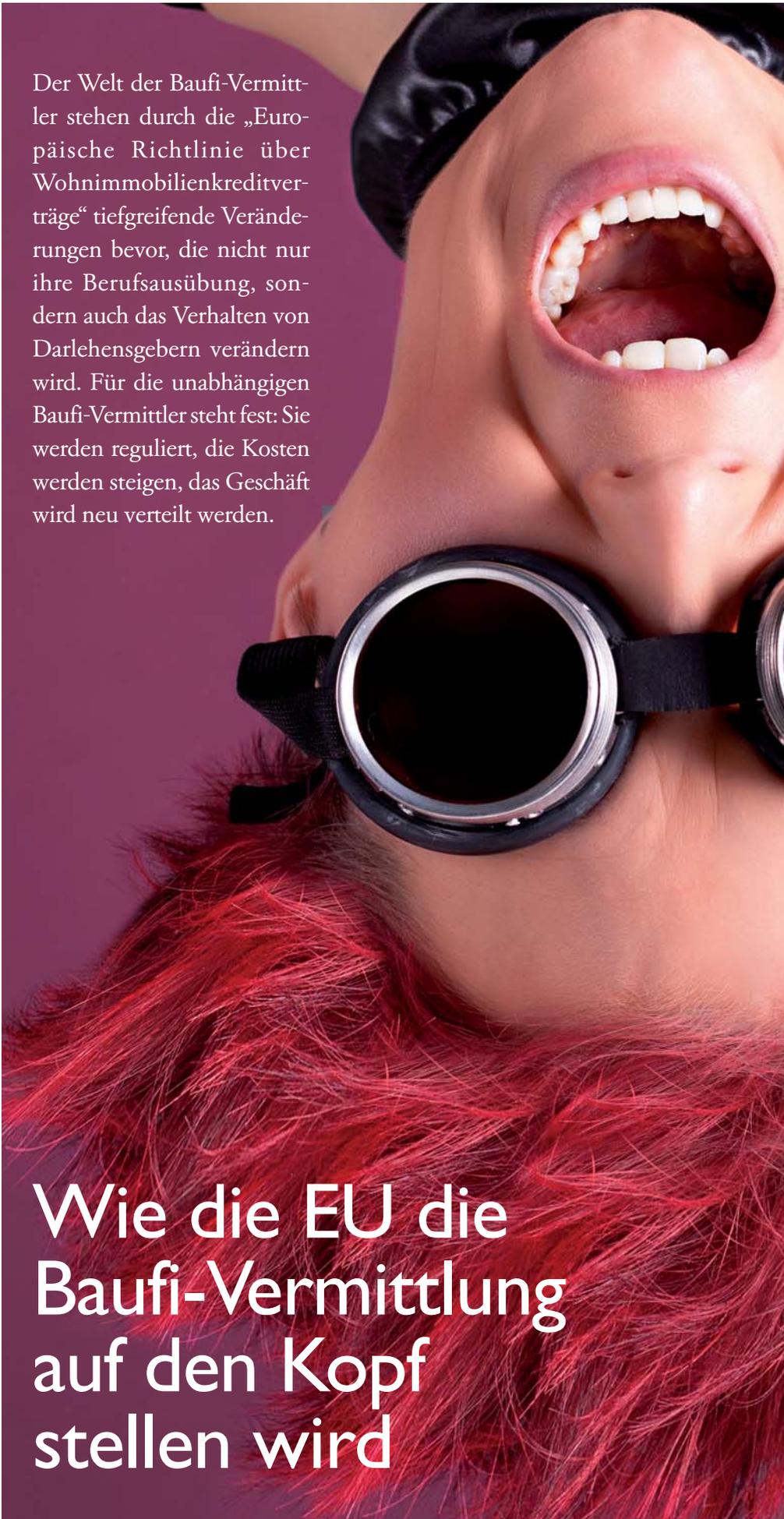


Die „Europäische Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge“ bringt für alle Beteiligten in der Baufinanzierung eine neue Flut von gesetzlichen Regularien mit sich. Bei der Einführung eines „§ 34i GewO“, über die vielfach spekuliert wird, wird es nicht bleiben. Die in der Richtlinie vorgesehenen Bestimmungen werden sich nicht allein durch Änderungen in der GewO umsetzen lassen, denn sie treffen neben dem herkömmlichen Berufsbild des Baufi-Vermittlers auch die Darlehensgeber.

Für den heutigen Baufi-Vermittler ist durch die Richtlinie die Einführung des Begriffs „Berater“ von wesentlicher Bedeutung. Der „Berater“ ist, so wie die Richtlinie ihn auffasst, ein in Deutschland noch fremder Begriff, den die EU in diversen Verordnungen und Richtlinien in der Finanzdienstleistung verankert. Im Begriff des „Beraters“ dringt dabei immer wieder das Brüsseler Ideal des Honorarberaters, nicht unbedingt das des provisionsorientiert vermittelnden Finanzdienstleisters, durch. Der „Baufi-Berater“ in diesem Sinne ist einer, der aus dem gesamten Universum vorhandener Angebote eine persönliche Empfehlung für einen jeweiligen Verbraucher unter genauer Betrachtung dessen persönlicher Umstände im Hinblick auf den Abschluss eines Kreditvertrags definiert, seine Entscheidung begründen, dokumentieren und absichern kann, dabei hohen Informations- und Wohlverhaltensverpflichtungen genügt und im Falle von Beratungsfehlern hoch versichert ist. Der „Berater“, so wie es die Richtlinie sieht, muss sich formal qualifizieren, er hat sich einer Sachkundeprüfung und einer Registrierung durch die zuständige Aufsichtsbehörde zu unterziehen. In Summe also Vorstellungen, die mit der derzeitigen Realität der Baufi-Vermittlung noch wenig zu tun haben.

Die neuen Anforderungen an den „Baufi-Berater“. Die Richtlinie fordert von den Mitgliedsstaaten, Mindestanforderungen über den Umfang der Kenntnisse und der Qualifizierung nicht nur für Kreditvermittler („Berater“), sondern auch für Kreditgeber und

Der Welt der Baufi-Vermittler stehen durch die „Europäische Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge“ tiefgreifende Veränderungen bevor, die nicht nur ihre Berufsausübung, sondern auch das Verhalten von Darlehensgebern verändern wird. Für die unabhängigen Baufi-Vermittler steht fest: Sie werden reguliert, die Kosten werden steigen, das Geschäft wird neu verteilt werden.



Wie die EU die Baufi-Vermittlung auf den Kopf stellen wird



deren beider Mitarbeiter auf nationaler Ebene festzulegen. Unter anderem werden angemessene Kenntnisse über Rechtsvorschriften bezüglich der Kreditverträge mit Verbrauchern, insbesondere den entsprechenden Verbraucherschutz, über das Verfahren hinsichtlich des Erwerbs einer Immobilie, die Bewertung der Sicherheit, die Organisation des Grundbuchamtes und das Verfahren zur Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers verlangt. Diese Kenntnisse werden voraussichtlich in Form von verbindlichen Prüfungen abgefragt werden, die vermutlich durch die Handelskammern erbracht werden. Beschlossen ist in diesen Punkten jedoch nichts. Um diese Kenntnisse zu schulen, werden voraussichtlich 200 bis 250 Unterrichtseinheiten erforderlich sein (Vergleich: Der Rahmenstoffplan der Versicherungswirtschaft sieht ca. 220 Unterrichtseinheiten vor), die aber voraussichtlich nicht bundesweit abdeckend angeboten werden. Derzeit bietet bereits die DMA Deutsche Makler Akademie vergleichbare Bildungsangebote an. Über eine Alte-Hasen-Regelung ist derzeit noch nichts bekannt, gleichwohl gehen Branchenexperten davon aus, dass der Gesetzgeber eine solche ermöglichen könnte. Ferner wird nach erfolgter Sachkundeprüfung, Zulassung und Registrierung die gesetzliche Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung zwingend erforderlich sein.

Neue Pflichten nicht nur für den „Baufi-Berater“. Die Richtlinie schafft neue Pflichten, unter anderem die Kreditwürdigkeitsprüfung, die Sicherstellung einer von der Kreditvergabe unabhängigen Immobilienbewertung und umfangreiche Informations- und Dokumentationspflichten, die sowohl den „Baufi-Berater“ als auch den Kreditgeber treffen werden. Für den „Baufi-Berater“ wird es dann schwer, Vermittler der Immobilie und gleichzeitig Vermittler einer Finanzierung zu sein. Die geforderte Kreditwürdigkeitsprüfung des Darlehensnehmers trifft primär den Kreditgeber, aber auch den „Berater“, denn diesem obliegt nach dessen Informationspflichten Experten zufolge

künftig auch die Darstellung einer „fiktiven Anschlussfinanzierung“, auch unter Zugrundelegung sich verschlechternder Zinsszenarien. Selbstverständlich haftet der „Baufi-Berater“ für fehlerhafte Beratungsleistungen, was allein in diesem Punkt für erheblichen Ärger sorgen dürfte. Auch die unabhängige Immobilienbewertung wird für Probleme Sorgen, denn der „Baufi-Berater“ ist in der Regel nicht dafür qualifiziert, diese durchzuführen, verbleibt also ein unabhängiger Gutachter oder der potenzielle Kreditgeber als Bewerter. Die Frage nach der Bezahlung für das unabhängige Gutachten steht jedoch ungelöst im Raum. Dies wiegt umso schwerer, da sich der Kreditgeber im Falle eines Rechtsstreits entgegenhalten lassen müsste, kein unabhängiges Immobiliengutachten vorgenommen zu haben, insoweit also in der Haftung stünde. Wie Sie aus diesem kleinen Ausschnitt der Richtlinie erkennen, sind die bevorstehenden Änderungen in der Bauﬁ-Welt erheblich.

Kosten werden Gelegenheitsvermittler aus dem Markt drängen.

Erhebliche Kosten entstehen den zukünftigen „Baufi-Beratern“ durch die vorgeschriebenen Qualifizierungsmaßnahmen, die pro Person durchaus einige Tausend Euro kosten dürften. Hinzu kommt die jährliche Prämie für die vorgeschriebene VSH-Versicherung, die angesichts der Größe der zu versichernden Schäden nicht klein ausfallen dürfte. Die Kosten für Dokumentation, Aufbewahrung, Verwaltung etc. werden sich wahrnehmbar summieren. Dem „Baufi-Berater“ wird ein hoher organisatorischer und finanzieller Aufwand abverlangt, der sich bei der Vermittlung von einem oder zwei Bauﬁ-Darlehen pro Monat nicht rechnen wird. Voraussichtlich werden Gelegenheitsvermittler den Markt verlassen müssen und das so entstehende freie Geschäft wird sich auf die verbleibenden Spezialisten aufteilen, die mehr Umsatz und mehr Ertrag zu erwarten haben. Der Trend zu Konzentration, wie er schon in anderen Bereichen der Finanzdienstleistung zu erkennen ist, wird die Bauﬁ-Welt bald ebenfalls erreichen. ■ (cs)