

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	-----4
----------------	---------------

Kapitel 1

EINLEITUNG	-----8
-------------------	---------------

Kapitel 2

DAS KLASSISCHE GESCHÄFT DES IMMOBILIENMAKLER	-----10
---	----------------

2.1	Einleitung	-----10
-----	------------	---------

2.2	Persönlichkeit des Maklers	-----11
-----	----------------------------	---------

2.3	Fachliche Qualifikation des Maklers	-----17
-----	-------------------------------------	---------

2.4	Marktanalyse und Verdienstchancen	-----19
-----	-----------------------------------	---------

2.5	Betriebsorganisation	-----24
-----	----------------------	---------

2.6	Franchisemodell oder Eigenregie?	-----28
-----	----------------------------------	---------

2.7	IT-Infrastruktur für das Maklergeschäft	-----30
-----	---	---------

2.8	Objektakquisition und Beschaffungsmarketing	---33
-----	---	-------

2.8.1	<i>Objektqualität des Vermittlungsbestandes</i>	-----33
-------	---	---------

2.8.2	<i>Akquisition des Vermittlungsbestandes</i>	-----35
-------	--	---------

2.8.3	<i>Objektsuchanzeigen</i>	-----36
-------	---------------------------	---------

2.8.4	<i>Networking als Akquisitionsstrategie</i>	-----41
-------	---	---------

2.9	Spezialisierung oder Generalisierung? -----	46
2.9.1	Ein- und Zweifamilienhäuser-----	48
2.9.2	Bauträgerobjekte -----	51
2.9.3	Eigentumswohnungen -----	53
2.9.4	Mehrfamilienhäuser-----	59
2.9.5	Unbebaute Grundstücke (Wohnbauland) -----	60
2.9.6	Vermietung oder Verkauf oder beides?-----	63

Kapitel 3

RECHTLICHE GRUNDLAGEN ----- 68

3.1	Gründung eines Immobilienmaklergeschäfts ----	69
3.1.1	Erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung-----	69
3.1.2	Die Makler- und Bauträgerverordnung -----	71
3.1.3	Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung ---	73
3.1.4	Internetpräsenz des Maklers -----	75
3.1.5	Rechtliche Vorgaben für Inhalte des Exposés -----	77
3.2	Abschluss und Durchsetzung des Maklervertrages -----	78
3.2.1	Gesetzliche Ausprägung des Maklervertrages -----	78
3.2.2	Zustandekommen des Maklervertrages -----	81
3.2.3	Gestaltungsmöglichkeiten beim Maklervertrag ----	82
3.2.4	Voraussetzungen für wirksamen Provisionsanspruch-----	90
3.3	Reservierungsvereinbarung-----	100
3.4	Problemherd „AGB-Rechtsprechung“ -----	102
3.5	Problemherd „Widerrufsbelehrung“ -----	104

Kapitel 4

ERSCHLIESSUNG WEITERER ERTRAGSCHANCEN DURCH ZUSATZSERVICE----- 107

4.1	Chancen und Risiken zusätzlicher Serviceleistungen -----	108
4.2	Beratungsleistungen des Maklers -----	110
4.2.1	<i>Bautechnische Beratung</i> -----	113
4.2.2	<i>Rechtsberatung</i> -----	114
4.2.3	<i>Steuerrechtliche Beratung</i> -----	116
4.3	Finanzierungsberatung und Immobilienkreditvermittlung -----	118
4.4	Immobilienbewertung-----	120

Kapitel 5

ANHANG (GESETZE)----- 123

5.1	Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) -----	123
5.2	Gewerbeordnung (GewO) -----	124
5.3	Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)-----	128
5.4	Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung (WoVermRG) -----	148
5.5	Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (RDG) -----	155
5.6	Telemediengesetz (TMG)-----	179