



Bezirksverband Essen e.V.



RDM Ring Deutscher Makler  
Bezirksverband Essen e.V.



*Stefan Pásztor*  
*Ring Deutscher Makler (RDM)*  
*Bezirksverband Essen e. V.*  
*Vorsitzender*



*Petra Leiler*  
*Ring Deutscher Makler (RDM)*  
*Bezirksverband Essen e. V.*  
*2. Vorsitzende*

## VORWORT

**Der Bezirksverband Essen des Ring Deutscher Makler (RDM) feiert in diesem Jahr sein 70-jähriges Bestehen. Der Berufsverband für Immobiliendienstleister wie Makler, Verwalter, Gebäudesachverständige und Finanzierer hat unsere Branche in den zurückliegenden Jahrzehnten bundesweit, aber insbesondere auch in der Region, geprägt und in vielen Bereichen vorangebracht.**

Die Wurzeln des RDM reichen zurück bis zur Zwischenkriegszeit, zwischen dem Ersten und Zweiten Weltkrieg. Am 25. Oktober 1924 wurde in Köln der Vorgängerverband, der Reichsverband Deutscher Makler (R.D.M.) gegründet, der die Maklerschaft bis zur Machtergreifung der Nationalsozialisten 1933 repräsentierte. Mit den Gesetzen zur Gleichschaltung aller Interessensvertreter wie Gewerkschaften, Berufsverbände, Sportvereine etc. musste er sich 1933 auflösen. Nach dem Zweiten Weltkrieg stand eine

Neugründung des Verbandes an, die drei Buchstaben blieben bestehen, der Name wurde allerdings in „Ring Deutscher Makler“ geändert, als der Verband auf Bundesebene am 8. Juni 1949 in Frankfurt am Main ins Vereinsregister eingetragen wurde. Im Ruhrgebiet gründete sich wenige Monate später der RDM-Bezirksverband Essen. Am 6. August 1949 wurde er ins Vereinsregister eingetragen. Er umfasste in Anlehnung an das Gebiet der Industrie- und Handelskammer die Region des Städtedreiecks Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen. In Anbetracht der zahlreichen Kriegsschäden mag es verwundern, dass die Maklerschaft so rasch wieder Fuß fasste. Viele Städte des Ruhrgebiets waren durch die Bombardements der Alliierten stark zerstört, viele Menschen ums Leben gekommen. Lebten vor dem Krieg etwa 4,3

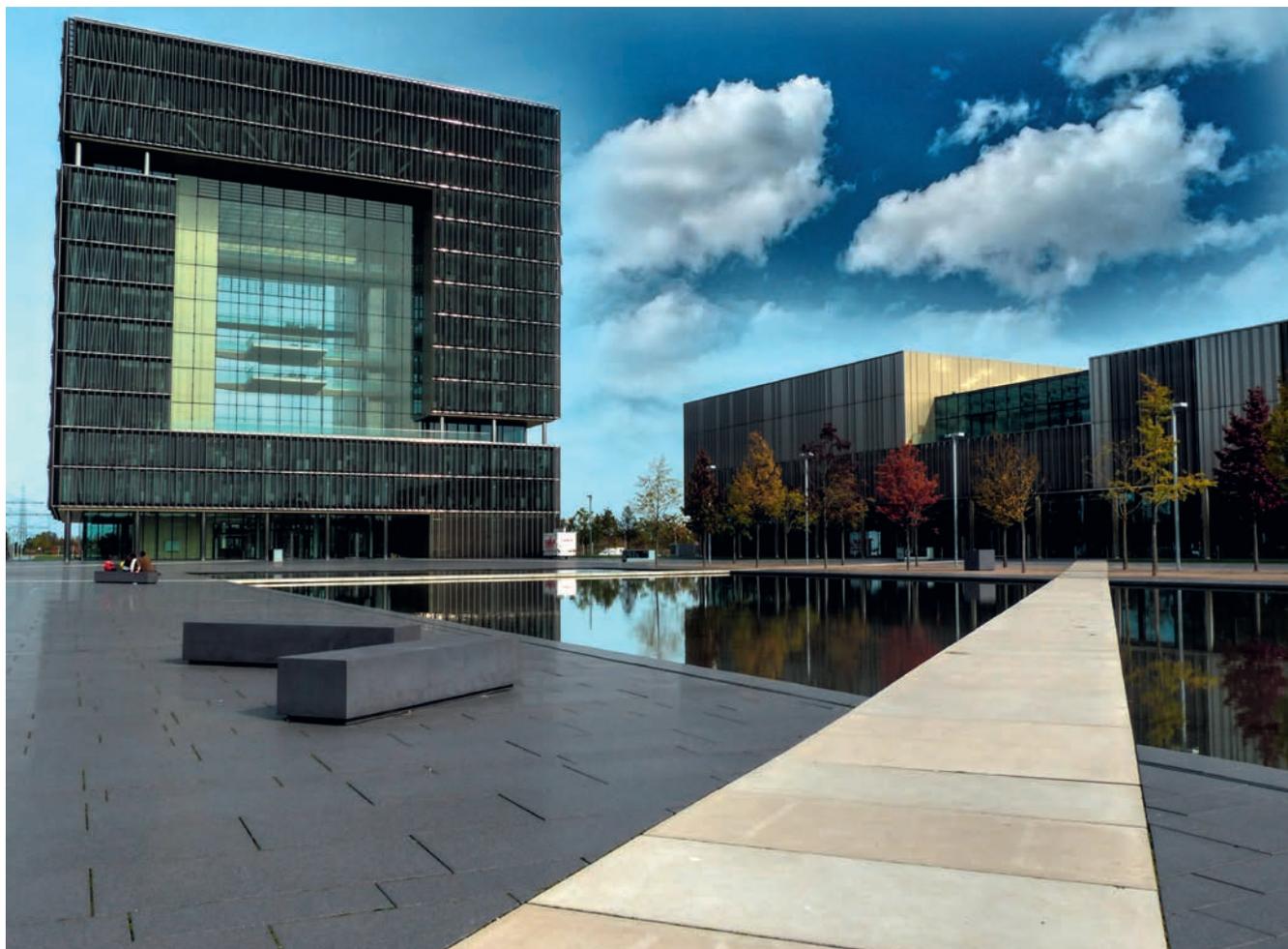


*Historische Architektur: Der Limbeker Platz in Essen im Jahr 1878. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Heinrich Fleischhauer).*

Millionen Menschen im Ruhrgebiet waren es nach Ende des Zweiten Weltkriegs weniger als 2 Millionen. Aber die Dienstleister waren wichtig. Sie halfen den Liegenschaftsämtern bei der Neugliederung und Arrondierung von (Trümmer-) Grundstücken. Denn viele amtliche Flurkarten wurden im Krieg zerstört; oftmals hatten Makler welche bei ihren Unterlagen. Insbesondere in den Wochen vor der Währungsreform 1948 gab es zudem hohe Nachfrage nach Immobilien: Vermögende mit hohen Reichsmark-Reserven wollten ihr Geld vor der Umstellung auf die D-Mark in Stein und Mörtel anlegen.

Eine möglichst weitreichende regionale Verästelung ist in jedem Branchenverband wichtig. Dies gilt insbesondere für die Immobilienbranche, die bekanntermaßen starke regionale Unterschiede kennt hinsichtlich der Immobilienpreise, der Miethöhen, der Nachfragen etc. Das heißt, in der Region des westlichen Ruhrgebiets

(„MEO-Region“) merkten die Immobilienprofis nach der RDM-Gründung schnell, dass der Verband bei ihnen vor Ort eine wichtige Rolle spielt und ein wichtiger Ansprechpartner für Politiker und Verbraucher ist. Auch innerhalb der Mitgliedschaft sind regelmäßige Treffen das A und O, denn hier konnten sich die Akteure austauschen und persönlich kennen lernen. Dabei wurden beispielsweise Events wie Immobilienmessen geplant, das aktuelle Immobilienmarktgeschehen diskutiert und Richtlinien für die Aufnahme von Neumitgliedern erarbeitet. Denn ein großes Manko war, dass der Beruf kaum Zugangsbeschränkungen kannte und entsprechend ein wichtiger Impuls für die Verbandsgründung darin bestand, nur fachlich qualifizierte und erfolgreich tätige Immobilienberater in den RDM aufzunehmen, um sich so von weniger qualifizierten Wettbewerbern abzugrenzen. Eine strengere Berufszulassung war auch über viele Jahrzehnte



*Moderne Architektur im Essener Westviertel mit dem Firmensitz von ThyssenKrupp. (Pixabay)*

hinweg eine zentrale Forderung an die Politik in Bonn beziehungsweise Berlin. Ein Etappensieg, wenn man es so benennen will, wurde diesbezüglich erst 2018 errungen, als der Zugang zum Makler- und Verwalterberuf leicht erschwert wurde, eine Weiterbildungsverpflichtung Gesetz wurde und verschiedene Versicherungen (Vermögensschadenhaftpflichtversicherung) zur Pflicht wurden. Aber leider ist diese Errungenschaft weit hinter den Verbandsforderungen zurück geblieben.

Durch die rege Verbandsarbeit des RDM-Essen wurden viele Menschen zusammengebracht: Makler und Verwalter, die sich viele Jahre lang

lediglich als Konkurrenten auf dem Immobilienmarkt wahrnahmen, haben eine Plattform, sich auszutauschen, Gemeinsamkeiten zu entdecken, sich zu unterstützen und häufig auch Freundschaften zu schmieden. Auch von außen wird die geballte Fachkenntnis der RDM-Mitglieder geschätzt. Viele Mitglieder sitzen in ihren lokalen Gutachterausschüssen oder arbeiten seit Jahren ehrenamtlich bei der IHK oder dem Mietspiegelausschuss mit.

Als der Vorgängerverband des RDM, der Reichsverband Deutscher Makler (R.D.M.) im November 1924 die erste Ausgabe der Verbandszeitschrift („Deutsche Immobilien-Zeitung“)



veröffentlichte, schrieb der Erste Vorsitzende Georg Charlet auf der Titelseite zum Sinn und Zweck der Publikation: „Der Inhalt wird (...) alles enthalten, was den Maklerberuf angeht: die neuesten Verordnungen, wichtige Gerichtsentscheidungen, Angabe über die neueste Steuer- und sonstige Gesetzgebung (...).“

Damit scheint sich nichts Grundlegendes geändert zu haben, die Themen von damals sind die Herausforderungen von heute: Ging es damals um die Abschaffung der Hauszinssteuer von 50 Prozent, die Vermieter auf ihre Mieteinnahmen abführen mussten, so wird 2019 die Sinnhaftigkeit einer Mietpreisbremse und die Reform der Grundsteuer diskutiert. Ebenso wie nach dem Krieg, so gibt es auch derzeit in vielen Ballungsregionen Wohnungsmangel. Die Politik auf Bundesebene, Landes- und kommunaler Ebene tut sich schwer, die richtigen Weichen zu stellen: Sollte die öffentliche Hand mehr reglementierend eingreifen und dadurch möglicherweise Projektentwickler vergraulen, die in der Folge noch weniger bauen? Sollte sie den Wohnungsbau wieder selbst in die Hand nehmen? Braucht es steuerliche Vorteile für den Mietwohnungsbau? All das sind Themen, die dazu beitragen, dass der Wohn- und Immobilienmarkt seit vielen Jahren weit oben auf der Agenda steht und kein Wahlprogramm ohne wohnungspolitische Inhalte auskommt.

Im Übrigen prangte auf der Titelseite dieser Erstausgabe bereits das RDM-Siegel in einem ähnlichen Look wie heute. Und ebenso wie damals, so steht auch weiterhin dieses Signet für gelebten Verbraucherschutz: Immobiliendienstleister, welche die strengen Aufnahmekriterien und beruflichen Anforderungen des RDM erfüllen, sind

für Kunden ein Garant dafür, professionell beraten zu werden, so etwa Eigentümer bei der Marktwerteinschätzung ihres Eigenheims, wenn sie dieses verkaufen wollen. Auch wissen Immobilienprofis, welche Unterlagen bei der Immobilienveräußerung nötig sind, welche Gesetze und Regelungen zu beachten sind und wie sich beispielsweise die Wohnfläche berechnet.

Schließlich veräußern beziehungsweise erwerben die meisten Menschen nur einmal im Leben eine Immobilie. Dabei geht es um hohe Beträge, deshalb wollen sie verständlicherweise nichts falsch machen. Was liegt dabei näher, als sich an einen Immobilienexperten zu wenden, der seit vielen Jahren Erfahrung mit Immobilientransaktionen hat? Der außerdem weiterhelfen kann bei spezifischen Fragen, etwa bei ererbten Immobilienbesitz etc.

Welchen Themen und Herausforderungen sich unser Berufsverband in der Vergangenheit stellte und welchen er sich aktuell und in Zukunft stellen muss, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Außerdem wird in verschiedenen Beiträgen auf den Wandel des Ruhrgebiets im Kontext der Immobilienwirtschaft eingegangen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und neue, interessante Einblicke.

Herzliche Grüße

Stefan Pásztor

Ring Deutscher Makler (RDM)

Bezirksverband Essen e.V.

Vorsitzender



Foto: F. Berger

*Ina Scharrenbach  
Ministerin für Heimat, Kommunales, Bauen und  
Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen*

## GRUSSWORT

Wohnen ist ein elementarer Bestandteil der Daseinsvorsorge für die Bürgerinnen und Bürger. In den Gründungsjahren des Rings Deutscher Makler Bezirksverband Essen war das besonders offensichtlich. Nach Kriegszerstörungen und Zuzug herrschte Wohnungsnot, und die junge Bundesrepublik förderte mit ihren Wohnbaugesetzen von 1950 und 1956 massiv den Neubau.

Auch heute gilt: Da bezahlbarer Wohnraum knapp ist, muss mehr gebaut werden. Um den Markt zu stabilisieren brauchen wir mehr Wohnungen, und zwar im Miet- und ebenfalls im Eigentumssegment. Genau das ist das Ziel der öffentlichen Wohnraumförderung. Die Landesregierung legt hierfür jährlich ein Programm auf, aus dem günstige Darlehen mit Tilgungsnachlass vergeben werden. Diese Förderung haben wir im Jahr 2018 von 800 Millionen Euro auf 1,1

Milliarden Euro aufgestockt und beschlossen, dass die erhöhte Summe bis 2022 jährlich zur Verfügung steht.

Der größte Engpass, der das Bauen einschränkt, sind derzeit die verfügbaren Grundstücke. Auch hier hat das Land Initiativen gestartet: Mit der Kooperativen Baulandentwicklung stehen wir Kommunen bei der Entwicklung von Bauland zur Seite und im Rahmen von „Bauland an der Schiene“ werden Flächen in der Nähe von Regional- und S-Bahn-Strecken akquiriert und die städtebauliche Planung unterstützt.

Ein weiterer wichtiger Schritt, um Neubauvorhaben zu erleichtern und zu beschleunigen, ist die novellierte Bauordnung, die zu Beginn des Jahres 2019 in Kraft getreten ist. Wir haben überflüssig gewordene Vorschriften gestrichen und das



Regelwerk an die heutigen und zukünftigen Anforderungen an modernes Bauen angepasst.

Zu diesen Anforderungen gehört auch die Digitalisierung des Bauwesens – von der Antragstellung für Fördermittel und die Baugenehmigung über die Planung und die Errichtung von Gebäuden bis hin zur Vermittlung von Immobilien. Hier sitzen alle in einem Boot: Politik und Verwaltung, die am Bau Beteiligten und auch die Maklerinnen und Makler. Wir haben die Chance, mit Hilfe von digitalen Anwendungen zu besseren Lösungen zu kommen. Entscheidend ist dabei, dass wir die digitale Welt offensiv nutzen und aktiv gestalten. Land und Kommunen haben diese Herausforderung angenommen: Wir arbeiten zielgerichtet an der Digitalisierung der Genehmigungsverfahren und an der Implementierung des

Building Information Modeling. Und auch die Akteure der Bau- und Immobilienwirtschaft haben sich längst auf den Weg gemacht: so wie der Ring Deutscher Makler Bezirksverband Essen, der seine Mitglieder ermutigt, für ihre Arbeit die virtuelle Realität zu nutzen.

Zu seinem 70. Jahrestag ist der RDM Essen für die Zukunft bestens aufgestellt. Ich gratuliere herzlich zum Jubiläum und bin sicher, dass der Verband seine Mitglieder weiterhin kompetent und zuverlässig begleitet.

Ina Scharrenbach

Ministerin für Heimat, Kommunales, Bauen und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen



*Thomas Kufen  
Oberbürgermeister der Stadt Essen*

## GRUSSWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

seit beeindruckenden 70 Jahren ist der Ring Deutscher Makler – RDM Verband der Immobilienberufe Bezirksverband Essen e. V. für zahlreiche Makler, Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer oder Wohnungsgesellschaften und Wohnungsgenossenschaften ein verlässlicher Ansprechpartner und mit seinem attraktiven Hilfs- und Informationsangebot eine große Unterstützung.

In den 70 Jahren seit der Gründung des Verbandes hat sich die Immobilienbranche in Essen und im Ruhrgebiet stark verändert. Der RDM hat diese Entwicklung erfolgreich begleitet. Die

Einwohnerzahl in Essen steigt seit Jahren. Um den steigenden Bedarf an Wohnraum zu decken, sind Politik und Kommune auf Ideen, den Sachverstand und das Engagement der Wohnungsbauunternehmen, der Einzeleigentümer und der Wohnungswirtschaft angewiesen. Die große Herausforderung liegt darin, den Immobilienmarkt an die gestiegenen Bedarfe und den stetig wachsenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum anzupassen.

Auch die öffentliche Hand trägt dem steigenden Bedarf mit immer attraktiveren Modellen zur Wohnraumförderung Rechnung. Die kürzlich veröffentlichten Zahlen zum öffentlich geförderten Wohnraum in Essen können sich sehen



lassen. Allein im Jahr 2018 hat die Stadt Essen vom Land Nordrhein-Westfalen Fördermittel in Höhe von 68 Millionen Euro erhalten. Davon sind rund 26 Millionen Euro in den Neubau von Wohnraum geflossen, während die übrigen 42 Millionen Euro zur Modernisierung und Bindung von Bestandswohnungen bewilligt wurden. Für das Jahr 2019 wurden vom Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen (MHKBG) Ansätze in Höhe von rund 34 Millionen Euro bewilligt.

Es ist für alle Interessenten empfehlenswert, sich bei den Kolleginnen und Kollegen im Amt für Stadterneuerung und Bodenmanagement nach individuellen Fördermöglichkeiten zu erkundigen.

Ich wünsche dem Ring Deutscher Makler – RDM Verband der Immobilienberufe Bezirksverband Essen e. V. und all seinen Mitgliedern im Namen der Stadt Essen ein erfolgreiches Jubiläumsjahr.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr

Thomas Kufen  
Oberbürgermeister der Stadt Essen

## POLITIK UND IMMOBILIENMARKT IM RUHRGEBIET

**In den zurückliegenden 150 Jahren erlebte das Ruhrgebiet ein wirtschaftliches Auf und Ab. Wie sich dies auch in der Wohnungspolitik widerspiegelte.**

Im Ruhrgebiet entstanden 1870 die ersten Werkwohnungen Deutschlands, um die wachsende Zahl von Arbeitern unterzubringen. Denn das Bevölkerungswachstum war gegen Ende des 19. Jahrhunderts immens: Lebten 1852 circa 375.000 Menschen im Revier, waren es 1925 knapp 3,8 Millionen. Die Mieten lagen in den Werkwohnungen und Koloniehäusern der Zechengesellschaften etwa zehn bis 30 Prozent unterhalb der ortsüblichen Miete. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurden die eher schlichten Arbeitersiedlungen zunehmend durch so genannte Gartenstädte abgelöst. Die Wohnhäuser entstanden nicht mehr entlang einer Achse, sondern entlang geschwungener, städtebaulich durchdachter Kurven mit einem höheren Anteil an Grünflächen. Solche Gartenstädte des Krupp-Konzerns entstanden beispielsweise in Essen (Altenhof, Margarethenhöhe), aber auch in Duisburg-Rheinhausen (Margarethensiedlung) und Bochum (Dahlhauser Heide). Die wirtschaftliche Prosperität drückte sich auch in einer Vielzahl

öffentlicher Neubauten aus. 1890-92 entstand das Essener Stadttheater („Grillo“), außerdem wurden zahlreiche Rathausneubauten errichtet, so in Duisburg, Gladbeck, Bottrop, Buer und Herne.

### **Erster Weltkrieg: Mieteignungsämter übernehmen die Wohnungsvergabe**

Im Vorfeld und während des Ersten Weltkriegs (1914 bis 18) gab sich Essen gerne den Namenszusatz „Kanonenstadt“. Die Firma Krupp verlegte sich auf die Herstellung von Waffen. In den Kriegsjahren sah sich die öffentliche Hand gezwungen, stark in die private Wohnungswirtschaft einzugreifen. Denn der Neubau kam zum Erliegen, es fehlte an Arbeitern, die als Soldaten



*Aufräumarbeiten nach einem Luftangriff in Essen 1943.  
(Fotoarchiv Ruhrmuseum, Willy van Heekern)*



*Um der Wohnungsnot Herr zu werden ließ Krupp Ende des 19. Jahrhunderts Werkwohnungen errichten. Hier die Siedlung Friedrichshof in Essen-Holthausen 1906. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Heinrich Lehmkuhler)*

Anzeige

*Wir gratulieren zum  
70-jährigen Bestehen!*

Verkauf und Vermietung Ihrer Immobilie

Sachverständigengutachten

Professionelle WEG- und Hausverwaltung



**FRÜHOFF  
&  
PARTNER**

**Grundstücksverwaltungs- und  
Immobilien-gesellschaft mbH**

Brigittastr. 21  
45130 Essen

Telefon (0201) 247 68-0  
Telefax (0201) 247 68-88

E-Mail: [fruehoff-immobilien@email.de](mailto:fruehoff-immobilien@email.de)  
Internet: [www.fruehoff-immobilien.de](http://www.fruehoff-immobilien.de)



an der Front waren und an Baumaterial. Deshalb verteilten so genannte Mieteignungsämter ab 1914 die vorhandenen Wohnungen. Sie legten zudem Miethöhen fest, die Zahl der Bewohner, sprachen Kündigungen aus etc. Ab 1917 wurde gar ein reichsweiter Mietpreisstopp und Kündigungsschutz verhängt. Nach Kriegsende fehlten reichsweit etwa 800.000 Wohnungen.

Im Ruhrgebiet wirkte sich das Ende des Ersten Weltkriegs besonders hart aus. Zwischen 1923 und 1925 war das Gebiet von Franzosen und Belgiern besetzt, was den wirtschaftlichen Neuanfang bremste. Zu Beginn der Weimarer Republik fanden außerdem zahlreiche revolutionäre Unruhen und Separatismus-Bestrebungen,

die als „Ruhrkampf“ bezeichnet wurden, statt. Die Situation verschärfte sich mit Ausbruch der Weltwirtschaftskrise, die 1932 an der Ruhr ihren Höhepunkt erreichte: Im Ruhrpott stieg die Arbeitslosenquote auf 31,2 Prozent. Seit Beginn der Krise 1929 war die Produktion der Montanindustrie (Eisen, Stahl, Kohle) um etwa 60 Prozent eingebrochen.

Das Aufkommen der NSDAP und die Machtergreifung Adolf Hitlers wurden von vielen Industriellenfamilien des Ruhrgebiets finanziell unterstützt. Letztlich sollte sich dies für sie auszahlen: Die Wiederaufrüstung des Reichs ab 1934 und der Ausbruch des Zweiten Weltkriegs 1939 führten dazu, dass die Produktion von Waffen im Ruhrgebiet oberste Priorität erhielt und

GANZ SICHER  
KEINE PFEIFE!  
**70 JAHRE**  
RDM ESSEN E.V.  
DER BVI E.V.  
GRATULIERT  
HERZLICH!



der Wirtschaft einen Boom bescherte. Weil nach Kriegsausbruch im September 1939 viele Männer für den Militärdienst eingezogen wurden und damit Arbeitskräfte fehlten, nahmen während der Kriegsjahre viele Frauen, Kriegsgefangene und Zwangsarbeiter ihre Plätze in den Fabriken beziehungsweise unter Tage ein.

### **Zweiter Weltkrieg: Städte teils zu über 70 Prozent zerstört**

Weil im Ruhrgebiet viele Waffen und andere kriegswichtige Materialien wie Stahl und Eisen hergestellt wurden, war die Region für die Alliierten ein kriegsentscheidender Schauplatz für Flächenbombardements, um die Kriegswirtschaft des Reichs möglichst empfindlich zu treffen. Vor allem die Städte entlang des Hellwegs wurden mit Beginn des „Battle of the Ruhr“ von britischen und amerikanischen Fliegern ab März 1943 bombardiert. Im Juli 1943 begannen umfangreiche Evakuierungen von Kindern, Jugendlichen und Müttern mit Babys aus den gefährdeten Städten an Rhein und Ruhr (Kinderlandverschickung), vor allem nach Süddeutschland.

Zum Kriegsende lagen weite Teile des Ruhrgebiets in Schutt und Asche. In Städten wie Essen waren drei Viertel des Wohnraums zerstört, viele weitere Wohnungen waren teilweise schwer beschädigt. Zerstört waren zudem die Verkehrswege, Fabriken und Versorgungssysteme. Von den circa 4,3 Millionen Bewohnern, die vor dem Krieg im Ruhrgebiet lebten, lebten 1945 noch etwa 2 Millionen in der Region.

Die Geldentwertung nahm zu, der Schwarzmarkt blühte und es dauerte viele Monate bevor



*Blick auf zerstörte Wohnhäuser am Pastoratsberg in Essen-Werden. (Fotoarchiv Ruhr Museum, Willy van Heekern)*

die alten Förder- und Industrieanlagen nach umfangreichen Aufräum- und Reparaturarbeiten wieder in Betrieb genommen werden konnten. Anfang 1947 lag die Produktionsleistung an der Ruhr aber immerhin bei knapp einem Drittel des Standes von 1936.

Erschwerend kam hinzu, dass nach Kriegsende im Ruhrgebiet Industrieanlagen abgebaut und in die sowjetisch besetzte Zone als Reparationsleistung transportiert wurden. Die Westmächte ließen aber bald von diesen Plänen ab: Ziel war es nunmehr, das Ruhrgebiet in möglichst kurzer Zeit wirtschaftlich auf die Füße zu stellen. Hilfgelder des Marshallplanes flossen in die Region; Bergleute erhielten CARE-Pakete.

### **Währungsreform und Wirtschaftswunder kurbeln Bauwirtschaft an**

Mit der Währungsreform im Sommer 1948 und der Gründung der Bundesrepublik 1949 wuchs der Wohlstand im Ruhrgebiet. In dieser Phase des beginnenden „Wirtschaftswunders“ profitierte insbesondere die Bauwirtschaft. Peu à peu verschwanden die städtebaulichen Narben. Mitte der 1950er Jahre war die größte

Wohnungsknappheit behoben, die auch die bundesweit elf Millionen Flüchtlinge umfasste, die aus der sowjetisch besetzten Zone beziehungsweise der DDR und den ehemaligen Ostgebieten im Westen eine neue Heimat finden mussten.

In der jungen Bundesrepublik gab es auch ein eigenständiges Wohnungsbauministerium, das sich um den Wiederaufbau kümmerte. 1950 wurden die ersten Wohnungsbaugesetze verabschiedet, die Zwangsbewirtschaftung wurde aufgehoben, die Schaffung neuen Wohnraums erhielt oberste Priorität. Drei Arten von Wohnungsbaufinanzierung wurden kreiert: Erstens der frei finanzierte Wohnungsbau ohne Miethöhen-Vorschriften. Zweitens der steuerbegünstigte, bei dem Investoren Auflagen hinsichtlich Wohnungsgrößen und Miethöhen zu erfüllen haben und drittens der öffentlich geförderten Wohnungsbau. Diese umfassten verschiedene Auflagen hinsichtlich Ausstattung, Mieterschutz, Mietpreis sowie Belegungsbindung.

### **Die letzten Gesetze zur Zwangsbewirtschaftung von Wohnraum fallen**

1955 wurde der Mietpreisstopp, der zuletzt 1936 verlängert worden war, endgültig aufgehoben, nachdem bereits seit 1951 erste Mietsteigerungen möglich waren.

Um 1960 hat die Ruhrkohle ihr Zenit überschritten. In der Folge kam es zu Absatzkrisen, denn sie war auf dem internationalen Markt immer weniger wettbewerbsfähig und wurde abgelöst von importierter Kohle aus Amerika und Südafrika, die weitaus günstiger im Tagebau gewonnen



*Die 1950er und 60er Jahre standen im Zeichen des Wiederaufbaus: Neubausiedlung in Mülheim an der Ruhr.  
(Fotoarchiv Ruhrmuseum, Anton Tripp)*

werden konnte. Auch alternative Energieträger wie Öl und Atomkraft beschleunigten den Niedergang. Ab 1975 ging zudem die Stahlproduktion zurück. Auch hier war der Wettbewerbsdruck ausländischer Lieferanten aus Billiglohnländern, verbunden mit Überproduktionen, zu groß geworden.

Der eingesetzte Strukturwandel in der gesamten Region bescherte eine teils überdurchschnittlich hohen Arbeitslosigkeit und ließ viele Städte schrumpfen. Bund und Land versuchten mit Hilfsmaßnahmen, wie der Schaffung von Hochschulen oder der Ansiedlung von Opel in Bochum auf einem ehemaligen Zechengelände, den Wandel abzufedern.

Aber alleine in Essen ging die Einwohnerzahl von Mitte der 1960er Jahre von 730.000 bis Ende 2011 auf 565.000 zurück. Seitdem wächst die Bevölkerung wieder moderat. Ende 2018 belief sie sich auf 590.611 Personen, einem Plus von rund 2.500 neuen Bewohnern.



**70 Jahre RDM.  
Wir gratulieren.**



- Belichtungssysteme • Dachbegrünung • Abdichtungen
- Bauklempnerei • Fassaden • Kaminbau • Zimmerei

Bonifaciusstraße 150  
45309 Essen  
Fon 0201 55 70 14

[sechtin-bedachungen.de](http://sechtin-bedachungen.de)

## DER MAKLERVERBAND IM ZEITRAFFER (1924 BIS 1933)

**Die ersten Jahre nach der Verbandsgründung des „Reichsverband Deutscher Makler“ (R.D.M.) waren geprägt von vielen politischen und wirtschaftlichen Unabwägbarkeiten.**

Am 25. Oktober 1924 wurde in Köln der Reichsverband Deutscher Makler (R.D.M.) gegründet, der die Maklerschaft allerdings lediglich bis zur Machtergreifung der Nationalsozialisten 1933 als unabhängiges Organ repräsentieren sollte. In diesen neun Jahren freier Verbandsarbeit konnte der Verband viele Grundlagen schaffen, auf die er nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs aufbauen konnte. Während der Nazi-Herrschaft wurde er, ebenso wie alle anderen Berufsverbände, aber auch Sportvereine und Gewerkschaften, gleichgeschaltet. Das heißt, er verlor seine Selbstständigkeit. Nicht mehr das Votum der Mitglieder und Delegierten zählte, sondern die Meinung des Vorsitzenden, der immer im Interesse der NSDAP entscheiden musste, wollte er keine Strafen riskieren.

### **Verbandsgründung im Oktober 1924**

Die Gründung des R.D.M. fand vom 24. bis 26. Oktober 1924 im Kölner Gürzenich statt, der guten Stube der Domstadt. Der Veranstaltungsraum diente der Bürgerschaft seit 1444 für Empfänge und Treffen jedweder Art. Für die Maklerschaft

war der Kölner Immobilien- und Hypothekensmakler-Verband als Gastgeber tätig.

Ein wichtiges Thema während der Gründung war neben vielen Regularien die Aufnahme neuer Mitglieder, die demokratisch verlaufen soll. So soll der Vorstand künftig mit Zweidrittelmehrheit über die Aufnahme eines neuen Mitglieds entscheiden. Wird ein Antragsteller abgelehnt, kann er vor dem Maklertag Widerspruch einlegen. Der Maklertag soll einmal im Jahr als bundesweites Branchentreffen stattfinden, als eine Art „Verbandsparlament“. Die dort gefassten Beschlüsse sind für alle Organe, also lokalen Ortsvereine, und Mitglieder bindend.

Mit der Gründung fehlte dem Verband allerdings zunächst eine finanzielle Basis-Ausstattung. Schließlich sollte in der Reichshauptstadt Berlin ein Geschäftsführer den Verband leiten und ein Büro angemietet werden, so die Pläne des frisch gewählten Vorsitzenden Georg Charlet aus Berlin. Der Vorstand umfasste insgesamt neun Männer, drei davon waren in Berlin ansässig. Direkt im Anschluss an die Gründung spendeten viele Ortsvereine Geld aus ihren Verbandskassen, um die neue, übergeordnete Interessensvertretung finanziell auszustatten und mit Leben zu füllen. So wurden als Startkapital in kurzer Zeit 2.350 Reichsmark gesammelt, knapp ein Jahr später,



Nach dem Ende von Inflation und Wirtschaftskrise 1923 gründete sich der Maklerverband 1924. Im Oktober 1922 wies die Reichsmark nur noch ein Tausendstel ihres Wertes von August 1914 auf. (Pixabay)

am 1. September 1925, bezog der Verband in der Nähe des Potsdamer Platzes in Berlin seine Geschäftsräume. Der Mitgliedsbeitrag lag bei einer Reichsmark pro Mitglied und Monat. In Unterverbänden, die mehr als 300 Mitglieder zählten, halbierte er sich auf 50 Reichspfennig pro Mitglied.

#### **1924: Erste Verbandszeitschrift erscheint bereits vier Wochen nach Gründung**

Als vier Wochen nach der Verbandsgründung des R.D.M. die erste Ausgabe der Verbandszeitschrift („Deutsche Immobilien-Zeitung“) am 25. November 1924 erschien, waren darin bereits reichsweit 392 Mitglieder aufgeführt. Im September 1925 zählte der Verband dann mit seinen insgesamt 42 Ortsvereinen bereits 1.517 Mitglieder.

#### **1925: Die „10 Gebote“ der R.D.M.-Makler**

Darüber hinaus geben sich die Verbandsmitglieder im Juni 1925 zehn Standesregeln, die „10 Gebote“ genannt werden. Das dritte Gebot besagt beispielsweise: „Du sollst die Versammlungen fleißig besuchen und Beiträge pünktlich bezahlen.“ Das sechste befasst sich mit der regionalen Gliederung und legt den Kollegen ans Herz: „Du sollst nicht über deinen Bezirk hinausgehen, sondern auswärtige Aufträge an die dortigen Kollegen übertragen.“ Und im siebten Gebot heißt es: „Du sollst deinen Kollegen kein Geschäft und keine Adressen wegnehmen.“ Wie sehr sich die Mitglieder an diese Vorgaben hielten ist nicht bekannt. Aber immerhin wurde mit der Verbandsgründung direkt ein

Schiedsgericht initiiert, vor dem Konflikte der Mitgliedschaft außergerichtlich bereinigt werden sollten.

### **1926/27: einheitliche Maklerbezahlung soll durchgesetzt werden**

Ein weiteres Thema, das der Maklerschaft bereits seit vielen Jahren unter den Nägeln brannte, war die Vergütung. So arbeitete der Verband bereits seit der Gründung an reichsweit einheitlichen Gebührensätzen. Aber wegen der stark differenzierenden Grundstückspreise war eine Lösung schwierig. Während zu der Zeit im Rheinland beispielsweise die Immobilienpreise wieder auf dem Niveau des Vorkriegsjahres 1914 lagen, beliefen sie sich im Gegensatz dazu in der Reichshauptstadt auf lediglich zehn Prozent des Vorkriegswertes.

Der R.D.M.-Reichsverband behalf sich damit, dass die einzelnen Unterverbände eigene Honorarhöhen für ihre Maklerleistungen erarbeiten sollten. Alle Mitglieder sollten sich an diese „Ortsüblichkeit“ halten. Wenn die Immobilienpreise dann irgendwann wieder ein annähernd gleiches Niveau erreichen, sollte eine reichsweit einheitliche „Gebühr“ gelten. Soweit kam es bekanntlich nicht. Auch im Jahr 2019 hat sich diese ortsübliche Maklerbezahlung gehalten. In vielen Gerichtsentscheidungen wurde diese als legitim erachtet.

Beim R.D.M.-Ortsverein Unterweser in Norddeutschland wurde beispielsweise zum 1. Juli 1927 folgender „Gebührentarif“ festgesetzt: Für

die Vermittlung eines Kaufvertrags über eine Bestandsimmobilie sollten Makler drei Prozent Provision vom Käufer vereinbaren. „Auf Vereinbarung (zahlen) evtl. auch der Verkäufer oder beide Teile zur Hälfte.“ Eindringlich ermahnte der Vorstand seine Mitglieder, diese Sätze nicht zu unterschreiten. Interessant ist, dass alle Gebührenordnungen auch Tarife für die Vermittlung von Hypothekenkrediten umfassten. Im Gegensatz zu heute stellte dies häufig ein weiterer Geschäftsbereich der Makler dar.

### **Höhere Steuern trotz wirtschaftlich angespannter Situation**

Die wirtschaftlich angespannte Lage erschwerte es vielen Maklern offenbar, diese Gebühren einzufordern. Denn die Ökonomie der Weimarer Republik erholte sich nur langsam nach der vorangegangenen Hyperinflation (1914 bis 1923) als Folge der Finanzierung des Ersten Weltkrieges. Diese Zeit war für viele Immobilienbesitzer nicht nur mit hohen Wertverlusten verbunden. Das Reich erhob auch zahlreiche zusätzliche Steuern und Gebühren, welche Eigentümer, Käufer und Verkäufer belasteten. Das Reichsmietengesetz von 1922 verursachte beispielsweise einen starken Rückgang des Wohnungsbaus, wengleich in vielen Großstädten Wohnungen fehlten. Es verfügte, dass eine vertraglich vereinbarte Miete auf eine gesetzliche Miete gesenkt werden konnte. 1931 wurde die gesetzliche Miete durch eine Notverordnung abermals



*Gaststätte Strickling in Essen in den 1930er Jahren. Im Hintergrund die Kreuzkirche. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Josef Stoffels).*

abgesenkt. Das Regelwerk blieb bis Anfang der 1950er Jahre in Kraft.

Außerdem erhoben immer mehr Städte eine Wertzuwachssteuer. Sie sollte einen Ausgleich schaffen zwischen den Profiteuren und Verlierern der vorangegangenen Inflation. Wer zum Beispiel 1920 eine Immobilie erwarb, diese 1925 veräußerte, musste auf den Erlös, je nach Gemeinde, 30 bis 70 Prozent Steuern bezahlen. Viele Verkäufer wussten sich dadurch zu helfen, dass sie ihre Objekte nur „mit allen Lasten“ verkauften. Dies bedeutete, dass der Erwerber diese Steuerschuld übernehmen musste. Außerdem belief sich die Grunderwerbsteuer in dieser Zeit in manchen Städten auf 8 Prozent, die ebenso wie der Notar vom Erwerber zu begleichen war. Daher wundert es nicht, dass der R.D.M. feststellt, dass die Nachfrage nach Immobilien stark

gesunken sei und vorrangig Vermögende nach Villenbaugrund „in den bevorzugten Vororten der Großstädte“ nachfragen.

### **1929: Schwarzer Freitag: Wirtschaftskrise bringt viele Makler in Existenznöte**

Als am Freitag, 25. Oktober 1929 in New York die Börsenkurse stürzten hatte dies auch katastrophale Auswirkungen in Deutschland. In den Folgemonaten kletterte die Zahl der Arbeitslosen auf über sechs Millionen. Das bedeutete,

dass nahezu jeder Dritte ohne Job war. Spätestens zu diesem Zeitpunkt wird klar, dass die Wirtschafts- und Finanzwelt international zusammengewachsen war. Die Dresdner Bank konnte beispielsweise nur dank Unterstützungszahlungen der Reichsregierung gerettet werden: vorübergehend blieben die Bankschalter geschlossen. Per Notverordnung wird 1931 verfügt, dass bei Lohnkonflikten der Schiedsspruch des Schlichters bindend sei, das heißt beide Tarifpartner diese annehmen mussten. Dies hatte zur Folge, dass unter anderem im Ruhrgebiet die Löhne stark sanken. In dieser Krise fürchteten auch viele Immobilienmakler um ihre Existenz. Der Immobilienmarkt lag in weiten Teilen am Boden. Kaum einer wollte Immobilien erwerben und das Bankwesen hatte zunächst alles Vertrauen eingebüßt.

## IMMOBILIENMARKT UND RDM ZWISCHEN 1933 UND 1949

Bereits neun Jahre nach seiner Gründung 1924 erging es ab 1933 dem R.D.M. wie allen anderen Vereinen und Verbänden: er wurde von den Nazis gleichgeschaltet. Was das bedeutete und welche Folgen es hatte.

Bereits wenige Wochen nach Hitlers Machtergreifung am 30. Januar 1933 gab es durchgreifende Veränderungen. Sie betrafen quasi alle Organisationen wie Verbände, Sportvereine und Gewerkschaften. Der Reichsverband Deutscher Makler (R.D.M.) wurde gleichgeschaltet und „arisiert“. Das heißt, er ging im „Centralverband Deutscher Handelsvertreter-Vereine“ auf. Es bedeutete das Ende des Mitgliedervotums zugunsten einer hierarchischen Struktur („Führerprinzip“). Außerdem mussten mindestens 51 Prozent der Vorstandsämter mit NSDAP-Mitgliedern besetzt sein. Der langjährige Vorsitzende Georg Charlet und weitere Kollegen stellten daraufhin ihre Ämter zur Verfügung.

Für kurze Zeit übernahm der Berliner Makler Friedrich Wilhelm Sohn den Vorstandsposten. Zwar war er NSDAP-Mitglied, glaubte aber offensichtlich nicht, dass die neuen Herrscher ihre Ideen in der angekündigten Konsequenz umsetzen würden. Er irrte und wurde bereits vier

Monate später eines besseren belehrt. Sohn wollte verhindern, dass jüdische Mitglieder, die keine ehrenamtlichen Funktionen hatten, aus dem Verband ausgeschlossen werden müssen, wie dies die Machthaber forderten. Auf dem Maklertag am 6. Mai in Berlin sorgte er dafür, dass über einen Antrag, jüdischen Kollegen die Mitgliedschaft zu entziehen, nicht abgestimmt wurde. Auch beschwerte sich Sohn, dass bei der Gründung neuer Ortsvereine eher das Parteibuch für die Aufnahme ausschlaggebend war und weniger die Befähigung und Berufserfahrung der Makler.

### **Verbandszeitschrift enthält viel Propaganda**

Diese Eigenständigkeit Sohns missfiel der Partei, die alle „nichtarischen“ Mitglieder ausschließen wollte; Sohn musste gehen. Auf ihn folgte als Vorsitzender Hans Krämer. Er war auf Parteilinie und nutzte die Verbandszeitschrift fortan auch als Propagandamittel. Sein Titel war nicht mehr „Vorstand“, sondern von nun an „Reichsverbandsführer R.D.M.“. Die anderen Vorstandskollegen wurden nicht mehr gewählt, sondern von ihm berufen.

Es scheint, als hätten viele Verbandsmitglieder geglaubt, dass die Nazi-Diktatur für mehr wirtschaftlichen Wohlstand sorgen und dem



*Aufräumarbeiten nach britischen Luftangriff in Essen 1943. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Willy van Heekern).*

Maklerberuf zu mehr Anerkennung und endlich zu einer geregelten Bezahlung verhelfen würde. In der Tat wurde der Wohnungsbau angekurbelt, die Arbeitslosigkeit sank. Wenngleich hinzu gefügt werden muss, dass dieser staatliche Wohnungsneubau nur bis 1937 anhielt und er von der Regierung weitgehend auf Pump finanziert wurde. In den Folgejahren verlagerte sich der Fokus der Ausgaben mehr und mehr von der Wohnungswirtschaft auf die Rüstungsindustrie. Der Zweck wurde immer deutlicher erkennbar: die Bodenpolitik der Nationalsozialisten gipfelte ab 1939 schließlich im Zweiten Weltkrieg.

### **„Arisierung“ jüdischer Maklerbetriebe**

Der Ausschluss jüdischer Unternehmer und Arbeitnehmer aus dem Geschäftsleben geschah in Etappen. Bereits ab 1. April 1933 sollten jüdische Läden, Ärzte, Anwälte, aber auch Makler etc. boykottiert werden. Zu dieser Zeit verpuffte dieses Ansinnen aber noch bei vielen Patienten

und Kunden. Mit den so genannten „Nürnberger Gesetzen“ änderte sich dies ab September 1935 allerdings grundlegend: Bürger jüdischen Glaubens durften keine öffentlichen Ämter mehr bekleiden, Beamte und Veteranen des Ersten Weltkriegs verloren ihre Altersbezüge. Ab 14. Juni mussten sich alle jüdischen Gewerbetreibende in ein Verzeichnis eintragen; wenige Wochen später untersagen die Nationalsozialisten allen jüdischen Geschäftsleuten den Betrieb ihrer Unternehmen. Ab Mitte November 1938 wurden sie vollständig aus dem Wirtschaftssystem ausgeschlossen.

Zwischen 1933 und 1938 verließen schätzungsweise 170.000 jüdische Bürger Deutschland. Die Reichsfluchtsteuer, die 1931 mit der Intention eingeführt wurde, die Kapitalflucht aus Deutschland einzuschränken, wurde in einem neuen Kontext auf emigrierende jüdische Familien angewendet. Wollten sie vor der für sie immer schwieriger werdenden Situation ins Ausland fliehen, mussten sie auf ihr Vermögen 25 Prozent Steuern an das deutsche Finanzamt abführen.

Wenig erforscht ist die Rolle und Anzahl jüdischer Makler im Wirtschaftsleben und im Verband selbst. Da Juden vielerorts das Ausüben vieler Handwerksberufe bereits seit dem Mittelalter von den Zünften und Städten verboten war, waren sie frühzeitig im Bereich des Bank- und Kreditwesens stark vertreten. Ferner wählten sie häufig unabhängige, freie Berufe. So waren viele als Ärzte, Anwälte und Kaufleute tätig. Daher



*Nach dem Zweiten Weltkrieg mussten viele Frauen mit ihren Kindern sehen wie sie über die Runden kommen. Viele Männer kamen nicht aus den Schlachten zurück. (Pixabay)*

ist davon auszugehen, dass auch in den Reihen des R.D.M. viele Mitglieder und Verbandsjuristen (Syndici) waren, welche die Nazis der „jüdischen Rasse“ zurechneten.

### **Neuanfang des RDM nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs**

Bereits wenige Monate nach Kriegsende gründeten sich in den drei westlichen Besatzungszonen die ersten lokalen Maklervereine wieder.

Obwohl viele Großstädte wie Hannover, Köln, Hamburg, Mainz, Frankfurt am Main, Dresden, Dortmund und Essen zu über 70 Prozent zerstört waren, gab es viel zu tun. Makler halfen bei der Arrondierung von Grundstücken, dem Verkauf von Trümmerflächen etc. Auch bei der Bewertung der Grundstücke waren Banken, Kommunen, Verkäufer und Erwerber auf die Expertise der Makler angewiesen. Denn die offiziell gültigen Einheitswerte aus dem Jahr 1936 waren kaum noch realistisch. Außerdem befassten sie sich mit der Rückgabe von Liegenschaften an

jüdische Grundbesitzer, die während der Nazi-Herrschaft enteignet wurden (Restitution).

Am 18. Dezember 1948 trafen sich sieben Maklerkollegen der drei westlichen Besatzungszonen in Bacharach am Rhein, um die Wieder-Begründung des RDM zu beschließen. Mit der Währungsreform im Sommer 1948 schien sich das wirtschaftliche Leben wieder langsam zu normalisieren. Der Zeitpunkt schien also gut. Die sieben wählten einen vorübergehenden Vorstand und gründeten mit einem leicht modifizierten Namen den „Ring Deutscher Makler für Immobilien, Hypotheken und Finanzierungen e.V. (RDM)“ mit Sitz in Frankfurt am Main. Ein regulärer Vorstand sollte dann beim geplanten Maklertag Anfang Juli 1950 gewählt werden. Die Eintragung in das Vereinsregister zog sich etwa sechs Monate hin, weil alle Vertreter Entnazifizierungsbescheide vorlegen mussten.

Viele Diskussionen gab es zur Frage, wo der Verbandssitz sein sollte. Die meisten angereisten Mitglieder aus Berlin wollten den Sitz wieder an der Spree haben. Der heraufziehende Ost-West-Konflikt und die gerade mal wenige Monate zurückliegende Berlin-Blockade hatten allerdings dazu geführt, den Sitz des RDM-Bundesverbandes zunächst in Frankfurt am Main zu belassen, später war er in Köln, um sich danach für viele Jahrzehnte in Hamburg zu etablieren. Anfang der 2000er Jahre wurde der Verbandssitz dann wieder nach Berlin verlegt. Die Wiedervereinigung Deutschlands und der Umzug der Bundesregierung von Bonn nach Berlin ließen dies mehr als konsequent erscheinen.



## 70 Jahre RDM-wir gratulieren!

Wir bieten Wohnimmobilien- und Hausverwalterkonzepte für einzelne Immobilien oder Wohnungsportfolien. Informieren Sie sich über unsere attraktiven Rahmenverträge-wir beraten Sie gerne!

### Allianz Generalvertretung Tim Oberbeckmann

Generalvertretung der Allianz

Ruhrallee 191

45136 Essen

[tim.oberbeckmann@allianz.de](mailto:tim.oberbeckmann@allianz.de)

[www.allianz-oberbeckmann.de](http://www.allianz-oberbeckmann.de)

Tel. 02 01.64 95 71 80



Besuchen Sie  
unsere Homepage!

**Allianz** 

## DEN DIENSTLEISTUNGSGEDANKEN VERINNERLICHT

**Klaus Schwab aus Essen feiert im November seinen 80. Geburtstag. Seit über 50 Jahren ist er als Immobilienkaufmann tätig und seit über 40 Jahren Mitglied im RDM-Bezirksverband. Viele Jahre davon ist er ehrenamtlich im Berufsverband aktiv gewesen. Hierfür wurde ihm im Jahr 2003 die Goldene Ehrennadel des RDM-Bundesverbandes verliehen. Im Gespräch schildert er, wie sich sein Beruf verändert hat und warum er mit Leib und Seele Immobiliendienstleister ist.**

Das Interview findet im Büro von Klaus Schwab statt, einem sanierten Jugendstil-Wohnhaus aus dem Jahr 1912, in dem davor viele Jahrzehnte der älteste Galerist Deutschlands ansässig war. Auch heute finden sich noch darin viel moderne Kunst, Gemälde und Plastiken, ein Hobby des Hausherrn. Klaus Schwab sieht man sein Alter nicht an. Er hat ein zugewandtes Auftreten und viel zu berichten.

### **Wie hat sich der Beruf des Maklers in den zurückliegenden Jahrzehnten verändert?**

Als ich zum Ende der 1960er Jahre als Immobilienkaufmann anfang, wurden noch viele Verträge mündlich und mit Handschlag geschlossen, wie etwa Verwalter- oder Makleralleinaufträge. Heute wird nahezu alles schriftlich vereinbart. Das hat aber auch den Vorteil, dass unsere Firma seit über 20 Jahren keinen Gerichtsprozess aufgrund einer nicht gezahlten Maklerprovision mehr führen musste. Etwas irritierend finde ich, dass ich trotz all der Zeit und Erfahrung nun auch der Fortbildungspflicht unterliege, wobei ich diese

generell für richtig halte, auch um der gesamten Branche mehr Kompetenz zu geben. Des Weiteren ist der zeitliche Aufwand der Makler-Tätigkeit heute noch sehr viel größer geworden, beispielsweise durch die Energieausweispflicht oder auch die Notwendigkeit von vielen amtlichen Unterlagen bei der Finanzierung. Generell müssen die Objekte für die Vermarktung detaillierter aufgearbeitet werden.

### **Wie sind Sie in die Immobilienbranche gekommen?**

Bereits mit 14 Jahren machte ich eine Ausbildung zum Hotelkaufmann im repräsentativen „Essener Hof“. Anschließend folgten Tätigkeiten in vielen renommierten Hotels, unter anderem in der Schweiz, in Paris, England und auf den Bahamas. Mein Vater Helmut Schwab ist seinerzeit in Essen ein anerkannter Makler gewesen. Als ich 1967 von den Bahamas zurückkehrte, war er 75 Jahre alt. Ich fing in seiner Firma mit der Perspektive an, sie irgendwann zu übernehmen. Aufgrund mehrerer Faktoren kam jedoch einiges anders und ich gründete im Jahr 1968 meine eigene Firma. Später übertrug mir mein Vater im Alter von 90 Jahren seinen Firmenanteil.

### **Wie ging es weiter?**

Das Unternehmen ist gewachsen und zählt heute sieben Mitarbeiter. Viele haben bereits ihre Ausbildung bei uns absolviert. Im Laufe der frühen Jahre haben wir bereits den Betrieb um die Verwaltung von Grundbesitz erweitert und es gibt einige Kunden, die wir nun seit über 45 Jahren in



allen Phasen ihrer Immobilien betreuen dürfen. Das macht uns sehr stolz. Mein Neffe Alexander Raves ist seit mehr als 20 Jahren mit einer eigenen Makler- und Verwalterfirma im gleichen Gebäude tätig und es wird beabsichtigt, beide Firmen zusammenzulegen.

**Welche Kompetenzen aus dem Hotelbereich sind Ihnen in der Immobilienbranche von Nutzen?**

Da ist zunächst der Servicegedanke, der in Hotels gelebt wird und



*Klaus Schwab startete Ende der 1960er Jahre in der Immobilienwirtschaft. Drei Frauen im Sommerregen in den damals typischen Kleidern der 1960er Jahre vor dem Essener Hauptbahnhof. (Fotoarchiv Ruhmuseum, Marga Kingler)*

**Elektro**  **Randl**



Elektrotechnik  
Gebäudetechnik  
Sicherheitstechnik  
EDV-Anlagen

Gottlieb Randl  
Hilgerstr. 12  
45141 Essen  
Fon: 0201 - 2 89 65 888

**Wir gratulieren zu 70 Jahren RDM!**

[www.elektro-randl.de](http://www.elektro-randl.de)



*Klaus Schwab (links) ist seit über 50 Jahren in der Immobilienbranche tätig und seit über 40 Jahren Mitglied im RDM-Essen. Sein Neffe Alexander Raves führt im gleichen Gebäude eine eigene Immobilienfirma.*

den ich in meiner Arbeit in der Immobilienbranche hervorragend einbringen konnte. Es ist für mich selbstverständlich auch sonntags oder am Abend Besichtigungen durchzuführen, wenn die Interessenten dies wünschen. Aus meiner Zeit im Hotelbereich nehme ich außerdem ein hohes Maß an Menschenkenntnis und Aufgeschlossenheit gegenüber Kunden mit.

#### **Warum ist Verbandszugehörigkeit so wichtig?**

Da sind zunächst der Austausch und der persönliche Kontakt mit Kollegen. Durch diese Verbindungen entstehen viele Gemeinschaftsgeschäfte. Außerdem leistet ein Verband wichtige Dienste bei der Aus- und Weiterbildung seiner Mitglieder und beim Vertreten wirtschaftlicher Interessen gegenüber der Politik. Dabei denke ich an das geplante Bestellerprinzip beim Immobilienkauf oder strengere Regeln bei der Berufszulassung als Makler oder Verwalter. Im Jahr 1984 habe ich in Abstimmung mit dem Bundesverband anlässlich der jährlichen Maklerkongresse den RDM-Golf-Cup ins Leben gerufen und 20 Jahre an den verschiedenen Kongress-Orten ausgerichtet. Auch Events wie diese haben viele

persönliche Freundschaften und Berufsbeziehungen hervorgebracht.

#### **Wie kamen Sie zum RDM?**

Mein Vater, einer der deutschlandweit ersten professionellen Makler, war bereits seit 1960 Mitglied im RDM. Daher lag es nahe, dass auch ich kurz nach meiner Firmengründung dann im Jahr 1972 dem Branchennetzwerk beitrete. Seit 1974 habe ich mich im Verband ehrenamtlich zunächst als Schatzmeister im Bezirksverband Essen, später auf Landesebene engagiert. 2002 wurde ich zudem Mitglied im RDM-Landesvorstand NRW. Über dieses Engagement im RDM kam ich auch in den Mietspiegelausschuss der Stadt Essen, dem ich seit 1981 angehöre.

#### **Gibt es in 50 Jahren noch den Beruf des Maklers?**

Ja, davon bin ich überzeugt. Egal ob Vermietung oder insbesondere der Verkauf oder Erwerb einer Immobilie, es geht um das Vermögen des Kunden und hier ist ein hohes Maß an Kompetenz und Erfahrung gefragt, zumal die meisten Menschen oft nur einmal im Leben mit dieser Situation konfrontiert werden. Beispiel: Beim Verkauf



von Gebrauchtimmobilien fehlen in acht von zehn Fällen Genehmigungen für An- oder Ausbauten. Die Flächen werden einfach der Wohnfläche zugeschlagen. Hier muss man als Experte ein gewisses Fingerspitzengefühl bzw. Erfahrung mitbringen und gegebenenfalls genau nachprüfen. Mir fällt auf, dass die Dienstleistung, die Makler und Verwalter erbringen, eher wertgeschätzt wird, als noch vor 30 Jahren und der Ruf der Branche sich insgesamt verbessert hat. Neben dem Verkauf und der Vermietung werden in Zukunft jedoch auch viele Makler in dem Bereich der Liegenschaftsbetreuung tätig werden. Durch die hohen Anforderungen an die Verwaltung werden Privatpersonen immer häufiger

ihren Grundbesitz in die Hände eines Fachmannes legen.

### **Was war rückblickend die interessanteste Zeit als Makler und Verwalter?**

Das ist schwer zu sagen. Ich finde, jede Zeit hat ihre Herausforderungen. Technische Verbesserungen wie Internetportale zum Inserieren von Angeboten aber auch schon die E-Mail haben den Alltag im Büro stark vereinfacht und Abläufe schneller werden lassen. Die Zeit als Einzelkämpfer war sicherlich sehr interessant, jedoch bevorzuge ich heute die Arbeit mit meinen engagierten, jungen Mitarbeitern. Generell bin ich stolz auf das, was ich in 66 Jahren Arbeitszeit erreicht und erlebt habe.



Mit mehr als 25 Mitarbeitern und einer sehr modernen Büroausrüstung und Kommunikationstechnik sowie CAD-Arbeitsplätzen erfüllen wir seit mehr als 60 Jahren an dem Firmenstandort in Essen eine integrierte Ingenieurleistung sowie Beratungsleistung für unterschiedlichste bauliche Aufgaben sowie infrastrukturelle Maßnahmen.

Unsere Leistungen beinhalten ebenso Beratungsleistungen sowie das komplette Leistungsbild der Technischen Gebäudeausrüstung sowie Studien, Erstellung und Auswertung von Wettbewerbsunterlagen und das Qualitätsmanagement für verschiedene Bauträger und Kommunen.

## MEILENSTEINE DER VERBANDSARBEIT SEIT 1949

**Der RDM musste in den zurückliegenden Jahren viele Herausforderungen meistern. Ein kleiner Überblick, ohne Anspruch auf Vollständigkeit, dokumentiert dies.**

### **1952: Neuer Name für Verbandszeitschrift**

Anfang des Jahres ändert sich der Name der Zeitschrift des RDM-Bundesverbandes: aus „Deutsche Immobilien-Zeitung“ wird „Allgemeine Immobilien-Zeitung“. Wenig später setzt sich immer mehr die Abkürzung „AIZ“ durch. Das Blatt, erstmals 1924 erschienen, ist über viele Jahre hinweg das wichtigste immobilienwirtschaftliche Magazin. Erst in den 1990er Jahren folgen weitere, nicht verbandsgebundene Fachzeitschriften wie „Die Immobilien-Zeitung“ (1993), „Immobilienmanager“ (1991) und „Immobilienwirtschaft“ (1997).

### **1968: Fusion mit VDM scheitert**

Auf dem Maklertag in Bad Dürkheim soll eine Fusion von RDM mit dem Verband Deutscher Makler (VDM) beschlossen werden. Der Zusammenschluss jedoch scheitert, da zu viele VDM-Delegierte gegen die Vereinigung stimmen. Ein Zusammenschluss weiter Teile des RDM mit dem 1963 gegründeten VDM wird erst im August 2004 vollzogen (siehe unten).

### **1970er Jahre: Immobilienflaute und Mitgliederschwund**

Anfang der 1970er Jahre herrscht eine Immobilienkrise. Auslöser ist eine Rezession, hervorgerufen unter anderem durch die Ölpreiskrise 1973,

die Öl und Benzin in Deutschland und anderen Ländern stark verteuerte. In der Bundesrepublik sank die Wirtschaftsleistung und stieg die Arbeitslosenquote. Die Menschen sind nach Jahren des Booms verunsichert. Dadurch sinkt auch das Interesse am Immobilienkauf. Entsprechend gehen die Mitgliederzahlen des RDM zurück. Erst Mitte der 1980er Jahre erholt sich der Mitgliederbestand und zählt bundesweit wieder über 3.500 organisierte Immobiliendienstleister.

### **1984: das RDM-Golfturnier wird ins Leben gerufen**

Beim Maklertag 1984 in Köln wird erstmals ein Golfturnier organisiert, bei dem sich Mitglieder im Anschluss an die Tagung sportlich messen. Da der Maklertag jedes Jahr in einer anderen Stadt organisiert wird, findet auch der Wettstreit immer auf einem anderen Grün statt. Ins Leben gerufen wurde das sportliche Event vom Essener RDM-Mitglied Klaus Schwab; er organisierte das Turnier zudem in den Folgejahren, kümmerte sich federführend um die Plätze, Sponsoren etc.

### **1980er und 90er Jahre: Banken entdecken die Immobilienvermittlung**

Den freien Maklern erwächst eine neue und starke Konkurrenz: Immer mehr Banken und Sparkassen steigen in die Immobilienvermittlung ein. Sie bringen viele Vorteile mit: ihr Name ist bekannt und sie haben einen guten Ruf. Von den typischen Bankleistungen wie Anlage- und Vermögensberatung sowie Finanzierung ist es nur ein kurzer Weg zur Immobilienvermarktung.

Zunächst weigern sich viele RDM-Regionalverbände Bankmakler als Mitglieder aufzunehmen. Aber in den Folgejahren fällt diese Skepsis.

#### **1991: Zusammenschluss west- und ostdeutscher Maklerverbände**

Der RDM-Landesverband Berlin macht den Anfang und nimmt bereits im Dezember 1989 70 neue Mitglieder aus dem Ostteil der Stadt sowie Brandenburg auf. Gleichzeitig gibt sich der Verband einen neuen Namen als „Landesverband Berlin und Brandenburg“. Beim ersten gesamtdeutschen Maklertag Anfang Mai 1991 in Berlin schließen sich die vier weiteren ostdeutschen Landesverbände dem RDM-Bundesverband an (Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen). Dieser setzt sich somit von da an aus 15 regionalen Landesverbänden zusammen.

#### **1996: Weiterbildungseinrichtung DIA wird gegründet**

Am 2. Januar 1996 startet in Freiburg im Breisgau die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA). Sie wird vom RDM zusammen mit der VWA Freiburg ins Leben gerufen und dient der wissenschaftlichen Aus- und Weiterbildung der Immobiliendienstleister. Ab 1997 kooperiert die Akademie mit der Universität Freiburg. Bereits in den ersten beiden Jahren zählt die DIA über 1.500 Studierende.

#### **1997/98: die ersten Immobilienportale gehen an den Start**

Ende 1997 startet die digitale Immobilienplattform RDM-Immonet. Zunächst dürfen nur Mitglieder Immobilien einstellen, nach wenigen



*Als Kohle und Stahl boomten: Wohnhaus vor der Zeche Oberhausen-Osterfeld 1952 (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Josef Stoffels).*

Monaten auch Nicht-Mitglieder sowie Verbraucher. Die neue Technik verändert die Immobilienvermittlung grundlegend und erhöht die Transparenz am Immobilienmarkt. Das Portal geht 2002 in eine gemeinsame Gesellschaft mit der Axel Springer SE über. Der RDM hält zunächst einen Anteil von 25,1 Prozent; später zieht sich der Verband aus dem Vorhaben komplett zurück. Im Frühjahr 2015 übernimmt das Konkurrenzportal Immowelt Immonet.

Sehr schnell läuft eine zweite Neugründung, das Portal Immobiliensout24, dem RDM-Portal den Rang ab. Dieses startet mit großer Werbemacht 1998 und wird innerhalb kurzer Zeit Marktführer.

#### **2004: Neukonsolidierung der RDM-Verbände**

Nachdem eine Fusion von VDM und RDM im Jahr 1968 missglückte, wurde im August 2004 ein zweiter Anlauf genommen. Aber nicht alle RDM-Landes- und Bezirksverbände sind dafür. Wichtigster Grund für sie ist, als selbständige



*In Folge der Kohlekrise im Ruhrgebiet ging die Einwohnerzahl in vielen Ruhrgebietsstädten zurück; die Immobiliennachfrage sank. Hier ein Protestmarsch gegen Zechenschließungen 1967 (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Anton Tripp).*

Lokalverbände dadurch ihre Unabhängigkeit zu verlieren; außerdem wollen viele nicht auf die eingeführte Marke RDM verzichten. Denn der neue Verband trägt den Namen „Immobilienverband Deutschland“. Eine Fusion lehnte auch der RDM-Bezirksverband Essen ab; gleiches gilt für die Nachbarverbände RDM-Düsseldorf, RDM-Südwestfalen und RDM-Münster. Drei RDM-Landesverbände entsagen sich ebenfalls dem Zusammenschluss. So kommt es, dass diese Verbände eigenständig bleiben und seitdem überregional in einer Arbeitsgemeinschaft und verschiedenen Ausschüssen zusammenarbeiten.

#### **2008/2009: Niedrigzinsphase beginnt...**

Die Niedrigzinsphase beflügelt den Immobilienboom und damit das Geschäft vieler Makler. Eigentlich ist sie Folge der weltweiten Finanzkrise, die in der Unterstützung stark betroffener EU-Mitgliedsstaaten wie Griechenland, Spanien und Portugal mit günstigen Kreditzinsen mündet. Während in der Folge Vermögende keine nennenswerten Zinsen mehr auf ihre Guthaben erhalten, freuen sich Immobilienkäufer über günstige Darlehen. Letztlich

ermöglichen die Niedrigzinsen es vielen Menschen, Immobilien zu erwerben.

#### **... und Maklerboom**

Die deutsche Immobilienbranche ist ein Gewinner der Finanzkrise. Die Bevölkerung misstraut danach lange Zeit den Finanzmärkten und investiert vermehrt Geld in eine vermietete oder selbstgenutzte Immobilie. Anlagen in Stein und Mörtel dienen als Fels in der Brandung und sichere Altersvorsorge. Gleichzeitig führt dies dazu, dass sich immer mehr Menschen im Immobilienbereich selbstständig machen. Die Goldgräberstimmung lässt in Ballungsregionen wie Hamburg die Zahl der gewerblichen Makler alleine zwischen 2007 und 2013 in die Höhe schnellen: von etwa 350 auf 750. In wirtschaftlich weniger boomenden Regionen, wie dem Ruhrgebiet, ist diese Entwicklung auch festzustellen, allerdings abgeschwächt.

#### **2018: Bestellerprinzip beim Kauf droht: RDM mit Kampfansage**

Die RDM-Verbände planen eine Verfassungs-

beschwerde, sofern ein Bestellerprinzip beim Immobilienkauf kommen sollte. Die Grünen haben hierzu im Sommer 2018 eine Gesetzesinitiative gestartet, unterstützt werden sie vom Bundesjustizministerium.

Die RDM-Verbände haben hierfür ein juristisches Gutachten anfertigen lassen, federführend tätig war der Landesverband Berlin und Brandenburg. Die anderen RDM-Verbände, so auch der Bezirksverband Essen, unterstützen dieses. Der RDM spricht sich dabei sowohl gegen eine einseitige Belastung des Eigentümers als auch eine verbindliche Teilung der Courtage zwischen Käufer und Verkäufer aus, wie sie unter anderem in NRW verbreitet ist. Sollte die Bundesregierung

ein Gesetz zum Bestellerprinzip beim Verkauf von Wohnimmobilien anstoßen, werde der Verband dieses auf seine verfassungsrechtliche Zulässigkeit hin prüfen lassen, so der Plan.

Ähnlich wie beim SPD-Parteitagbeschluss 1973, der ein Verbot des Maklers plante, beruft sich der RDM auf die per Grundgesetz (Artikel 12) festgeschriebene Berufsfreiheit. Eine Regelung, die zwingend die Courtagezahlung dem Käufer überträgt, stelle eine unzulässige Einschränkung dieser Berufsausübungsfreiheit dar. Diese schließe mit ein, dass ein Vermittler seine Provision auch mit dem Kaufinteressenten aushandeln kann.

Anzeige

*Tradition verbindet!*

*Ich freue mich auf*

*weitere Jahre und*

*wünsche viel Erfolg!*

- Verkehrswertgutachten gemäß BauGB und ImmoWertV
- Professionelle Bewertung von Immobilien, Grundstücken und Rechten
- Gutachten von Miet- und Pachtwerten



### Petra Leiler

Diplomsachverständige \*  
für die Bewertung von  
bebauten und unbebauten  
Grundstücken, Mieten und  
Pachten



**Mit 70 ging's  
bei uns erst  
richtig los!**



Teigelack·Vollenberg·Fromlowitz  
Rechtsanwälte & Notare

**KOMPETENZ**

Seit über 100 Jahren.

**Wir wünschen  
dem RDM alles Gute  
und weiterhin viel Erfolg.**

# In allen Lebenslagen an Ihrer Seite .



Teigelack-Vollenberg-Fromlowitz  
Rechtsanwälte & Notare

SPEZIALISTEN  
FÜR ALLE FÄLLE



FAMILIE UND VERMÖGEN	X	✓	X	X	X	✓	X	X
BERUF UND UNTERNEHMEN	X	✓	X	X	X	X	✓	X
FINANZEN	X	X	X	X	X	X	✓	✓
WOHNEN UND BAUEN	X	X	X	X	✓	X	✓	✓
AUTO UND MOBILITÄT	✓	X	X	✓	X	X	X	X
GESUNDHEIT UND FREIZEIT	X	X	✓	X	X	X	X	X
VERSICHERUNG	X	X	X	✓	X	X	X	X

**I Bernd Teigelack**  
 • Rechtsanwalt  
 • Vors. Richter am OLG a.D.

**II Horst Fromlowitz**  
 • Fachanwalt für Arbeitsrecht  
 • Fachanwalt für Familienrecht  
 • Notar seit 1990

**V Hendrik Fromlowitz**  
 • Fachanwalt für Erbrecht  
 • Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht  
 • Notar seit 2014

**VI Michael Sternberger**  
 • Rechtsanwalt

**III Willi Vollenberg**  
 • Fachanwalt für Medizinrecht  
 • Notar a.D.

**IV Dr. Lenhard Teigelack**  
 • Fachanwalt für Verkehrsrecht

**VII Mathias Schmitt**  
 • Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
 • Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

**VIII Jan Stock**  
 • Rechtsanwalt

Kettwiger Straße 2-10  
45127 Essen

Telefon: 0201 230001 + 2405360  
Telefax: 0201 230004

Email: [info@teigelack.de](mailto:info@teigelack.de)  
[www.teigelack.de](http://www.teigelack.de)

*Die 1950er und 60er Jahre bescherten dem Ruhrgebiet einen Immobilienboom, verbunden mit wirtschaftlichem Wachstum. Im Bild das Baedekerhaus in der Kettwiger Straße. Der Maklerberuf wurde anspruchsvoller und 1952 Ausbildungsberuf. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Josef Stoffels)*



## NEUE GESETZE UND REGELUNGEN

**Die Immobilienbranche ist häufig von neuen Gesetzen und Verordnungen betroffen. Viele gehen mit mehr bürokratischem Aufwand einher oder sollen die Wohnungsnachfrage ankurbeln. Ein Überblick verdeutlicht dies.**

### **1952: Makeln wird Ausbildungsberuf**

Der RDM arbeitet zusammen mit dem Industrie- und Handelskammertag (DIHT) den Lehrberuf des „Kaufmanns in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft“ aus. Im März 1952 wird der neue kaufmännische Beruf im dualen System zugelassen. Im August 2006 wird die Ausbildung umgenannt in Immobilien-Kaufleute. Aktuell wird der Theorieteil an bundesweit 16 Berufsschulen vermittelt.

### **Februar 1973: neue Gewerbeordnung**

Die neue Gewerbeordnung legt fest, dass nicht

mehr jeder Makler sein darf (§34c Gewerbeordnung). Ein Bewerber muss seine Zuverlässigkeit nachweisen, ein polizeiliches Führungszeugnis vorlegen und geordnete Vermögensverhältnisse vorweisen. Der RDM wollte mehr erreichen, wie etwa einen Sachkundenachweis. Aber der Gesetzgeber wollte dem Wunsch nicht folgen.

### **April 1973: SPD-Parteitagbeschluss zum Verbot des Maklerberufs**

Im Rahmen des SPD-Parteitags wurde am 13. April 1973 in Hannover ein Antrag eingebracht, der die Ausübung des Gewerbes der Immobilienvermittlung unterbinden soll. Diese Aufgabe soll stattdessen von einer öffentlichen Stelle übernommen werden. Über zwei Drittel der Delegierten stimmen dem Antrag zu. Der RDM versucht alles, um zu verhindern, dass der Beschluss



*Mit dem Immobilienboom wurde auch der Autoverkehr mehr. Im Bild der Ruhrschnellweg im Essener Südviertel vor dem Ausbau 1959. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Marga Kingler)*

Gesetz wird. Es finden Treffen zwischen Politikern und Verbandsvertretern statt, bald sprechen sich sowohl Bundeskanzler Willy Brandt (SPD) wie Bundesfinanzminister Helmut Schmidt (SPD) gegen den Vorstoß ihrer Partei aus. Unter anderem bezieht sich der RDM in seiner Konter-Argumentation auf Artikel 12 des Grundgesetzes, in dem die freie Berufswahl festgeschrieben ist, die im Widerspruch zum faktischen Berufsverbot des Maklers stünde.

#### **1996: Eigenheimzulage für selbstgenutzten Wohnraum**

Zum Jahresanfang startet die Eigenheimzulage. Sie ist eine der größten staatlichen Subventionen für den Bau oder Kauf selbstgenutzten Wohnraums. Die positiven Einkünfte der letzten zwei Jahre durften bei verheirateten Antragstellern 140.000 Euro nicht übersteigen. Über acht Jahre wurden dann für Altbauten jährlich maximal 1.278 Euro bezahlt, zuzüglich 767 Euro pro

Kind. 2004 wurden die Bestimmungen leicht angepasst.

Zum 31. Dezember 2005 wurde die Eigenheimzulage wieder abgeschafft, man sah keinen Bedarf mehr, weil es in den meisten Städten ausreichend Wohnraum gab. Diese Überzeugung währte nur einige Jahre: Bayern führte im Sommer 2018 wieder eine Eigenheimzulage ein, außerdem wurde 2018 das Baukindergeld als Förderprogramm initiiert (siehe unten).

#### **2002: der Euro kommt ...**

Am 1. Januar 2002 wird der Euro gesetzliches Zahlungsmittel in Deutschland. Alle Mietverträge waren davon betroffen, die automatisch auf die neue Zahlungsart umgestellt wurden zum offiziellen Umrechnungskurs von 1,95583 DM für einen Euro.

#### **... und die Riester-Rente**

Weniger klar waren vielen Verbrauchern die

*1970 wurde der Tunnel des Ruhr Schnellwegs eröffnet und brachte vorübergehende Erleichterung in Sachen Stau. (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Marga Kingler)*



Modalitäten der Riester-Rente. Dieses private Rentenmodell ermöglicht es, Rentengelder für den Erwerb von Wohneigentum zu verwenden. Vielen ist dieses Entnahmemodell allerdings zu komplex: Zwar „riestern“ viele, aber nur wenige verwenden das Angesparte für ihren Immobilienerwerb. Daran ändern auch die Anpassungen im Jahr 2008 nicht viel („Wohn-Riester“). 2017 existieren gerade mal 1.767 Wohn-Riester-Verträge.

### **2003: Haushaltnahe Dienstleistungen werden steuerlich absetzbar**

Um der Schwarzarbeit in Handwerk und Haushalt einen Riegel vorzuschieben, können Verbraucher viele dieser Leistungen steuerlich geltend machen (gemäß §35a EStG). Weil die Deutschen beim Thema Steuersparen aufhorchen und kreativ werden, bedarf es zahlreicher Urteile und Klarstellungen der Finanzbehörden, welche Arbeiten darunter fallen. Weniger erbaut davon sind Verwalter: Für sie geht das Ausstellen der

Bescheinigungen, das Prüfen der Rechnungen etc. mit bürokratischem Mehraufwand einher.

### **2008: Energieausweis für Gebäude wird Pflicht**

Wer eine Immobilie verkauft oder vermietet muss einen Energieausweis über das Gebäude vorlegen können. Viele Makler und Verwalter kümmern sich nun um diese Pässe. Die Verbrauchswerte spielen jedoch kaum eine Rolle bei der Immobilienwahl der Verbraucher, wie Umfragen immer wieder zeigen. Gemäß einer neuen Verordnung wird es zudem ab 1. Mai 2014 Pflicht, fünf wichtige Kriterien des Ausweises in allen Immobilienanzeigen aufzuführen (wie Ausweisart, Verbrauchshöhe, Art der Energie).

### **2012: Geldwäschegesetz betrifft auch Makler**

Das neue Geldwäschegesetz (GwG) sorgt 2012 für große Aufregung. Denn zunächst muss jeder Interessent, der eine Immobilie besichtigen oder weitere Unterlagen möchte, dem Makler seinen Ausweis vorlegen. Dieser soll dessen Identität



prüfen und den Verdacht auf Geldwäsche ausschließen.

Der Vermittler muss bestimmte Ausweisdaten notieren bzw. kann ein Foto des Ausweises oder eine Kopie anfertigen. Diese Unterlage muss er fünf Jahre aufbewahren. Gottseidank wird diese Praxis nach wenigen Jahren vereinfacht: seitdem müssen Makler nur noch bei Kunden, die tatsächlich eine Immobilie erwerben und hierfür einen Notartermin vereinbaren wollen, diese Ausweisdaten erfragen.

#### **Juni 2015: Bestellerprinzip bei Mietwohnungen**

Am 1. Juni 2015 tritt das Bestellerprinzip für die Vermittlung von Mietwohnungen in Kraft.

Demnach kann die Maklercourtage in Höhe von maximal zwei Monatskaltmieten nicht mehr auf die Mieter weitergereicht werden, sondern muss in der Regel vom Vermieter beglichen werden, der den Vermittler beauftragt. Viele Makler ziehen sich ganz aus der Mietwohnungsvermittlung zurück. Gleichzeitig entstehen viele Startups, die über Online-Plattformen Mieter und Vermieter zusammenbringen wollen, ohne Makler.

#### **Juni 2015: Mietpreisbremse tritt in Kraft**

Ebenfalls Anfang Juni 2015 wird das Gesetz zur Mietpreisbremse aktiv. Die Bremse kann von den jeweiligen Landesregierungen für Gebiete mit angespanntem Wohnungsmarkt verordnet

## **Hüttenhoff & Vollenbruch Bau GmbH**

**Umbau · Ausbau · Reparaturen**

# **70 erfolgreiche Jahre. Wir gratulieren.**

**☎ 0208 3755876  
www.hv-bau.de**

**Velauer Str. 61 · 45472 Mülheim an der Ruhr**

**Bau- und Betonsanierung · Restaurierung · Kellerabdichtung  
von innen und aussen · Balkonsanierung · Beschichtungssysteme ·  
Fassadensanierung**



werden. Davon machten in der Folge nahezu alle Landesregierungen Gebrauch: in bundesweit über 160 Städten und Gemeinden gilt sie (Stand: April 2018). In diesen Orten darf bei einer Neuvermietung die Miethöhe nicht mehr als 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen; Ausnahmen gelten beim Neubau-Erstbezug. Obwohl ihre Wirksamkeit umstritten ist, es gibt einige Urteile, die ihre lokale Gültigkeit wieder außer Kraft setzte, wurde sie Anfang 2019 verstärkt („Mietrechtsanpassungsgesetz“). Im Wesentlichen laufen die Neuregelungen auf eine größere Transparenz hinaus: Vermieter

müssen künftig bei Neuvermietungen häufiger die bis dato gezahlte Miethöhe offen legen sowie Details zu vorgenommenen Modernisierungsmaßnahmen auflisten.

### **2018: die neue EU-Datenschutzgrundverordnung tritt in Kraft**

Der Jahrhundertssummer 2018 brachte viele Unternehmen nicht nur wegen der hohen Temperaturen, sondern vor allem wegen der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung (DSG-VO) ins Schwitzen, die am 25. Mai 2018 in Kraft trat. Nahezu alle Unternehmen mussten ihre

Anzeige

**Mit Qualität punkten**



**SCHIKFELDER**  
beeindruckt ...

Schikfelder GmbH  
Nünningstraße 6  
45141 Essen-Frillendorf  
Fon: 02 01/89 11 50  
Fax: 02 01/89 11 511  
info@schikfelder-druck.de  
www.schikfelder-druck.de



Arbeitsabläufe, ihre Datenspeicherung sowie ihre Technik (Homepage, Maklersoftware etc.) anpassen. Dabei war bereits ein Großteil dieser Regelungen im Bundesdatenschutzgesetz fixiert, das im Vorfeld bereits gültig war. Aber nicht zuletzt die neuen, hohen Bußgelder führten zu einem unvorstellbaren Aktionismus auch in anderen Branchen.

#### **2018: Baukindergeld**

Das Baukindergeld tritt am 18. September in Kraft und gilt rückwirkend für alle Kaufverträge beziehungsweise Baugenehmigungen, die seit

Jahresanfang 2018 signiert beziehungsweise eingereicht wurden. Zunächst ist die Zahlung auf Ende Dezember 2020 begrenzt. Schätzungsweise 550.000 Familien, Alleinerziehende und Personen in eheähnlichen Partnerschaften, in deren Haushalt mindestens ein minderjähriges Kind lebt, haben Anspruch auf die Mittel. Über eine Dauer von zehn Jahren hinweg erhalten sie pro Jahr und Kind 1.200 Euro, sofern die Antragsteller gewisse Einkommensgrenzen nicht überschreiten.



PETRA KUPTZ UND KOMPAGNON  
IMMOBILIEN GMBH

## **70 Jahre RDM, wir gratulieren!!**

Aber auch wir sind schon seit 20 Jahren dabei und mit unserem eingespielten Team von zehn Mitarbeiter(inne)n an drei Standorten und über 1.650 vermittelten Objekten gern ein Mitglied der RDM-Familie!

Wir wünschen dem RDM weiterhin viel Erfolg und allen Immobilien-Liebhabern ein frohes Fest und einen guten Rutsch in ein glückliches und gesundes Neues Jahr!

Auf die nächsten 70 gemeinsamen Jahre!!

### **Seit 20 Jahren Ihr Regional-Makler in Essen und Umgebung**

Wilhelmstr. 1  
Essen-Kettwig  
☎ 02054 / 87 35 60

Rüttenscheider Str. 216  
Essen-Rüttenscheid  
☎ 0201 / 3844 6810

Hufergasse 1  
Essen-Werden  
☎ 0201 / 43 77 490

[www.kuk-immo.de](http://www.kuk-immo.de) ■ [info@kuk-immo.de](mailto:info@kuk-immo.de)





## VERGLEICHSWEISE STABILE IMMOBILIENPREISE UND MIETEN SEIT VIELEN JAHREN

Der Immobilienmarkt des Ruhrgebiets ist im Gegensatz zu vielen anderen Ballungsregionen geprägt von vergleichsweise stabilen Preisen und Kaltmieten. Betrachtet man die entsprechenden Zahlen der zurückliegenden Jahre, fällt auf, dass beispielsweise in Essen die Preise für Eigenheime aus dem Bestand in guten Lagen zwischen 2008 und 2018 von 430.000 auf 550.000 stiegen. Dies entspricht 28 Prozent (siehe Tabelle).

Die Kaltmieten für Bestandswohnungen an guten Standorten und mit guter Ausstattung stiegen in diesem Zeitraum von 6,10 auf 9,50 Euro pro Quadratmeter. Dies entspricht einer Erhöhung von 56 Prozent.

Die Kosten für Eigentumswohnungen in guten Lagen im Wiederverkauf kletterten in Essen um 67 Prozent: von 1.350 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche auf 2.250 Euro. In Mülheim a.d.R. erhöhten sie sich 1.400 auf 2.100 Euro (plus 50

Prozent), in Oberhausen von 1.200 auf 1.350 Euro (plus 12,5 Prozent).

Was sich auf den ersten Blick in Essen nach einer hohen Steigerungsrate anfühlt, relativiert sich, wenn man erstens einbezieht, dass in diesem Zeitraum das Durchschnittseinkommen in den alten Bundesländern um über 20 Prozent stieg; in den neuen Bundesländern kletterte es um 27 Prozent. Zweitens fielen die Steigerungsraten in diesem Zeitraum in vielen anderen Städten wie Düsseldorf, Frankfurt am Main und Stuttgart sehr viel mächtiger aus: Hier verdoppelten sich in den zurückliegenden zehn Jahren die Durchschnittspreise für Eigentumswohnungen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass sich der Immobilienmarkt der Region Mülheim-Essen-Oberhausen (MEO) vergleichsweise stabil entwickelte. Größere Sprünge, aber auch tiefere Abstürze blieben in den zurückliegenden Jahrzehnten, zumindest seit Ende der 1980er Jahre,



aus. Da der RDM erst 1988 mit einer systematischen Preissammlung begann, liegen keine gesicherten Preisangaben für weiter zurückliegende Jahre vor.

Weltweite Krisen, wie die Finanzkrise 2007/2008, führten in anderen Großstädten zu teils starken Preisrückgängen bei Wohnimmobilien, aber vor allem im Gewerbeimmobiliensektor. In dieser Phase sanken die Büromieten, gleichzeitig kletterte der Büroleerstand zum Beispiel in Düsseldorf und Frankfurt auf 15 Prozent – und mehr.

In Essen gingen in dieser Phase die Preise für Eigentumswohnungen gerade mal kurzzeitig von 1.500 Euro auf 1.350 Euro zurück, also um zehn

Prozent. Wenige Monate später zogen sie wieder an.

Dies gilt auch für die Entwicklung der Vervielfälter für Wohn- und Geschäftshäuser als Kapitalanlage. Kurz nach der Finanzkrise lag dieser für Investments in guten Lagen Essens beim 10,5-fachen der Jahresnettomieteinnahmen, 2016 beim 12-fachen und heute beim 15-fachen. Für Top-Objekte mit einem geringen Gewerbeanteil an sehr gefragten Standorten wird bis zum 21-fachen der Jahresnettomiete für Investments in „Betongold“ gezahlt. Auch dies ist ein Indiz, dass viele Investoren hohes Vertrauen in den Immobilienmarkt an der Ruhr setzen.

## Herzlichen Glückwunsch RDM zum 70-jährigen Jubiläum.

Mietverwaltung

WEG-Verwaltung

Zwangsverwaltung

Immobilienvermittlung

gerichtl. bestellte Nachtragsliquidatorin

zertifizierte Mediatorin



**HUCKE**



Hucke Immobilien-Management  
Hufelandstraße 2 45147 Essen

Telefon: 0201 571826-0

[hucke@hucke-immobilien.com](mailto:hucke@hucke-immobilien.com)

[www.hucke-immobilien.com](http://www.hucke-immobilien.com)

Und keiner konnte erahnen, dass die Finanzkrise, die eine Niedrigzinsphase einleitete, einen wahren Immobilienboom auslöste. Egal ob zur Selbstnutzung oder als Kapitalanlage: die Immobilie hat seitdem als sichere Anlageform, die sich auch langfristig günstig finanzieren lässt, nicht an Attraktivität verloren. In der Folge stiegen vielerorts die Preise und Mieten. Auch hier fielen die Erhöhungen in fast allen Städten des Ruhrgebiets moderater aus als in anderen Wirtschaftszonen. Einer der Gründe lag viele Jahre darin, dass im Ruhrgebiet die Bevölkerung zurückging, die Durchschnittseinkommen gering und die Arbeitslosenquote in Folge des Strukturwandels hoch war.

Aber auch hier wendet sich das Blatt. Seit 2011 Jahren verbucht Essen wieder einen moderaten Bevölkerungszuwachs: seitdem stieg die Einwohnerzahl von 565.900 auf 590.611 (Stand: Ende 2018). Vor 1999 hatte sie nach vielen Jahren die 600.000-Grenze unterschritten. Es werden Neubauten für die wachsende Zahl an Gründern und jungen, hochqualifizierten, gut verdienenden Arbeitnehmern geschaffen. So entsteht in Essen auf dem ehemaligen Gelände der WAZ das gemischt genutzte „Literatur-Quartier“. In den beliebten Stadtteilen Rüttenscheid und Kettwig drehen sich ebenfalls Baukräne für diverse größere und kleinere Wohnungsbauvorhaben.



**IBD**  
**Ingenieurbüro Dohrmann**

Mit mehr als 25 Mitarbeitern und einer sehr modernen Büroausrüstung und Kommunikationstechnik sowie CAD-Arbeitsplätzen erfüllen wir seit mehr als 60 Jahren an dem Firmenstandort in Essen eine integrierte Ingenieurleistung sowie Beratungsleistung für unterschiedlichste bauliche Aufgaben sowie infrastrukturelle Maßnahmen.

Unsere Leistungen beinhalten ebenso Beratungsleistungen sowie das komplette Leistungsbild der Technischen Gebäudeausrüstung sowie Studien, Erstellung und Auswertung von Wettbewerbsunterlagen und das Qualitätsmanagement für verschiedene Bauträger und Kommunen.



Hausmeister- und Gebäudeservice

*Seifen* GmbH

## Herzlichen Glückwunsch zum 70 Geburtstag RDM



- Hausmeisterdienst • Grün & Gartenpflege • Umbau & Renovierung • Entrümpelung & Müllentsorgung • Treppenhausreinigung & Mülltonnendienst • Einbruchschutz
- **Elektroinstalation & Rauchmelder** • **Winterdienst**



# PREISE, MIETEN, RENDITEN GUTE LAGE/AUSSTATTUNG, BESTANDSIMMOBILIEN

Jahr	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
<b>EFH, in Tausend Euro</b>							
Essen	275	300	350	390	400	410	427
Mülheim	290	300	315	335	340	348	358
Oberhausen	200	200	200	240	245	245	250
Bottrop	190	200	250	275	285	295	307
<b>ETW</b>							
Essen	1.125	1.380	1.700	1.850	1.900	1.850	1.900
Mülheim	1.450	1.350	1.550	1.750	1.800	1.850	1.750
Oberhausen	1.000	1.000	1.200	1.400	1.430	1.460	1.400
Bottrop	1.200	1.250	1.400	1.500	1.400	1.400	1.430
<b>Kaltmieten</b>							
Essen	5,00	5,50	6,25	6,50	6,50	6,50	6,65
Mülheim	5,20	5,50	6,25	6,50	6,00	5,50	5,90
Oberhausen	4,25	4,75	5,25	6,10	6,50	6,75	6,70
Bottrop	4,25	4,50	5,00	6,00	6,00	6,00	6,15
<b>Renditeobjekt</b> <i>Kaufpreisfaktor auf Jahresnettomiete</i>							
Essen	10	10	10	11	11	12	13,5
Mülheim	10	12	12	13	12	11	13
Oberhausen	8,5	8,5	10	11	11	11	11
Bottrop	10	11,5	12,5	13,5	13	13,5	14

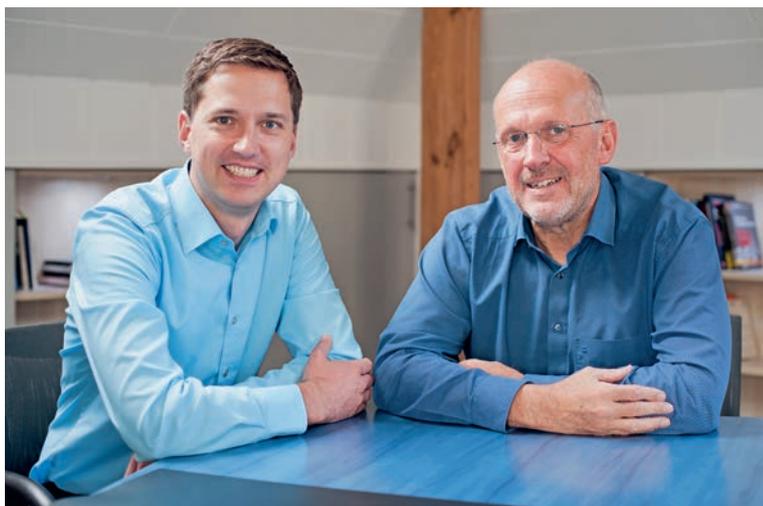
O.a. Werte stellen Durchschnittswerte dar, die im Einzelfall erheblich abweichen können.



2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	Tendenz
435	425	430	430	430	430	460	470	550	↗
350	335	370	375	375	375	375	390	420	↗
250	250	240	260	260	280	280	300	300	↗
320	320	300	290	275	275	275	275	275	↗
1.900	1.800	1.500	1.350	1.700	1.800	1.900	1.900	2.250	↗
1.600	1.450	1.400	1.400	1.400	1.600	1.600	2.000	2.100	↗
1.400	1.400	1.250	1.200	1.250	1.300	1.300	1.300	1.350	↗
1.500	1.250	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	↗
6,80	6,50	5,70	6,10	7,20	8,00	8,30	8,50	9,50	↗
6,20	6,00	5,50	5,50	6,80	7,50	7,50	8,00	9,00	↗
6,65	6,75	5,90	5,20	6,50	6,50	6,50	6,50	7,00	↗
5,90	5,60	4,90	4,60	6,20	6,20	6,20	6,50	7,00	↗
14	13,5	10	10,5	10,5	11,5	12,5	12	14	↗
13	11	10,5	10,5	11	11	11	13	13,5	↗
14,5	14	13	11	10,5	10	10	10	11	↗
14	13,5	11	10	10	10	10	11	11,5	↗

## PASCH & KRUSZONA – FINANZIERUNGSEXPERTISE ALS VERKAUFSVERSTÄRKER

Mit der Gründung ihres Baufinanzierungs-Beratungsunternehmens „Pasch & Kruszona“ im Jahre 1991 etablierten Dieter Pasch und Jochen Kruszona ein Geschäftsmodell für unabhängige und qualifizierte Finanzierungsberatung, das am Niederrhein seinesgleichen sucht: Mit dem Unternehmensmotto „Konzeption vor Kondition“ überzeugen die Finanzierungsexperten einen jährlich wachsenden Kundenstamm. Als beraten-



Die Geschäftsführer Thomas Paeßens (l.) u. Dieter Pasch (r.)

de Instanz stehen „die Baufinanzierer“ jedoch nicht nur Kaufinteressenten mit Rat und Tat zur Seite: Auch Immobilienverkäufern oder -maklern offenbaren sich in der Zusammenarbeit mit Pasch & Kruszona ungenutzte Potenziale.

### **Erfolgsstrategie „Konzeption vor Kondition“**

Wer in Sachen Baufinanzierungsberatung eine Bank konsultiert, kann keine Neutralität erwarten – denn am Ende des Tages geht es dem Institut um den eigenen Profit. Diesen Umstand

erkennen zunehmend mehr Bau- und Kaufinteressenten und wenden sich deshalb an unabhängige Berater wie das 22-köpfige Team von Pasch & Kruszona. Hier werden, ausgehend von der persönlichen Situation eines jeden Kunden, individuelle Finanzierungsmodelle entwickelt und gegebenenfalls steuer- und vertragsrechtlich optimiert. „Neben dem einfachen Konditionenvergleich kann man heute durch eine geschickte

Planung der Finanzierung auch ein stattliches Sümmchen an Finanzierungskosten zusätzlich einsparen“, merkt Dieter Pasch an.

### **Neugeschäft durch Beratung: Verkaufsexpertise trifft Finanzierungs-Knowhow**

Neben Privatkunden profitieren auch Unternehmer wie Immobilienmakler von der Beratungskompetenz der Baufinanzierer, denn eine Symbiose aus Verkaufs- und Finanzierungsexpertise ermöglicht Neugeschäft: Dank seines Insiderwissens aus dem Finanzsektor, über das im

Regelfall weder Kunden noch Makler verfügen, kann das Team von Pasch & Kruszona als Verkaufsverstärker tätig werden. „Bietet ein Makler ein Objekt zum Kauf an, erwirbt am Ende einer von vielen Interessenten die Immobilie. Unter den Übrigen könnte es aber auch potenzielle Verkaufskunden geben. Dieses Potenzial bleibt meist ungenutzt“, gibt Geschäftsführer Dieter Pasch zu bedenken. „Unserer Erfahrung nach hat ein Teil derjenigen, die eine Immobilie erwerben

möchten, auch ein Objekt zu veräußern. Die betreffenden Kunden können wir ermitteln, gegebenenfalls bei der Zwischenfinanzierung unterstützen und den Verkaufsauftrag wieder an den Makler zurückspielen.“ Ein beispielhaftes Argument, das vielen Eigentümern – insbesondere von Mietobjekten – erst während der Finanzierungsberatung bewusst werde, sei der Faktor Eigenkapitalrendite, der oft zugunsten eines simplen Abgleichs von Kaufpreis zu Mieteinnahmen vernachlässigt werde. Ebenso das Verhältnis von Kaufpreis zu monatlicher Finanzierungsrate. Diesen und weitere Aspekte wie erbschafts- oder schenkungssteuerlich gestaltete Modelle tragen die Finanzierungsexperten von Pasch & Kruszona an die Kunden heran.

#### **Was tun die Makler dafür?**

Im Rahmen einer Kooperation folgt das Team von Pasch & Kruszona einem bewährten Ablaufplan. „Das Maklerbüro kündigt seinem Kunden unseren Anruf an und sendet uns dessen Unterlagen. Wir vereinbaren dann zeitnah einen Beratungstermin“, erklärt Thomas Paeßens, der im Januar 2017 die führende Position Jochen Kruszonas übernommen hat. „Um später bei der Antragsbearbeitung keine Zeit zu verlieren, erhält der Kunde von uns schon vorab eine Liste der erforderlichen Unterlagen. Im persönlichen Gespräch informieren wir dann über alle Möglichkeiten der Finanzierungsgestaltung.“ Nach Abschließen des Finanzierungsantrags wird eine digitale Akte als Mehrfachanfrage bei Internetbanken wie Prohyp und Starpool oder Instituten wie der Deutschen Bank, Sparkasse, Commerzbank und anderen eingereicht. Aus den so generierten Angeboten kann der Kunde schließlich wählen. Zudem kümmern sich die Finanzierungsberater auch um die



*In der „gelben Villa“ an der Heideckstraße ist das Team von Pasch & Kruszona zu Hause*

Bereitstellung der Darlehens- und Grundschuldbestellungsunterlagen.

„Obwohl im Internet vermeintlich alle Informationen leicht auffindbar sind, zeigt unsere Erfahrung, dass eine persönliche Beratung die erste Wahl der Kunden ist und unsere vermittelnde Tätigkeit viel interessantes Neugeschäft generiert“, erläutert Dieter Pasch. Loyalität, Verlässlichkeit und schnelle Bearbeitung stehen für Pasch & Kruszona während des gesamten Prozesses an erster Stelle. Das wissen rund 900 jährliche Neukunden zu schätzen: Mit einem vermittelten Kreditvolumen von 200 Millionen Euro pro Jahr gehört Pasch & Kruszona zu den größten unabhängigen privaten Baufinanzierern am Niederrhein und im Ruhrgebiet.

**Nutzen Sie bereits ihr volles Potenzial? Die vielfältigen Möglichkeiten einer Kooperation erläutern die Finanzierungsberater gerne in einem persönlichen Gespräch!**

PASCH & KRUSZONA - Die Baufinanzierer  
Heideckstraße 104, 47805 Krefeld  
Öffnungszeiten: Mo-Fr 8:30-17:30 Uhr  
Telefon: 02151 377377  
Web: [www.p-k.de](http://www.p-k.de)

Wie sich die Verwalterbranche in den zurückliegenden Jahrzehnten veränderte

## „DER IMMOBILIENMARKT IST AUS STARRER RUHE ERWACHT“

**Interview mit Claus Conrad Schmidt. Er teilt sich mit Thomas Jurkat die Geschäftsführung der Hausverwaltung Schmidt GmbH in Essen. Das Unternehmen wurde 1924 gegründet und ist eine der ersten professionellen Verwalterfirmen in Essen und seit Anbeginn in Familienbesitz. Das Unternehmen hat sich auf Miet- und WEG-Verwaltung im westlichen Ruhrgebiet, speziell in Essen, Mülheim, Oberhausen und Bottrop spezialisiert. Daneben ist es im Bereich der Immobilienvermittlung aktiv.**

**Wie hat sich der Immobilienmarkt im Ruhrgebiet in den zurückliegenden Jahrzehnten verändert?**

Er ist aus einer starren Ruhe erwacht und zeigt sich heute lebhaft und spannend mit mehr Nachfragegruppen, steigenden Mieten und Preisen. Es entstehen hochwertige Wohnimmobilien, sowohl zur Miete als auch zum Kauf. Kaltmieten und Kaufpreise haben deutlich angezogen und erstmals interessieren sich auswärtige Investoren für

die Region und engagieren sich: Sie erwerben Bestandsimmobilien und projektieren neue Gebäude.

**Haben sich die Ansprüche der Immobiliensuchenden verändert?**

Ja, durchaus. Es ist wichtiger denn je, dass die Qualität der Wohnung, ihre Ausstattung und Lage stimmen. Mietinteressenten sind qualitätsorientierter und im positiven Sinn preisbewusster als früher. Stimmen Lage und Zustand des Gebäudes nicht, lassen sich die Wohnungen nur mit deutlichen Abschlägen und weiteren Zugeständnissen vermieten, denn heute ist nicht die Miethöhe alleine entscheidend. Ich führe diese Entwicklung darauf zurück, dass in der Region in den zurückliegenden Jahren viele besser dotierte Arbeitsplätze entstanden. Die Arbeitnehmer sind bereit und in der Lage gute Wohnungen zu mieten. Diese Immobilien verlangen wiederum nach einer guten Betreuung durch die Verwalterfirma, nach einer professionellen Reinigung und Pflege der Außenanlagen etc.



*Claus Conrad Schmidt*

**Wie hat sich der Verwalterberuf in dieser Zeit gewandelt?**

Eine Vielzahl neuer Aufgaben ist im Rahmen einer zunehmenden Professionalisierung auf uns zugekommen. Heutzutage müssen wir zusehends Kenntnisse des WEG- und Mietrechts sowie kaufmännische Fähigkeiten vorweisen. Darüber hinaus ist technisches Verständnis vonnöten sowie Wissen bei rechtlichen und steuerlichen Aspekten der Immobilienbewirtschaftung. Dazu wird eine große Portion diplomatisches und pädagogisches Geschick im Umgang mit Mietern aus unterschiedlichen Kulturen und mit verschiedener sozialer Herkunft benötigt. Kurz: Der Markt verlangt mehr Spezialisten und weniger Generalisten für diese gewachsenen Anforderungen. Insofern wird künftig die Ausrichtung größerer Verwalterbetriebe noch deutlicher in Richtung einer Spezialisierung gehen.

**Was hat Sie bei dieser Entwicklung überrascht?**

Das Image der Immobilienkaufleute hat sich zum

Positiven gewandelt. Unsere Dienstleistungen und unser Wissen werden mehr und mehr geschätzt. Eindrucksvoll wird dies auch bei der hohen Nachfrage nach Ausbildungsstellen deutlich. Früher dachten die meisten Menschen bei Immobilien ausschließlich an den Beruf des Maklers. Heute verbinden viele damit interessante und vielfältige Tätigkeiten als Verwalter und Berater. Gleichzeitig erfährt der Beruf des Maklers durch eine zunehmende Professionalisierung eine höhere Wertschätzung.

**Was war für Sie und Ihren Vater die spannendste Zeit als Verwalter?**

Die letzten drei Jahrzehnte waren von starken Veränderungen geprägt. In dieser Zeit ging es mit der Wohnungsnachfrage häufig auf und ab. Andererseits gab es viele Veränderungen durch mehrere größere Mietrechtsreformen sowie viele wegweisende Urteile. Ich denke hierbei unter anderem an einige BGH-Urteile, die es

mittlerweile stark erschweren, Schönheitsreparaturen auf Mieter umzulegen.

### **Wie haben Sie diese Herausforderungen bewältigt?**

Wir haben neue Anforderungen immer mit sportlichem Ehrgeiz angenommen und versucht, uns möglichst früh und möglichst rasch auf die geänderten Verhältnisse einzustellen. Das war nicht immer leicht, ist uns aber immer gut gelungen.

Hinzu kam die Herausforderung unseres unternehmerischen Wachstums. 1983 bestand unser Team aus fünf Personen, allesamt aus dem Kreis der Familie. Mittlerweile zählen wir rund 40 Mitarbeiter.

### **Wie schätzen Sie die Zukunft ein?**

Wir blicken positiv in die Zukunft. Das Bestellerprinzip, das im Sommer 2015 für Mietwohnungen eingeführt wurde, hat uns nicht nachhaltig berührt. Wir arbeiteten bereits vor der Gesetzesänderung nahezu ausschließlich im Auftrag und auf Rechnung des Vermieters. Das ergab sich schon aus unserer Verwalterfunktion heraus.

Tatsächlich größer wird der bürokratische Aufwand und ich befürchte, dass hier das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht ist. Angefangen von der Datenschutzgrundverordnung bis zum Geldwäschegesetz beschäftigen wir uns heute mit neuen und nicht immer naheliegenden Themen. Dazu kommt die hohe Zahl an relevanten Urteilen, die es zu beobachten gilt, um darauf gegebenenfalls unmittelbar zu reagieren.

### **Wie schätzen Sie die neuen Berufszulassungsvoraussetzungen für Verwalter ein?**

Das Gesetz zur Einführung einer Berufs-

zulassungsregel für gewerbliche Immobilienverwalter und Makler in Verbindung mit einer Fortbildungspflicht sehen wir als Schritt in die richtige Richtung. Wir hätten uns sogar noch strengere Regeln gewünscht.

Die gesetzliche Verpflichtung zur laufenden Weiterbildung wird für mehr Qualität bei den Verwaltern und dadurch auch zu mehr Verbraucherschutz führen. Unser Unternehmen legte bereits vor der gesetzlichen Verpflichtung großen Wert auf die berufliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. So befinden sich seit vielen Jahren jeweils vier bis fünf angehende Immobilienkaufleute bei uns in der Ausbildung.

### **Warum ist es für Sie wichtig, Mitglied im RDM-Essen zu sein?**

Im Außenverhältnis dokumentieren wir über die Mitgliedschaft im RDM unsere Qualitätsorientierung. Daneben sind uns die Vernetzung mit Kollegen und der kollegiale Austausch wichtig. Dazu kommt eine gewisse Traditionspflege.

Mein Großvater war bereits im „Reichsbund Deutscher Makler“ engagiert und hat den RDM in Essen nach dem Krieg wieder gegründet. Mein Onkel und mein Vater waren Mitglied. Mein Partner in der Geschäftsführung, Thomas Jurkat, und ich sind auch seit vielen Jahren dabei. Besonders schätzen wir die zuletzt getroffene Neuausrichtung unseres Bezirksverbandes, der beruflichen Bildung mehr Gewicht zu geben und mehr Fortbildungsveranstaltungen anzubieten. Diese Angebote nehmen unsere Mitarbeiter wahr, zudem nutzen auch wir als Geschäftsführer diese.



# Ehrenurkunde

Der Haus- und Vermögensverwalter  
**Conrad Schmidt**

hat sich durch den Aufbau des Fachverbandes hervorragende Verdienste erworben. Durch einstimmigen Beschluß der Jahreshauptversammlung vom 1.2. 1949 wurde er zum

**Ehrenvorsitzenden**  
der Berufsorganisation im Bezirksverband Essen gewählt.

Essen, den 1. Februar 1949

Fachverband der Makler, Verwalter und  
Vertreter im Grundstücks- und Bausparwesen

Bezirksverband Essen

Der Vorstand:

*Fritz Helleninger*  
1. Vorsitzender

*Willy Nickel*  
2. Vorsitzender

*Kurt Elling*

1. Kassierer



*Mit einer speziellen Brille lassen sich Immobilien virtuell begehen.*

## BLICK IN DIE GLASKUGEL: WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN SICH DIE IMMOBILIENBRANCHE STELLEN MUSS

**Die bisherigen Beiträge befassten sich vor allem mit den zurückliegenden Entwicklungen. Aber was tangiert derzeit die Branche und was kommt vermutlich in den nächsten Jahren auf sie zu?**

Der RDM hat in den zurückliegenden Jahren viel erreicht, vielfach zusammen mit anderen Branchenvertretern und Netzwerken. Die Maklercourtage ist durch zahlreiche Gerichtsurteile klarer festgelegt als noch vor einigen Jahrzehnten. Die Pflicht zur Widerrufsbelehrung hat zur Folge, dass die Käuferprovision nunmehr fast immer schriftlich vereinbart wird – und damit gerichtsfester ist.

Immerhin seit 2018 gibt es strengere Regeln für die Berufszulassung von Verwaltern sowie für den Fachkundenachweis und die Weiterbildungsverpflichtung von Maklern und Verwaltern. Wenngleich dieses Gesetz weit hinter den Forderungen des RDM zurückliegt, so ist es doch ein Schritt in die richtige Richtung. Zieht man in Betracht, dass einer der Beweggründe für die Verbandsgründung 1924 bereits der Wunsch nach einer Professionalisierung des Berufes war, war es ein langer Weg zu diesem „Reförmchen“.

Führt man sich vor Augen, dass Makler mit hohen Immobilienwerten arbeiten, Liegenschaftsbetreuer hohe Geldbeträge verwalten und über deren Verwendung mitentscheiden, dann ist es

verwunderlich, dass die Politik nicht konsequenter handelt.

Natürlich gab es auch Situationen des Scheiterns. Das Bestellerprinzip für Mietwohnungen konnte 2015 nicht verhindert werden. Die Folgen sind für alle Beteiligten sichtbar und bedeuten nicht zwangsweise eine Verbesserung für Mieter, wie es die Absicht der Gesetzgeber war. In den großen Immobilien-Internetportalen ging das Angebot an Mietwohnungen seit Inkrafttreten des Gesetzes spürbar zurück. Seitdem werden Wohnungen häufiger unter der Hand privat vergeben, etwa per Nachmietersuche. Wer neu in eine Stadt zieht und dort niemanden kennt, hat nun häufig ein Problem, an eine neue Bleibe zu kommen. Hinzu kommt, dass es durch diese Intransparenz schwieriger geworden ist, valide Daten zu Miethöhen bei neu abgeschlossenen Mietverträgen zu finden. Sachverständige, die Mietgutachten anfertigen müssen, können ein Lied davon singen.

Umso wichtiger ist es für den RDM, das Bestellerprinzip bei Kaufimmobilien, das seit Herbst 2018 diskutiert wird, zu verhindern und hierfür alle Hebel in Bewegung zu setzen: Die Erfahrung mit dem Bestellerprinzip bei Mietwohnungen muss eine Lehre sein.

Aber die RDM-Mitglieder müssen nicht nur die Ideen und Initiativen der Politik im Auge

behalten und sich hierzu positionieren, auch die Branche selbst ist einem tiefen Wandel unterworfen mit vielen Herausforderungen.

### **Interessenten vor der Besichtigung ein genaueres Bild der Immobilie geben**

Das fängt bei der Immobilienpräsentation an. Genügte es früher, Exposés auf Papier mit einigen Immobilienfotos auszudrucken, so erlaubt moderne Technik heute hochwertig gedruckte Präsentationen. Außerdem können Objekte als 360-Grad-Panorama-Touren oder Drohnen-Aufnahmen am heimischen Rechner oder Tablet virtuell „besichtigt“ werden. Häuser und Wohnungen im Wiederverkauf sind mittels Home-Staging für den Verkauf optimal in Szene zu setzen. Präsentationen in Virtual Reality (VR) geben dem Träger der dazugehörigen VR-Brille einen realen Einblick in die Räume. Er kann sich darin bewegen, Details wie Armaturen heranzoomen und aus dem künftigen Fenster seiner Traumimmobilie schon heute in die Ferne „blicken“. Gerade bei Objekten, die noch in der Planungs- beziehungsweise Bauphase stecken, ist diese Technik zielführend. Sie ermöglicht es, potenzielle Erwerber bereits vor einer Besichtigung zu qualifizieren und mit zusätzlichem Wissen zu versorgen. Das kann die Zahl der Begehungen reduzieren und den Verkaufs- beziehungsweise Vermietungsprozess beschleunigen. Sind Exposés als Online-Landingpages angelegt, kann der Makler die Seitenbesucher „tracken“: Er sieht, wer wie lange, welche Informationen zur Immobilie anschaut und welche Texte liest. Auf diese Weise erfährt er mehr über die Resonanz, die eine Immobilie bei Kunden auslöst.

Auf der anderen Seite sind diese Anwendungen für Makler mit einem teils massiven finanziellen Aufwand verbunden. Selten können sie diese Kosten an ihren Immobilienverkäufer weitergeben.

Seit wenigen Jahren ist der Begriff Digitalisierung ein bestimmendes Branchenthema. Aber jeder, so hat man das Gefühl, stellt sich darunter etwas anderes vor. Und wie immer bei Neuerungen gibt es viele Bedenkensträger, die glauben, Algorithmen und Künstliche Intelligenz werden irgendwann den Immobilienberater ersetzen und Roboter Besichtigungen durchführen.

### **Die Wahrheit liegt vermutlich dazwischen**

Die Wahrheit liegt vermutlich dazwischen. Die neue Technik kann in diesem Fall zweierlei. Einerseits vereinfacht sie die Arbeit des Maklers. Es können einfache Anfragen, die per E-Mail oder über eine Immobilienplattform eingehen, von der Software automatisch beantwortet werden. So kann beispielsweise ein angefragtes Exposé binnen Sekunden verschickt werden, zu jeder Tages- und Nachtzeit. Dabei prüft die Technik vorher, ob der Anfrager alle notwendigen persönlichen Daten hinterlegt hat.

Andererseits muss damit gerechnet werden, dass einige Start-Ups, welche die Immobilienvermittlung in weiten Teilen automatisieren wollen, einigen eingesessenen Maklern ein Stück vom Kuchen wegnehmen. So gibt es „Prop-Techs“, welche die Preisfindung einer Immobilie als Bieterverfahren online durchführen, ähnlich wie eine Ebay-Versteigerung und auch andere Leistungen wie die Exposé-Erstellung und Gebäudewertermittlung zentral durchführen. Aber der

Immobilienmarkt ist und bleibt lokal, Marktkenntnis zählt. Bundesweit tätige digitale Lösungen ohne erforderliche lokale Kenntnisse werden es immer schwer haben.

Daher gibt es keinen Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. Die Immobilienbranche musste in den zurückliegenden Jahrzehnten zahlreiche Herausforderungen annehmen. Warum sollte sie aktuelle nicht meistern?

Immobiliendienstleister mit hoher Kompetenz, profunden Kenntnissen des lokalen Immobilienmarktes und einer vorbildlichen Vernetzung, werden weiterhin am Markt erfolgreich sein. Der RDM-Essen unterstützt seine Mitglieder dabei mit einem verzweigten Netzwerk, Weiterbildungsangeboten, aktuellen Brancheninformationen etc. Bereits 1973 hatten Richter des Landgerichts Köln dem ältesten Berufsverband attestiert, dass eine Verbandsmitgliedschaft mit kaufmännischer Kompetenz und hoher Qualifikation einhergeht: „Das RDM-Zeichen“, so die Richter, „wird in der Öffentlichkeit in besonderer Weise als Gütesiegel für ein kaufmännisch einwandfreies Geschäftsgeschehen verstanden.“

Der Immobilienverkauf wird immer komplexer. Selten gab es so starke Preissteigerungen wie



*Weil die Immobilienpreise seit einigen Jahren steigen, erlebt der Bau von Mitarbeiterwohnungen eine Renaissance. Die Idee hatten Industrielle im 19. Jahrhundert im Ruhrgebiet. Im Bild die Siedlung Alfredshof in Essen-Holsterhausen 1922 (Fotoarchiv Ruhrmuseum, Anton Meinholz).*

in den zurückliegenden Jahren, so viele Gesetzes-Änderungen und Neuregelungen; neue Vermarktungsmethoden wie Bieterverfahren kamen auf den Markt. Viele BGH-Urteile schränkten die Weitergabe von Schönheitsreparaturen an Mieter stark ein. Nur Experten behalten dabei den Überblick und können ihre Kunden fachgerecht beraten.

Beim Immobilienverkauf geht es um viel Geld, teils um die teuerste Investition, die ein Mensch im Laufe seines Lebens macht; die meisten Erwerber verschulden sich hierfür über mehrere Jahrzehnte. Da ist Vertrauen nötig, das nur ein erfahrener, empathischer Immobilienexperte bietet: Kein Algorithmus, kein Call-Center-Mitarbeiter und keine automatische Chat-Funktion („Chatbot“) kann ihm das Wasser reichen.



Bezirksverband Essen e.V.



RDM Ring Deutscher Makler  
Bezirksverband Essen e.V.

Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon 0201/86 55 77-0  
Telefax 0201/86 55 77-1

[www.rdm-essen.de](http://www.rdm-essen.de)