

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
1 Die Immobilienwirtschaft – aktuelle Entwicklungen	15
1.1 Wohnen als Grundbedürfnis	15
1.2 Die Immobilie – eine Säule der Altersvorsorge	15
1.3 Historisch niedrige Zinsen	16
1.4 Die Immobilienfinanzierung – eine Herausforderung	17
1.5 Fehlende Wohnungen	17
1.6 Der demografische Wandel	18
1.6.1 Die Generation der Erben	19
1.6.2 Das jährliche Transaktionsvolumen	19
2 Der Immobilienmakler	21
2.1 Das Image des Immobilienmaklers	21
2.2 Zu geringe Zugangsvoraussetzungen in der Vergangenheit	21
2.3 Die politische Kreativität verlangt dem Makler vieles ab	22
2.4 Mögliche Folgen des Bestellerprinzips	22
2.5 Maklerprovision nur noch vom Auftraggeber?	23
2.6 Maklerrecht ist Richterrecht	24
2.7 Gesetze und Verordnungen, die für Makler wichtig sind	25
3 Verfügen Sie über die erforderlichen Fähigkeiten, um ein erfolgreicher Makler zu sein oder zu werden?	27
3.1 Selbstprüfung 1: Haben Sie das erforderliche Fachwissen?	28
3.2 Selbstprüfung 2: Haben Sie ein konkretes Ziel vor Augen?	29
3.3 Selbstprüfung 3: Können Sie durchhalten?	32
3.4 Selbstprüfung 4: Haben Sie Ausdauer?	34
3.5 Selbstprüfung 5: Wie sieht es mit Ihrem Eigenkapital aus?	35
3.6 Selbstprüfung 6: Können Sie diszipliniert sein?	36
3.7 Selbstprüfung 7: Können Sie mit Geld umgehen?	37
3.8 Selbstprüfung 8: Sind Sie selbstbewusst?	41
3.9 Selbstprüfung 9: Können Sie sich und Ihren Betrieb gut organisieren?	42

3.10	Selbstprüfung 10: Können Sie bescheiden bleiben?	43
3.11	Selbstprüfung 11: Sind Sie feinfühlig und einfühlsam?	44
3.12	Selbstprüfung 12: Haben Sie einen Unternehmensplan?	46
3.13	Selbstprüfung 13: Sind Sie und Ihr Konzept einmalig? Lösen Sie damit die Probleme Ihrer Kunden?	48
3.14	Selbstprüfung 14: Wollen Sie glücklich sein?	49
3.15	Auf geht's, packen Sie es an!	50
4	Der Start Ihres neuen Unternehmens	53
4.1	Die Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung	53
4.1.1	Die Antragsberechtigung	53
4.1.2	Der Antragsteller	53
4.1.3	Die fachliche Qualifikation	54
4.1.4	Die zuständige Behörde	54
4.1.5	Die Genehmigungsgebühr	55
4.1.6	Die Erteilung der Gewerbeerlaubnis	55
4.1.7	Der Entzug der Gewerbeerlaubnis	56
4.1.8	Die Übertragbarkeit und das Erlöschen der Gewerbeerlaubnis	56
4.1.9	Die Zulassung ausländischer Makler	56
4.2	Die Makler- und Bauträgerverordnung	56
4.3	Die Eintragung ins Handelsregister	57
4.4	Der Name Ihres Unternehmens	57
4.5	Die Wahl der Gesellschaftsform	58
4.5.1	Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	58
4.5.2	Der eingetragene Kaufmann (e. K.)	59
4.5.3	Die offene Handelsgesellschaft (OHG)	59
4.5.4	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	60
4.5.5	Die Aktiengesellschaft (AG)	60
4.5.6	Die Kommanditgesellschaft (KG)	60
4.5.7	Die GmbH & Co. KG	60
4.5.8	Die Unternehmergeellschaft (UG)	61
4.5.9	Die Unternehmergeellschaft & Co. KG (UG & Co. KG)	61
4.5.10	Die Limited (Ltd.)	61

4.6	Notwendige Überlegungen vor der Unternehmensgründung	62
4.6.1	Firmenname	62
4.6.2	Wahl der Gesellschaftsform	62
4.6.3	Liquide Mittel	63
4.6.4	Mehrkontenmodell	63
5	Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers	65
5.1	Die gesetzliche Regelung	65
5.2	Die Tätigkeit des Maklers	66
5.2.1	Die Nachweistätigkeit	67
5.2.2	Die Vermittlungstätigkeit	67
5.2.3	Die übliche Regelung in der Praxis	67
5.3	Rechte und Pflichten des Maklers	68
5.4	Die Haftung des Maklers gegenüber dem Interessenten	69
5.5	Laufzeit und Beendigung des Maklervertrags	70
6	Die verschiedenen Maklerverträge	71
6.1	Die Abgrenzung zu anderen Vertragsformen	71
6.2	Die Vertragsparteien	72
6.3	Der Alleinauftrag und der qualifizierte Alleinauftrag	72
6.4	Die Doppeltätigkeit	74
6.5	Die Reservierungsvereinbarung	75
6.6	Die Besonderheit bei der Wohnungsvermittlung: das Bestellerprinzip	75
6.7	Die »verbrannte« Wohnung	77
6.8	Gemeinschaftsgeschäfte beim Immobilienverkauf	77
6.9	Provisionsklauseln im Kaufvertrag	78
7	Das Zustandekommen des Maklervertrags	79
7.1	Ohne Maklervertrag keine Provision	79
7.2	Textform bei der Wohnungsvermittlung	79
7.3	Angebot und Annahme beim Maklervertrag	80
7.4	Der Abschluss des Maklervertrags beim Inserat	81
7.5	Das Widerrufsrecht des Auftraggebers	83
7.6	Exkurs: Das Widerrufsrechtsrecht beim Mietvertrag	85

8	Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision	87
8.1	Die Rechtsgrundlagen	87
8.2	So entsteht der Maklerprovisionsanspruch	88
8.2.1	Der Abschluss eines wirksamen Maklervertrags	88
8.2.2	Das Vorliegen einer Maklerleistung	90
8.2.3	Das Vorliegen eines Hauptvertrags	90
8.2.4	Die Kausalität zwischen der Maklertätigkeit und dem Hauptvertrag	91
8.2.5	Die Identität zwischen dem beabsichtigten und dem geschlossenen Hauptvertrag	92
8.2.6	Die Kenntnis von der Maklertätigkeit	92
8.2.7	Die Verflechtung	93
8.2.8	Die Verjährung	93
8.2.9	Die Verwirkung	94
8.3	Gefahren für den Maklerprovisionsanspruch	94
8.3.1	Der Vorkennniseinwand	94
8.3.2	Der Nachweis der Kausalität	96
8.3.3	Die Kongruenz des Maklervertrags	98
8.3.4	Schwerwiegende Treuepflichtverletzungen	105
8.4	Die Doppeltätigkeit des Maklers	106
8.5	Die Reservierungsvereinbarung	107
8.6	Falschangaben im Exposé	110
8.7	Der Aufwendersatz – die zweite Provision?	111
8.8	Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) – der Feind des Maklerprovisionsanspruchs?	112
9	Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler	119
9.1	Die Eigentumswohnung	119
9.2	Die Mietwohnung	122
9.2.1	Das Mietrecht	123
9.2.2	Der Abschluss und die Kündigung des Mietvertrags	123
9.3	Die Definition von Wohnraum	124
9.4	Die Wertermittlung der Immobilie	125
9.5	Der Grundstückskaufvertrag	126
9.6	Das Grundbuch	127
9.7	Haftung und Versicherungsschutz des Immobilienmaklers	129
10		

9.8	Das Geldwäschegesetz – Pflichten des Maklers Dr. Malte Schwertmann	132
9.9	Auch für Immobilienmakler gelten die Wettbewerbsregeln	136
9.10	E-Mail-Werbung: An wen darf man einen Newsletter richten?	137
9.11	Das sollte ein Immobilienmakler über Abmahnungen wissen	139
9.12	Impressumpflichten für Immobilienmakler	142
9.13	Der Energieausweis – erforderliche Angaben im Inserat	146
9.14	Die gesetzlichen Bestimmungen zur Verbraucherschlichtung	148
9.14.1	Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz – auch für Immobilien- makler gültig	148
9.14.2	Informationspflicht für Streitigkeiten aus Online-Verträgen	151
9.14.3	Die EU-Datenschutz-Grundverordnung	154
9.15	Kaltakquise: Das müssen Immobilienmakler wissen	155
9.16	Die eigene Homepage und Social Media – Xing, Facebook, Youtube und Co.	157
9.17	Immobilienberater – ein Beruf mit Zukunft?	162
9.18	Freie Mitarbeiter – Risiko der Scheinselbstständigkeit	164
9.18.1	Beurteilungskriterien für die Scheinselbstständigkeit	165
9.18.2	Mögliche negative Konsequenzen	167
9.18.3	Absicherung durch eindeutige Vertragsgestaltung	169
9.19	Aufbewahrungsfristen, die ein Makler beachten sollte	170
9.20	Der Anschluss an ein Franchiseunternehmen	173
9.21	Die Verbände	177
10	Anhang	181
10.1	Gesetzliche Grundlagen – §§ 652 bis 655 BGB	181
10.2	Musterunterlagen zum Downloaden	182
	Empfohlene Literatur	183
	Stichwortverzeichnis	185
	Die Autoren	191