

Wettbewerbsregeln

für den

RING DEUTSCHER MAKLER

Verband der Immobilienberufe und Hausverwalter

Landesverband

Berlin und Brandenburg e.V.

und der

Arbeitsgemeinschaft der

RDM-Verbände



Stand: 21.01.2011

Präambel

Der RING DEUTSCHER MAKLER RDM hat die folgenden Wettbewerbsregeln aufgestellt zu dem Zweck, einen gesunden Leistungswettbewerb sicherzustellen und das Verhalten aller Immobilien-, Hypotheken- und Finanz-Makler im Wettbewerb zu regeln, um einem den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs zuwiderlaufenden Verhalten im Wettbewerb entgegenzuwirken.

1. Lauterer Wettbewerb und gute kaufmännische Sitten

Im Geschäftsverkehr der Makler sind die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs einzuhalten und Handlungen, die guten kaufmännischen Sitten widersprechen, zu unterlassen. Hierzu sind u.a. die Vorschriften des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), der Preisangabenverordnung (PreisangV), des Wohnungsvermittlungsgesetzes (WoVermG) und der Dienstleistungsinformationsverordnung (DL-InfVO) zu beachten.

Den Maßstab für den Begriff der guten kaufmännischen Sitten bildet die gesunde Verkehrsanschauung in Verbindung mit der Berufsauffassung des ehrbaren Immobilien-, Hypotheken- und Finanz-Maklers.

Die Makler haben in ihrem Verhalten untereinander und gegenüber Dritten stets darauf zu achten, dass das Ansehen der einzelnen Berufsangehörigen und des gesamten Berufsstandes gewahrt bleibt. Der Wettbewerb muss sachlich sein und dient der besseren beruflichen Leistung und nicht einem Anlocken oder Abwerben von Kunden durch unerlaubte Hilfsmittel.

2. Verbot unlauteren Verhaltens

Die Werbung mit unrichtigen, unvollständigen oder sonst wie irreführenden Angaben über eigene, geschäftliche und persönliche Verhältnisse, insbesondere über die eigene Leistungsfähigkeit, ist zu unterlassen.

Hinweise auf geschäftliche oder persönliche Verhältnisse von Mitbewerbern zu dem Zweck, dass diesen ein Auftrag dadurch nicht erteilt oder wieder entzogen wird, sind unzulässig.

Es widerspricht insbesondere guten kaufmännischen Sitten, zu diesem Zweck auf einen Interessenten durch unwahre, herabsetzende oder kreditschädigende Äußerungen über Mitbewerber oder durch unwahre Hinweise auf Schwierigkeiten bei der Maklertätigkeit durch Mitbewerber einzuwirken. Ist einem Makler ein Alleinauftrag erteilt, so ist jede Einwirkung auf den Auftraggeber durch einen anderen Makler mit dem Zwecke der Auftragsentziehung wettbewerbswidrig. Wettbewerbswidrig ist es, Objekte ohne Zustimmung des Verfügungsberechtigten anzubieten.

3. Gebot klarer Werbung

In jeder Werbung muss mindestens der Name angegeben sowie die Maklereigenschaft eindeutig gekennzeichnet werden.

Bezeichnungen und deren Abkürzungen wie gewerbliche – durch – beauftragt – Beauftragter – Alleinauftrag – Grundstücksabteilung – Regelung von – Vertretern von – und dergleichen ohne zusätzliche Berufskennzeichnung sind nicht ausreichend.

4. Kennziffer-/ Chiffre-Anzeigen

Kennziffer- bzw. Chiffre-Anzeigen jeglicher Art sind unzulässig. Es ist gleichfalls mit guten kaufmännischen Sitten nicht vereinbar, derartige Anzeigen für Rechnungen oder im Auftrage eines Dritten aufzugeben oder sich eines Dritten bei der Aufgabe zu bedienen. Auch dürfen Makler ihre Kunden nicht veranlassen, derartige Anzeigen aufzugeben mit der Aufforderung, ihnen eingehenden Antworten zur Bearbeitung zu übermitteln.

Es ist unzulässig, den Antworten auf Inserate, Anfragen und Angebote persönlich oder durch Dritte den Anschein privaten Charakters zu geben und die Maklereigenschaft zu verschweigen.

5. Führung von Titeln und früheren Berufsbezeichnungen

Es ist unzulässig, in unlauterer Weise Titel oder frühere Amts- oder Berufsbezeichnungen im geschäftlichen Verkehr zu führen. Akademische Titel bleiben hiervon unberührt.

6. Unwahre, missverständliche und unvollständige Angaben in der Werbung

Es ist wettbewerbswidrig, unwahre oder missverständliche Angaben in der Werbung zu machen. Dies gilt insbesondere für Preisangaben, für Angaben über die Rendite eines Objektes sowie hinsichtlich Darlehens-Konditionen, Miet- und Pachtbedingungen usw.

7. Übertreibung in der Werbung

Es widerspricht guten kaufmännischen Sitten, in der Werbung sachlich nicht begründete und nicht objektiv beweisbare Superlative zu verwenden.

8. Versprechen von Sondervorteilen

Da die Tätigkeit eines Maklers eine entsprechende Beratung einschließt, ist ein besonderer Hinweis auf die kostenlose Erledigung dieses Teils der Maklertätigkeit unzulässig.

Wettbewerbswidrig ist auch jede Werbung, die kostenlose Vermittlungs- oder Nachweistätigkeit anpreist.

9. Kopplungsgeschäfte

Es ist unzulässig, die Durchführung des Auftrages vom Abschluss solcher Warenumsatzgeschäfte und Dienstleistungen abhängig zu machen, die normalerweise von Immobilien-, Hypotheken- und Finanzmaklern nicht getätigt werden.

10. Einschreib- und Bearbeitungsgebühren

Es widerspricht guter kaufmännischer Sitte, die Zahlung von Einschreib- oder Bearbeitungs-Gebühren ohne Anrechnung auf die Maklergebühren zu fordern oder entgegenzunehmen. Die Vereinbarung von Aufwendungsersatz gemäß § 652 Abs. 2 BGB bleibt unberührt.