

SEPTEMBER 2020

INHALT

Nachruf Manfred Reier
..... Seite 2Lebenserinnerungen von Joa-
chim Kardinal Meisner
..... Seite 2BGH: Kausalzusammenhang
zwischen Maklerleistung und
Hauptvertrag entfällt bei endgül-
tiger Aufgabe der Absicht des
nachgewiesenen Interessenten
zum Vertragsschluss
..... Seite 3Neue Daten im RDM-Preisspie-
gel online!
..... Seite 4

Online-Seminare

Die Geldwäsche-Risikoanalyse
gemäß § 5 GwG für Immobilien-
makler
..... Seite 4Zeitmanagement im Immobilien-
büro
..... Seite 4

IMPRESSUM

RDM KOMPAKT
Informationsbeilage des
Ring Deutscher Makler
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143
10783 Berlin
Telefon 030 / 213 20 89
Telefax 030 / 216 36 29
eMail: info@rdm-berlin-brandenburg.deChefredakteur (verantwortlich i.S.d.P.):
Markus Gruhn, VorstandsvorsitzenderVerehrte Leserinnen
und Leser,

wir freuen uns, Ihnen mitzuteilen, dass in Zukunft an dieser Stelle im „RDM Kompakt“ der bekannte Berliner Journalist Georg Gafron regelmäßig eine Kolumne, die sich „Spitz auf Knopf“ nennen wird, zu allen Themen, die die Immobilienwirtschaft bewegt, exklusiv für unseren Verband veröffentlicht wird. In der Kolumne wird Klartext geredet, klar und verständlich auf den Punkt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres „RDM Kompakt“



Herzliche Grüße
Markus Gruhn
Vorstandsvorsitzender

Lebenslauf vom Autor:

Georg Gafron wurde 1954 in Weimar geboren. Nach der Flucht in die Bundesrepublik arbeitete er als Nachrichtenredakteur und als Leitender Redakteur für RIAS Berlin. Er war Chefredakteur von Radio HUNDERT,6 und Chefredakteur von SAT.1-Regional „Wir in Berlin“. Gafron war u. a. Chefredakteur von der „B.Z.“ und der „B.Z. am SONNTAG“. 2003 arbeitete er als Geschäftsführer für die „Axel Springer Medien Service GmbH“. 2004 gründete er die „Georg Gafron Media-Service GmbH“ und ist seitdem deren geschäftsführender Gesellschafter. Von 2017 bis 2020 zog es Georg Gafron in das Ausland und er war Leiter des Büros der Konrad-Adenauer-Stiftung in Bangkok. Gafron erhielt mehrere Preise, darunter den Kurt Magnus-Preis der ARD.



Der „Böse“ ist immer der Makler!

In keinem Bereich unserer sozialen Marktwirtschaft hat sich das Feindbild des „feisten und geldgierigen Kapitalisten“ so verfestigt wie auf dem Sektor der Bau- und Wohnungswirtschaft. Ob Bauherr, Entwickler, Vermieter oder Makler: Allesamt rangieren am Ende der öffentlichen Reputationsskala. Der Grund liegt auf der Hand. Nirgendwo sonst ist der persönliche Kontakt zwischen Kapitalisten oder ihren gedungenen „Handlangern“ und ihren „Opfern“, den Wohnungssuchenden, so unmittelbar. Meist sind es die Makler, die im Auge des Sturms stehen und von beiden Seiten als Prügelknabe benutzt werden. Die Geschäfte werden umso härter, wenn das Angebot an Objekten knapp und die Nachfrage weit übertroffen ist.

Die Erwartungen der Wohnungssuchenden sind schnell auf den Punkt gebracht: Zustand picobello, auf der einen Seite die Alpen und auf der anderen Seite das Meer, und das alles bei geringster Miete. Natürlich ohne Kautio und Sicherheiten, versteht sich. Richtige Zufriedenheit für alle Seiten, wie sie normalerweise bei jeder Art von Deal angestrebt wird, ist auf dem Wohnungsmarkt der absolute Glücksfall.

Hinzu kommt, wenn es auch nicht ausgesprochen wird, tief im Inneren gibt es die Erwartung, dass der Anspruch auf Wohnraum so etwas sei wie ein Grundrecht, das von einer guten Fee zu erfüllen ist. So gesehen ist im moralischen Sinne der Kunde immer das große Opfer und der Makler als Anbieter



eines knappen Gutes ein herzloser Kuppler. Wie schön wäre es doch, wenn Eigentümer und Makler, wohlgeremert nach vollbrachten Investitionen, still und leise verschwinden würden.

Über die Verteilung des Wohnraumes und seine Verwaltung gebietet dann der Staat, bei hochsubventionierten Mieten und vollem Mieterschutz. Auch hier herrscht die Illusion, dass irgendwo ein Zauberer eine Gelddruckmaschine bedient, die pausenlos das Geld wie eine Monopoly-Bank als bedrucktes Papier ausspuckt.

Vergessen wird dabei leider, dass früher oder später die Gemeinschaft all diese vermeintlichen Wohltaten bezahlen muss. Doch halt, da gibt es doch noch die „Vermögenden“, deren „zusammengeraffter Reichtum“ stünde ja auch noch zur Verfügung. Das Ergebnis einer solchen Politik konnte man am Ende der DDR äußerst anschaulich erleben: verfallene Bruchbuden, überall die Notwendigkeit einer umfassenden Sanierung – und das bei chronischem Wohnungsmangel.

Doch wie sich wieder mal zeigt, nicht zwangsläufig wird man aus Fehlern klug. Wieder ist es eine rein linke Ideologie, wie in Berlin: jedes private Engagement beeinträchtigen und damit auch die Zunft der Makler zurückdrängen – Mietendeckel, Zwangsenteignung, keine Bebauung von Landesgrundstücken durch private Bauträger ...

Beim nächsten Crash steht aber keine Bundesrepublik zur Verfügung, die den Karren aus dem Dreck ziehen kann.

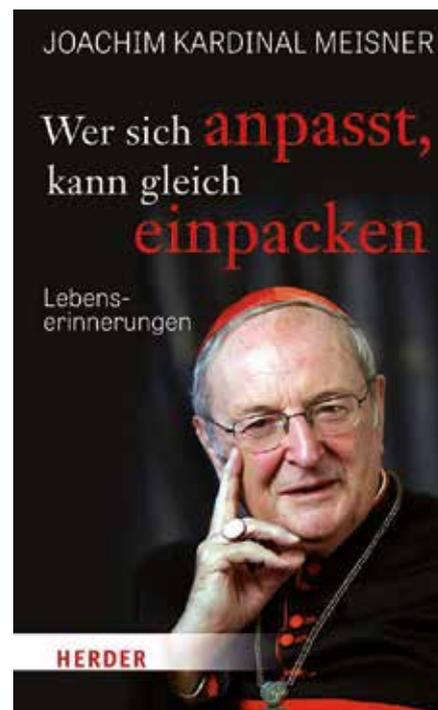


Lebenserinnerungen von Joachim Kardinal Meisner

Als ich vor einigen Wochen die Lebenserinnerungen von Joachim Kardinal Meisner „Wer sich anpasst, kann gleich einpacken“ von unserem Vorstandsvorsitzenden Markus Gruhn geschenkt bekam, habe ich mich sehr gefreut. Denn der Vortrag des ehemaligen Erzbischofs von Köln und Bischof von Berlin bei unserem RDM-Immobilientag im Jahr 2016 mit dem Thema „Moral und Ethik des Unternehmers“ hatte einen tiefgreifenden Eindruck bei mir hinterlassen. Im Nachgang gingen damals zahlreiche Anfragen bei uns



ein, ob es nicht vielleicht noch eine Abschrift zu seinem Vortrag geben würde. Mit seiner Erlaubnis haben wir dann damals seine beeindruckende Rede in unserer Ausgabe 10/2016 veröffentlicht. Als ich begann, die Lebenserinnerungen von Joachim Kardinal Meisner zu lesen, war ich ein weiteres Mal tief beeindruckt. Denn es offenbarte sich ein Mensch, der sich über Jahrzehnte hinweg geradlinig und standhaft gegen den Sozialismus und die damalige DDR-Regierung stellte und dabei mit großer Weitsicht und Geschick vielen Unterdrückten – auch in den ehemaligen Ostblock-Ländern – unter großer Gefahr für sich selbst half. Auch seine Berichte über „sowjetischen Zement“, der zu 10 % aus Sand und zu 90 % aus Mikrofonen bestand, oder die namentliche Nennung von Spitzeln in den eigenen Reihen sind ein spannender

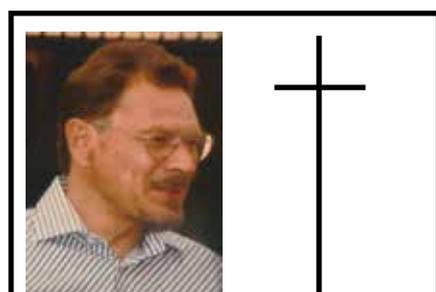
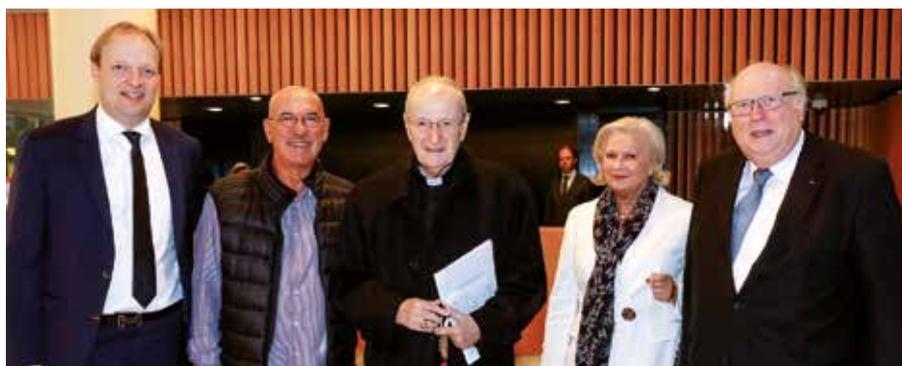


und lehrreicher Zeitzeugen-Bericht. Papst Benedikt XVI. hat das Buch ebenfalls schon gelesen und der Verfasserin Gudrun Schmidt am 20. Juli 2020 die folgenden Zeilen geschrieben:

„Obwohl mich die Korrespondenz zum Heimgang meines Bruders Georg bis zum Rand des Möglichen beschäftigt, hat mich doch Ihr Brief und das mitgesandte Buch der Memoiren von Kardinal Meisner zutiefst berührt und zugleich den freudigen Aspekt des Glaubens wieder fühlen lassen.“

Zu verdanken haben wir dieses Buch übrigens unserem hochgeschätzten Ehrenvorsitzenden Wolfgang Gruhn, der die Veröffentlichung dieser Lebenserinnerungen mit seiner finanziellen Unterstützung erst möglich gemacht hat. Sofern Sie Interesse haben, können Sie das Buch über die Geschäftsstelle gerne zum reduzierten Preis in Höhe von 14,40 € (statt 24,00 €) zzgl. 3,00 € Versandkosten beziehen. Bitte senden Sie uns dazu einfach eine E-Mail mit Ihrer Adresse an info@rdm-berlin-brandenburg.de.

RA Axel Lipinski-Mießner
Geschäftsführer RDM-Berlin-Brandenburg e.V.



Nachruf Manfred Reier

Am 7. Juli 2020 ist im Alter von 67 Jahren das RDM-Mitglied Manfred Reier nach langer schwerer Krankheit viel zu früh verstorben. Trotz bester ärztlicher Versorgung konnte man den Lauf des Schicksals nicht stoppen. Unser Mitgefühl gilt insbesondere der Witwe, dem Sohn nebst Enkelin und seinem Bruder mit Familie. Auch an eine unvergessliche sieben Jahre währende Partnerschaft nach der Wende, die sehr erfolgreich war, wird gern erinnert. Alle Trauernden werden ein ehrendes Andenken an ihn bewahren.

Günter Herting



BGH: Kausalzusammenhang zwischen Maklerleistung und Hauptvertrag entfällt bei endgültiger Aufgabe der Absicht des nachgewiesenen Interessenten zum Vertragsabschluss

Ein Provisionsanspruch steht dem Makler nur zu, wenn der Hauptvertrag „infolge“ seines Nachweises oder seiner Vermittlung zustande kommt (§ 652 Abs. 1 Satz 1 BGB). Seine Tätigkeit muss für den Abschluss des Hauptvertrags ursächlich oder kausal sein. Sie muss allerdings nicht die alleinige Ursache bilden. Es reicht aus, dass die Maklerleistung – neben anderen Ursachen – mitursächlich für den Abschluss des Hauptvertrages ist. Dieser muss sich zumindest auch als das Ergebnis einer wesentlichen Maklerleistung zeigen. Wird der Kausalzusammenhang zwischen Maklerleistung und Abschluss des Hauptvertrages unterbrochen, entsteht der Anspruch auf die Maklerprovision nicht. Um die Unterbrechung des Kausalzusammenhangs ging es in einem aktuellen Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteil vom 5. März 2020 - I ZR 69/19 - GE 2020, 926). Der Fall spielt im Bereich der Immobilienfinanzierung. Die Ausführungen des Gerichtshofs sind aber auch für klassische Immobilienmakler von Bedeutung.

Sachverhalt: Der klagende Makler schloss mit einer Grundstücksgesellschaft einen als „Finanzierungsvereinbarung“ bezeichneten Vertrag. Er sollte mit Kreditinstituten über die Finanzierung eines Bauprojekts verhandeln. Dazu erstellte er eine Finanzierungsausschreibung und übersandte sie an die beklagte Bank. In der Finanzierungsausschreibung war bestimmt, dass bei Abschluss eines Darlehensvertrages eine Provision in Höhe von 1 % der Darlehenssumme anfallt. Ein halbes Jahr lang verhandelte der Makler mit der beklagten Bank, ohne dass die Bank ein verbindliches Finanzierungsangebot abgab. Die Grundstücksgesellschaft kündigte die Finanzierungsvereinbarung mit dem Makler, weil ihre eigenen Bemühungen zu einem Angebot mit besseren Konditionen geführt hätten. Ob sie dieses Angebot angenommen hat, blieb offen. Der Makler informierte die beklagte Bank über die Kündigung. Vier Monate später schloss die Grundstücksgesellschaft einen Darlehensvertrag – mit der beklagten Bank. Der Makler nahm die Bank auf Zahlung der Provision in Höhe von 1 % der Darlehenssumme in Anspruch. Seine Klage war in den ersten beiden Instanzen erfolglos. Zwar sei es zu einem Maklervertrag zwischen klagendem Makler und beklagter Bank gekommen. Auch sei der Hauptvertrag zwischen der Grundstücksgesellschaft und der Bank geschlossen worden. Nach der Kündigung der Finanzierungsvereinbarung mit dem Makler durch die Grundstücksgesellschaft habe es jedoch an dem kausalen Zusammenhang

zwischen der Maklerleistung und dem Abschluss des Hauptvertrages gefehlt. Der BGH hob die Entscheidung auf und verwies den Fall zurück an das Berufungsgericht, um den Sachverhalt zur Unterbrechung des Kausalzusammenhangs weiter aufzuklären.

Rechtliche Begründung: Für den BGH bestand zwischen klagendem Makler und beklagter Bank ein wirksamer Maklervertrag. Der Makler habe seine Maklerleistung erbracht, indem er der Bank die Grundstücksgesellschaft als Interessentin für ein Darlehen nachgewiesen habe. Dazu habe er für die Grundstücksgesellschaft mit der Bank Finanzierungsgespräche geführt. Mit dem Abschluss des Darlehensvertrages sei auch der Hauptvertrag zustande gekommen. Die Frage war, ob die Leistung des Maklers ursächlich war für das Zustandekommen des Darlehensvertrages, ob zwischen den Finanzierungsgesprächen des Maklers mit der Bank und dem Abschluss des Darlehensvertrages mit der Grundstücksgesellschaft der erforderliche Kausalzusammenhang gegeben war. Das konnte der BGH nicht abschließend beurteilen, so dass er die Sache an das Berufungsgericht zurückverwies.

Der ursächliche Zusammenhang von Maklerleistung und Abschluss des Hauptvertrages ist eine notwendige Voraussetzung für das Entstehen des Provisionsanspruchs. Das hat zur Folge, dass der Makler diesen Kausalzusammenhang beweisen muss. Dafür kommt ihm aber eine Vermutungsregelung zu Hilfe. Die Kausalität der Maklerleistung für den Abschluss des Hauptvertrages wird vermutet, wenn dazwischen ein Zeitraum von weniger als einem Jahr liegt. So lag der vom BGH entschiedene Fall. Die beklagte Bank kann als Maklerkunde diese Vermutung jedoch widerlegen. Dazu muss sie beweisen, dass trotz des zeitlichen Abstands von weniger als einem Jahr der Kausalzusammenhang zwischen Nachweisleistung und Hauptvertragsabschluss unterbrochen war.

Für die Unterbrechung des Kausalzusammenhangs kommt es aus Sicht der Karlsruher Richter nicht darauf an, dass sich die nachgewiesene Vertragsgelegenheit aus Sicht des Maklerkunden (beklagte Bank) zerschlagen hat. Maßgeblich sei vielmehr, dass der nachgewiesene Interessent (Grundstücksgesellschaft) seine Absicht, das Geschäft abzuschließen, endgültig aufgegeben hat. Das sei der Fall, wenn der nachgewiesene Interessent eine endgültige vertragliche Bindung eingegangen ist. Dem entspricht es, wenn bei der Immobilienvermittlung der notarielle Kaufvertrag mit einem Käufer endgültig wirksam ist.

Im Fall des BGH kam es darauf an, ob die



Foto: Artur Verkhovetskiy / depositphotos

Grundstücksgesellschaft zum Zeitpunkt der Kündigung der Finanzierungsvereinbarung mit dem Makler ein anderes Finanzierungsangebot angenommen hatte. Damit hätte sie ihre Absicht, einen Darlehensvertrag mit der beklagten Bank abzuschließen, endgültig aufgegeben. Diese Frage war jedoch offengeblieben, sodass der BGH die Sache an das Berufungsgericht zurückverwies, um die Sachverhaltsaufklärung nachzuholen.

Bewertung: Der Provisionsanspruch eines Maklers ist nicht notwendig ausgeschlossen, wenn der nachgewiesene Interessent von der nachgewiesenen Vertragsgelegenheit – zunächst – Abstand nimmt, der nachgewiesene Hauptvertrag jedoch zu einem späteren Zeitpunkt doch noch zustande kommt. Der Kausalzusammenhang zwischen Maklerleistung und Abschluss des Hauptvertrages entfällt nur, wenn der nachgewiesene Interessent seine Absicht zum Abschluss eines Hauptvertrages endgültig aufgegeben hat. Das setzt den Abschluss eines wirksamen Vertrages mit einem Dritten voraus. Die Ursächlichkeit der Maklerleistung für den Abschluss des Hauptvertrages wird vermutet, wenn zwischen der Nachweisleistung und dem Hauptvertragsabschluss ein Zeitraum von weniger als einem Jahr liegt. Der Makler sollte daher bedacht sein, die zeitlichen Abläufe genau zu dokumentieren.

Kontakt:

Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs
Frankfurt am Main e.V., Büro Berlin
Dr. Wolfgang Nippe
Nürnberger Straße 49
10789 Berlin
Telefon 030-3265656
Telefax 030-3265655
berlin@wettbewerbszentrale.de
www.wettbewerbszentrale.de



Neue Daten im RDM-Preisspiegel online!

Verehrte Leserinnen und Leser, wir möchten Sie darauf aufmerksam machen, dass der RDM-Bewertungsausschuss die neuen Immobilienpreise zum Stichtag 1. Juli 2020 im Preisspiegel online gestellt hat. Einsehen können Sie die aktuellen Daten unter www.immobilienpreise-berlin.de.

Werbung im RDM-Immobilienpreisspiegel

Bitte beachten Sie nachfolgende Hinweise für Ihre Anzeigenbuchung auf der Internetseite des RDM Immobilienpreisspiegels „www.immobilienpreise-berlin.de“.

Platzierungswünsche

Bei der Online-Bestellung Ihrer Anzeige können Sie auswählen, wo Ihr Inserat angezeigt werden soll.

Beispiel:

Berlin – Bezirk „Spandau“ → Ihre Anzeige erscheint im gewählten Bezirk oben rechts



Anzeigenformate und -preise (Format für alle: Breite x Höhe = 225 x 225 px)

Regionen in Berlin und Speckgürtel Berlin (z. B. Spandau, Steglitz, Schöneiche, Falkensee):

für externe Firmen je Bezirk und Region	400,00 €*
nur für RDM-Mitglieder je Bezirk und Region	200,00 €*

Rubriken „Berlin Speckgürtel-Übersicht, Potsdam-Übersicht, Frankfurt (Oder)-Übersicht, Cottbus-Übersicht“:

für externe Firmen je Übersicht	500,00 €*
nur für RDM-Mitglieder je Übersicht	300,00 €*

Rubrik Startseite „Berlin-Übersicht“	
für externe Firmen	1.000,00 €*
nur für RDM-Mitglieder	800,00 €*
*) Nettopreise zzgl. gesetzlich geltender Mehrwertsteuer	

Anzeigenbuchung

Bitte richten Sie Ihre Anzeigenbuchung ausschließlich schriftlich an den RDM LV Berlin und Brandenburg e.V.

Online-Seminare



Die Geldwäsche-Risikoanalyse gemäß § 5 GwG für Immobilienmakler

Immobilienmakler als Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz müssen angemessene Schritte unternehmen, um die für sie bestehenden Risiken der Geldwäsche/Terrorismusfinanzierung unter Berücksichtigung von Risikofaktoren, einschließlich in Bezug auf ihre Kunden, Länder oder geografische Gebiete, Produkte, Dienstleistungen, Transaktionen oder Vertriebskanäle zu ermitteln und zu bewerten. Das GwG enthält diverse Regelungen, die von den Verpflichteten jeweils „risikoorientiertes“ oder „angemessenes“ Handeln verlangen. Damit wird den Verpflichteten in bestimmten Fällen ein eigener Beurteilungsspielraum zugestanden, welche Maßnahmen sie als sachgerecht und zweckdienlich erachten, um sich in ihrer individuellen Situation vor Geldwäschehandlungen/Terrorismusfinanzierung zu schützen. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Aspekte, die bei der Erstellung der eigenen Risikoanalyse beachtet werden müssen.



Inhalte:

- Risikoanalyse
- Interne Sicherungsmaßnahmen
- Aufzeichnungs-/Aufbewahrungspflicht
- Gruppenweite Einhaltung von Pflichten

Zielgruppe:

Immobilienmakler

Referent:

Rechtsanwalt Axel Lipinski-Mießner, Geschäftsführer des Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.

Termine:

Donnerstag, 24. September 2020
Donnerstag, 1. Oktober 2020
jeweils 12.00 bis 14.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 99,00 €
Externe 169,00 €

Zeitmanagement im Immobilienbüro

Wie Sie konzentrierter und effizienter arbeiten – und wieder Herr über Ihre Zeitplanung werden.

Studien zeigen, dass wir pro Tag nur rund drei Stunden effektiv arbeiten. Wenn wir also Zeitfresser und Unnützes minimieren, uns auf das Relevante fokussieren, könnten wir früher nach Hause gehen. Wie man eingefahrene Pfade verlässt und seine Zeit besser einsetzt, wird in diesem Webinar vermittelt.



Inhalte:

- Warum wir arbeiten wie wir arbeiten und uns gerne ablenken lassen.
- Typische Zeitfresser im Immobilienbüro und zunehmende Arbeitsverdichtung.
- Von der Tomaten-Uhr, dem Kiesel-Prinzip und dem 60-60-30-Rhythmus: verschiedene Modelle für besseres Zeitmanagement.
- Die Umstellung: Wie bekommt man sie in der Firma hin?
- Ziele setzen, Prioritäten erstellen.
- Was ist für meinen Umsatz und meine Kunden relevant?
- Not-To-Do-Listen: Dinge, die man nicht bearbeiten muss, ohne dass es Konsequenzen hat.

Zielgruppe:

Immobilienmakler und -verwalter

Referent:

Bernhard Hoffmann, Sprachgut – Agentur für Immobilienkommunikation

Termin:

Donnerstag, 12. November 2020
11.00 bis 14.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 110,00 €
Externe 210,00 €

Diese Online-Seminare finden über die Video-plattform „Zoom“ statt.

