziehung mit einem Auftraggeber beginnt oder wenn eine solche beendet wird;
- sicherzustellen, dass die professionellen Beziehungen zwischen Kollegen stets von Respekt und Freundlichkeit getragen sind;
- auf Initiativen zu kritischen Äußerungen bezüglich der geschäftlichen Handlungen von Kollegen zu verzichten;
- für den Fall, dass sie in einer Angelegenheit, die von ihren Kollegen bearbeitet wurde, darum gebeten werden ihre Meinung abzugeben, dies in einer solchen Form zu tun, die die professionelle Integrität des Betroffenen wahrt und den Grundregeln eines freundlichen Umgangs miteinander entspricht;
- zur Aufrechterhaltung der höchsten beruflichen Standards durch die Förderung von kontinuierlichen Aus- bzw. Fortbildungsmaßnahmen beizutragen;
- bei der Veröffentlichung von Handelsnachrichten oder Zeitschriften mitzuwirken, die es professionellen Immobilienmaklern ermöglichen, der Öffentlichkeit ein korrektes Bild zu vermitteln;
- sich jeglicher Praktiken zu enthalten, die geeignet sind das Ansehen des Berufsstandes in den Schmutz zu ziehen und alle Aktivitäten zu unterlassen, in deren Folge für Kollegen moralische oder materielle Schäden entstehen könnten;
- Mit dem Ziel der Verbesserung ihrer professionellen Arbeit verpflichten sich professionelle Immobilienspezialisten dazu, mit ihren Kollegen die Erfahrungen ihrer Arbeit zu teilen sowie die beruflichen Fähigkeiten und Fachkenntnisse ihrer Mitarbeiter zu fördern, damit der Leistungsstand der Mitarbeiter und die Professionalität der angebotenen Dienstleistungen insgesamt steigen;
- sie verpflichten sich, die Leistungen eines von einem Kollegen beschäftigten Mitarbeiters nur dann in Anspruch zu nehmen, wenn der entsprechende Kollege hierüber Kenntnis hat;
- Sie vermeiden Konflikte mit Kollegen, wenn diese Konflikte potenziell geeignet sind, den Interessen der Kunden zu schaden.

4. Finanzielle Aspekte

4.1. Kautionsversicherung und Berufshaftpflicht

Immobilienmakler, falls sie Geldmittel namens bzw. im Auftrag ihrer Kunden entgegen nehmen, und Immobilienmanager müssen durch eine Kautionsversicherung

in Form einer Bürgschaft – sofern dies dem geltenden Recht des jeweiligen Landes entspricht – und, in jedem Falle, durch eine Berufshaftpflichtversicherung gegen folgende Risiken abgesichert sein:

- Haftungsansprüche, die gegen sie dadurch entstehen, dass sie Geldmittel treuhänderisch verwalten oder andere Finanzmittel für Dritte entgegennehmen.
- Haftungsansprüche, die gegen sie dadurch entstehen, dass sie ihren Geschäften als Immobilienmakler oder Immobilienmanager nachgehen.
- Kautionsbürgschaft und Berufshaftpflichtversicherungen können von einem Kreditinstitut, einer Handelsbank, einer Versicherungsgesellschaft, einer spezialisierten Finanzierungsgesellschaft oder von einem anderen Unternehmen ausgefertigt werden, sofern diese(s) von Rechts wegen hierzu befugt ist.
- Der Umfang der Kautionsbürgschaft bzw. der zivilrechtlichen Haftpflichtversicherung muss einer Deckungssumme von mindestens 25.000 EUR bzw. 200.000 EUR entsprechen.
- Ein entsprechendes Zertifikat, welches das Bestehen der entsprechenden Sicherheiten attestiert, ist an einem gut sichtbaren Ort an jedem Sitz der Firma zu platzieren, und, für den Fall dass die geschäftlichen Aktivitäten über das Internet abgewickelt werden, an einer gut sichtbaren Stelle auf der entsprechenden Website darzustellen.

4.2. Die Europäische Richtlinie Nr. 91/308/EC, in der geänderten Fassung der Richtlinie 2001/97/EC, verabschiedet am 4. Dezember 2001 zur Verhinderung der Nutzung des Finanzsystems zum Zwecke der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung

Alle Immobilienspezialisten verpflichten sich zur Einhaltung der Vorschriften dieser Richtlinie des Europarates [Korr, d.Ü.] und aller in Europa geltenden Nachfolgeregelungen.

5. Gegenseitige Anerkennung der Befähigung zur Berufsausübung

Unbeschadet der jeweiligen nationalen gesetzlichen Regelungen, die enger gefasst sein können, verpflichten sie die Immobilienspezialisten zur Einhaltung der Mindestanforderungen wie in Artikel 15 der Europäischen Richtlinie zur Anerkennung beruflicher Befähigungsnachweise beschrieben.

6.7. Gebühren für die Inanspruchnahme der Gerichtskanzlei

- Mit Ausnahme der Fälle von Disziplinarclagen, die durch den Board of Directors der CEPI angestrengt werden, legt die ECAMD, unter Bezugnahme auf die nachstehende Tabelle, den Betrag fest, der zur Deckung ihrer Betriebsaufwendungen erforderlich ist. Zum Ende ihrer Befassung mit dem entsprechenden Fall befinden die Schlichter darüber, welche der Parteien für die Zahlung der Gebühren für die Inanspruchnahme der Gerichtskanzlei aufzukommen hat, oder in welchem Verhältnis die entsprechenden Kosten durch die Parteien gemeinsam zu tragen sind.
- Gemäß den vorliegenden Regelungen zahlt der Beschwerdeführer einen Vorabbetrag in Höhe von 250 EUR.
- Tabelle für die Gebühren in Zusammenhang mit der Inanspruchnahme der Gerichtskanzlei und die Zahlung sonstiger Unkosten: mindestens 1.000 EUR.

6.8. Prozedere

Mit Beschluss der Generalversammlung vom 30. März 2006 treten die vorliegenden Regelungen zur Organisation der Europäischen Kammer für Arbitrage, Mediation und Disziplin hiermit in Kraft.

Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.

Den kompletten European Code of Ethics for Real Estate Professionals / Ehrenkodex für Professionelle Immobilienspezialisten in Europa finden Sie im internen Bereich auf der IVD-Homepage unter www.ivd.net.