

# Inhaltsübersicht

<b>1. Teil</b>	<b>Das klassische Maklergeschäft</b>	1
1	Einführung: Das Maklerunternehmen ( <i>Nothhelfer</i> ) . . . . .	1
1.1	Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung . . . . .	4
1.2	Betriebsorganisation . . . . .	12
1.3	Unternehmensziele . . . . .	15
1.4	Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes . . . . .	17
1.5	Controlling – Kennzahlensysteme . . . . .	21
1.6	Ausgewählte Aspekte des Personalmanagements bei Immobilienunternehmen ( <i>Neubauer</i> ) . . . . .	25
1.7	Pressearbeit für Immobilienunternehmen ( <i>Unterreiner</i> ) . . . . .	42
1.8	Beschwerdemanagement ( <i>M. Mändle</i> ) . . . . .	49
1.9	IT-Infrastruktur ( <i>Vogel</i> ) . . . . .	60
2	Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung . . . . .	68
2.1	Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen ( <i>Beyerle</i> ) . . . . .	68
2.2	Beschaffungsmarketing ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	78
2.3	Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse ( <i>Sailer</i> ) . . . . .	98
2.4	Bauzustandsanalyse ( <i>Sporraft</i> ) . . . . .	130
2.5	Kommunikationsinstrumente des Maklers ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	158
3	Bearbeitung einzelner Objektarten ( <i>Sailer</i> ) . . . . .	208
3.0	Vorbemerkung . . . . .	208
3.1	Baugrundstücke für Wohnimmobilien . . . . .	210
3.2	Ein- und Zweifamilienhäuser . . . . .	229
3.3	Eigentumswohnungen und Teileigentum . . . . .	245
3.4	Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte . . . . .	258
3.5	Mietobjekte ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	272
3.6	Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger ( <i>Ottmann</i> ) . . . . .	320
3.7	Spezialobjekte – Objekte des altersgerechten Wohnens ( <i>Keussen/Gott</i> ) . . . . .	331
3.8	Wohnungsgenossenschaften ( <i>E. Mändle</i> ) . . . . .	337
4	Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen ( <i>Marchtaler</i> ) . . . . .	348
4.1	Architektur ( <i>Marchtaler</i> ) . . . . .	348
4.2	Versicherungen als ergänzender Geschäftszweig ( <i>Bach</i> ) . . . . .	362
4.3	Private Immobilienversteigerungen – schneller Absatz zum fairen Preis ( <i>Steib</i> ) . . . . .	370
5	Strategisches Management bei Immobilienunternehmen ( <i>Ziegler</i> ) . . . . .	373
5.1	Grundsätzliches . . . . .	373
5.2	Notwendigkeit einer strategischen Orientierung . . . . .	375
5.3	Die Phasen einer strategischen Führung . . . . .	376
5.4	Instrumente . . . . .	381

## Inhaltsübersicht

<b>2. Teil</b>	<b>Besondere Leistungen des Maklers – Beratung, Bewertung, Finanzierungen und Projektentwicklung</b>	391
1	Beratungsleistungen des Maklers ( <i>Schneider</i> ) . . . . .	391
1.1	Der Makler als Berater . . . . .	391
1.2	Haftungsrisiken des Maklers steigen . . . . .	391
1.3	Aufklärungs- und Beratungspflichten des Maklers . . . . .	392
1.4	Steigerung des Haftungsrisikos durch Übernahme zusätzlicher Leistungen . . . . .	394
1.5	Beratungsleistungen bei zulässiger Doppeltätigkeit . . . . .	398
1.6	Der Makler als Anlageberater und -vermittler . . . . .	399
1.7	Beratungsleistungen des Maklers auf Grund eigenständigen Beratungsvertrages . . . . .	401
1.8	Beratungsleistungen des Maklers ohne Vertrag . . . . .	402
1.9	Zusammenfassung und Ausblick . . . . .	403
2	Objektbewertung durch Makler ( <i>Dröge/Zehnter/Post</i> ) . . . . .	403
2.1	Rechtliche Grundlagen . . . . .	403
2.2	Begriffsdefinitionen . . . . .	410
2.3	Der Verkehrswert – Begriffsinhalte . . . . .	422
2.4	Grundlagen der Immobilienbewertung . . . . .	424
2.5	Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung . . . . .	451
2.6	Der praktische Fall . . . . .	453
2.7	Allgemeine Bewertungsprobleme . . . . .	458
3	Objektfinanzierung ( <i>Maier</i> ) . . . . .	470
3.1	Finanzierungsmärkte: Objekte, Nachfrager, Anbieter . . . . .	470
3.2	Merkmale der Objektfinanzierung . . . . .	475
3.3	Darlehensbedingungen und Konditionsbestandteile . . . . .	482
4	Internationale Bewertungen ( <i>Eves/Wills</i> ) . . . . .	490
4.1	Introduction . . . . .	490
4.2	Collection of Valuation/Property Data . . . . .	491
4.3	Purpose of the valuation . . . . .	493
4.4	Valuation Methods for specific Property Types . . . . .	497
4.5	Residential Property . . . . .	497
4.6	Industrial Property . . . . .	499
4.7	Commercial office Property . . . . .	502
4.8	Commercial Retail Property . . . . .	505
4.9	Rural Property Extractive Industries . . . . .	506
4.10	Special Use Property . . . . .	506
4.11	Conclusion . . . . .	508
5	Projektentwicklung ( <i>Ottmann</i> ) . . . . .	508
5.1	Einführung . . . . .	508
5.2	Prozessablauf . . . . .	509
5.3	Besondere Aspekte der Immobilienprojektentwicklung . . . . .	515
5.4	Public-Private-Partnership . . . . .	517
5.5	Zusammenfassung . . . . .	517

# Inhaltsübersicht

<b>3. Teil</b>	<b>Der Makler auf dem Weg zum Vermögensmanager</b> .....	519
1	Das Leistungsbild des Vermögensmanagers ( <i>Rehkugler</i> ) .....	519
1.1	Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen.....	519
1.2	Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements.....	520
1.3	Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen.....	522
2	Auswirkungen auf das Maklergeschäft .....	524
2.1	Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements .....	524
2.2	Folge: Der Makler unter Druck.....	525
2.3	Reaktionsmöglichkeiten .....	528
3	Indirekte Immobilienanlagen .....	530
3.1	Geschlossene Immobilienfonds .....	530
3.2	Offene Immobilienfonds .....	540
3.3	Immobilienaktiengesellschaften und REITs .....	548
3.4	Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte .....	558
3.5	Renditen und Risiken von Immobilienprodukten im Vergleich .....	559
4	Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios ( <i>Jandura/Morawski/ Rehkugler</i> ) .....	562
4.1	Rentabilitätsmaße.....	563
4.2	Risikomaße.....	566
4.3	Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfo- lios.....	578
5	Entwicklungserspektiven und ihre Voraussetzungen ( <i>Rehkugler</i> ) .....	585
<b>4. Teil</b>	<b>Rechtsgrundlagen</b> .....	589
1	Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes ( <i>Weiss</i> ) .....	589
1.1	Das geltende (Immobilien-)Maklerrecht im Überblick.....	589
1.2	Die Erlaubnis nach § 34 c GewO .....	591
1.3	Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler	611
1.4	Das Wohnungsvermittlungsgesetz.....	624
1.5	Die Preisangabenverordnung.....	629
1.6	Das Geldwäschekämpfungsgesetz .....	636
1.7	Der Makler im Internet – Das Telemediengesetz .....	641
2	Sicherung des Provisionsanspruchs ( <i>Mäschle</i> ) .....	646
2.1	Maklervertrag.....	646
2.2	Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung .....	664
2.3	Verwirkung des Provisionsanspruchs gem. § 654 BGB oder analog § 654 BGB.....	670
2.4	Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel.....	673
3	Immobiliendienstleister im Wettbewerb ( <i>Langemaack</i> ) .....	677
3.1	Rechtsgrundlagen .....	677

## Inhaltsübersicht

3.2	Branchenspezifische Einzelfälle, wettbewerbswidrigen Verhaltens . . . . .	695
3.3	Verfolgung unlauteren Wettbewerbs . . . . .	707
3.4	Das Abmahnverfahren . . . . .	710
3.5	Der Wettbewerbsprozess . . . . .	713
3.6	Kooperation statt Wettbewerb . . . . .	715
4	Für Makler wichtige Steuervorschriften ( <i>Helm</i> ) . . . . .	720
4.1	Die vermietete Immobilie . . . . .	720
4.2	Die eigengenutzte Immobilie . . . . .	730
4.3	Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit . . . . .	731
4.4	Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG) . . . . .	733
4.5	Steuerliche Bewertung von Immobilien . . . . .	735
4.6	Grunderwerbsteuer . . . . .	739

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort zur 2. Auflage .....</b>	<b>V</b>
<b>Grundlagenliteratur: Gesamtdarstellungen, Arbeits- und Informationsgrundlagen .....</b>	<b>XXXIII</b>
<b>Autorenverzeichnis .....</b>	<b>XXXV</b>
<b>1. Teil Das klassische Maklergeschäft .....</b>	<b>1</b>
1 Einführung: Das Maklerunternehmen ( <i>Nothelfer</i> ) .....	1
1.1 Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung .....	4
1.1.1 Der Makler – Skizze einer Charakterologie .....	5
1.1.2 Kern und Umfeld der Maklerleistungen .....	7
1.1.3 Leistungsbeschreibung .....	8
1.1.3.1 Informationsleistungen .....	8
1.1.3.2 Vermittlungsleistungen des Maklers .....	9
1.1.3.3 Beratungsleistungen des Maklers .....	11
1.1.3.4 Betreuungsleistungen des Maklers .....	11
1.2 Betriebsorganisation .....	12
1.3 Unternehmensziele .....	15
1.4 Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes .....	17
1.4.1 Marktpotenziale .....	17
1.4.2 Potenziale des Maklerbetriebes .....	19
1.5 Controlling – Kennzahlensysteme .....	21
1.5.1 Controlling – Begriff .....	21
1.5.2 Absolute Kennzahlen .....	23
1.5.3 Relative Kennzahlen .....	23
1.5.4 Indexzahlen .....	24
1.5.5 Arbeiten mit Kennzahlen .....	24
1.6 Ausgewählte Aspekte des Personalmanagements bei Immobilienunternehmen ( <i>Neubauer</i> ) .....	25
1.6.1 Einführung und Ausgangslage .....	25
1.6.2 Die Eignung des Mitarbeiters/der Mitarbeiterin von Maklerunternehmen .....	26
1.6.2.1 Das Anforderungsprofil für Mitarbeiter von Maklerunternehmen .....	27
1.6.2.2 Die Kompetenzen von Immobilienmaklern .....	28
1.6.3 Gewinnung von Mitarbeitern für Maklerunternehmen .....	31
1.6.3.1 Das Auswahlinterview .....	32
1.6.3.2 Die „Arbeitsprobe“ .....	34
1.6.3.3 Der Arbeitsvertrag .....	34
1.6.4 Qualifizierungsmaßnahmen .....	35

# Inhaltsverzeichnis

1. Teil

1.6.4.1	Berufsausbildung . . . . .	36
1.6.4.2	Weiterbildung . . . . .	36
1.6.5	Die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen . . . . .	38
1.6.5.1	Die Bedeutung langfristiger Mitarbeiterbindung . . . . .	38
1.6.5.2	Weiterbildung als Bindungsstrategie . . . . .	39
1.6.5.3	Vergütung als Bindungsstrategie . . . . .	39
1.6.6	Fazit . . . . .	41
1.7	Pressearbeit für Immobilienunternehmen ( <i>Unterreiner</i> ) . . . . .	42
1.7.1	Warum Pressearbeit? . . . . .	42
1.7.1.1	Imagebildung . . . . .	43
1.7.1.2	Positionierung/Abgrenzung . . . . .	43
1.7.1.3	Akzeptanz . . . . .	43
1.7.1.4	Absatzförderung . . . . .	43
1.7.1.5	Krisen-PR . . . . .	43
1.7.2	Grundsätze der Pressearbeit . . . . .	43
1.7.2.1	Pressearbeit ist Chefsache . . . . .	43
1.7.2.2	Kontinuität . . . . .	43
1.7.2.3	Intern oder extern . . . . .	43
1.7.2.4	Trennung von Anzeigen und Redaktion . . . . .	44
1.7.3	Journalistische Zielgruppen . . . . .	44
1.7.3.1	Journalistische Zielgruppen der Immobilienbranche . . . . .	44
1.7.3.1.1	Presse . . . . .	44
1.7.3.1.2	Rundfunk . . . . .	44
1.7.3.2	Welche journalistische Zielgruppe ist relevant? . . . . .	45
1.7.4	Mittel der Pressearbeit . . . . .	45
1.7.4.1	Pressemitteilung . . . . .	45
1.7.4.2	Pressefotos . . . . .	45
1.7.4.3	Pressekonferenz . . . . .	45
1.7.4.4	Vororttermin . . . . .	46
1.7.4.5	Hintergrundgespräch . . . . .	46
1.7.4.6	Gastbeitrag oder Kolumne . . . . .	46
1.7.5	Interessante Themen und die passende Strategie . . . . .	46
1.7.5.1	Welche Themen interessieren die Medien? . . . . .	46
1.7.5.2	Die richtige Strategie . . . . .	47
1.7.5.2.1	Suchen Sie sich Verbündete . . . . .	47
1.7.5.2.2	Wochentag und Uhrzeit . . . . .	47
1.7.5.2.3	Der richtige Ort . . . . .	47
1.7.6	Handwerkliche Regeln: Formalien und Inhalte . . . . .	47
1.7.6.1	Formalien . . . . .	47
1.7.6.1.1	Termine einhalten . . . . .	47
1.7.6.1.2	Erreichbar sein . . . . .	48
1.7.6.1.3	Keine Informationsflut . . . . .	48
1.7.6.1.4	Formale Anforderungen an Pressemitteilung . . . . .	48
1.7.6.2	Inhalte einer Pressemitteilung . . . . .	48
1.7.7	Richtiges Verhalten in Krisenfällen . . . . .	49
1.8	Beschwerdemanagement ( <i>M. Mändle</i> ) . . . . .	49
1.8.1	Beschwerden als Chance . . . . .	49
1.8.2	Ziele und Aufgaben des Beschwerdemanagements . . . . .	52
1.8.3	Die Bausteine des Beschwerdemanagements . . . . .	53
1.8.3.1	Beschwerdeannahme . . . . .	53

1.8.3.2	Beschwerdebearbeitung . . . . .	54
1.8.3.3	Beschwerdeanalyse . . . . .	56
1.8.3.4	Beschwerdestimulierung . . . . .	58
1.8.4	Organisation des Beschwerdemanagements . . . . .	58
1.9	IT-Infrastruktur ( <i>Vogel</i> ) . . . . .	60
1.9.1	Arbeitsplatz-Computerausstattung und Zubehör . . . . .	60
1.9.2	Internet . . . . .	60
1.9.2.1	Anschluss . . . . .	61
1.9.2.2	Software . . . . .	61
1.9.2.3	Webservice . . . . .	61
1.9.3	IT-Sicherheit . . . . .	61
1.9.4	Datenschutz . . . . .	62
1.9.5	Software-Grundausstattung . . . . .	62
1.9.6	Bedeutung der Software für Maklerbetriebe . . . . .	64
1.9.7	Internet und E-Business . . . . .	65
1.9.7.1	Homepage . . . . .	65
1.9.7.2	Immobilienportale . . . . .	66
1.9.7.3	Soziale Netzwerke . . . . .	67
2	Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung . . . . .	68
2.1	Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen ( <i>Beyerle</i> ) . . . . .	68
2.1.1	Research – was ist das? . . . . .	68
2.1.1.1	Definitionen von Research . . . . .	68
2.1.1.2	Gegenstand der Untersuchung: Der Immobilienmarkt . . . . .	68
2.1.1.3	Zielgedanke der Immobilienmarktforschung: Die Transparenz . . . . .	69
2.1.2	Die Ebenen der Untersuchung . . . . .	69
2.1.2.1	Marktanalyse . . . . .	69
2.1.2.2	Standortanalyse . . . . .	70
2.1.2.3	Objektanalyse . . . . .	70
2.1.3	Die Datenquellen . . . . .	71
2.1.3.1	Primärforschung . . . . .	71
2.1.3.2	Sekundärforschung . . . . .	71
2.1.4	Die Umsetzung der Methodik: Praxisbeispiele . . . . .	74
2.1.4.1	Anforderungen an Research-Gutachten . . . . .	74
2.1.4.2	Markt- und Standortanalyse in X-Stadt . . . . .	74
2.1.4.3	Segmentspezifische Nutzeranalyse, Beispiel Call Center . . . . .	76
2.2	Beschaffungsmarketing ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	78
2.2.1	Unternehmensleitbild und Akquisitionsziele . . . . .	78
2.2.1.1	Selbstverständnis eines Immobilienunternehmens als Muster für mögliche Leitbild-Inhalte in der Immobilienwirtschaft . . . . .	79
2.2.1.2	Inhalte bei Leitbildern von Immobilienunternehmen . . . . .	80
2.2.1.3	Themenschwerpunkt „berufsethische Grundaussagen“ . . . . .	81
2.2.1.4	Themenschwerpunkt „Verhältnis zu den Mitarbeitern“ . . . . .	81
2.2.1.5	Themenschwerpunkt „Kunden“ . . . . .	82
2.2.2	Methoden der Auftragsakquisition . . . . .	83
2.2.3	Objektschanzeigen . . . . .	83
2.2.3.1	Spezialisierungsstrategie . . . . .	84
2.2.3.2	Fokussierungsstrategie . . . . .	85
2.2.3.2.1	Räumliche Fokussierungsstrategie . . . . .	86

2.2.3.2.2 Objekt-Fokussierung . . . . .	86
2.2.3.2.3 Preis-Fokussierung . . . . .	86
2.2.3.2.4 Qualitäts-Fokussierung . . . . .	86
2.2.3.2.5 Baujahr-Fokussierung . . . . .	87
2.2.3.2.6 Personifizierung . . . . .	87
2.2.3.3 Integrierte Objektsuchanzeigen. . . . .	89
2.2.4 Beziehungsmarketing. . . . .	90
2.2.4.1 Man hat mehr Kontakte als man denkt . . . . .	90
2.2.4.2 Schlüsselstellen zu neuen Kontakten . . . . .	92
2.2.4.3 Vom Kontakt zu Empfehlungen . . . . .	92
2.2.4.4 Praktische Tipps zur Kontaktpflege . . . . .	94
2.2.4.5 Spezielle Strategien für Immobilienunternehmen. . . . .	95
2.3 Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse ( <i>Sailer</i> ). . . . .	98
2.3.1 Vorbemerkung zu Objektbegriffen . . . . .	98
2.3.2 Zweck der Objektanalyse. . . . .	99
2.3.3 Gegenstände der Objektanalyse . . . . .	100
2.3.3.1 Lageanalyse. . . . .	101
2.3.3.2 Eigenschaften der Bodenfläche des Grundstücks . . . . .	106
2.3.3.2.1 Grundstücksgröße und Grundstücksform. . . . .	106
2.3.3.2.2 Geländeform und Bodenverhältnisse . . . . .	108
2.3.3.2.3 Bauliche Nutzungsmöglichkeiten eines Grundstücks . . . . .	108
2.3.3.3 Gebäudeanalyse . . . . .	113
2.3.3.4 Zubehör . . . . .	115
2.3.3.5 Außenanlagen . . . . .	116
2.3.3.6 Analyse der rechtskonstituierenden Objektmerkmale. . . . .	116
2.3.3.6.1 Grundbuch . . . . .	116
2.3.3.6.2 Erbbaurecht. . . . .	123
2.3.3.6.3 Gemeindliche Vorkaufsrechte, Verfügungs- und Veränderungssperren .	125
2.3.3.6.4 Analyse der Miet- und Pachtverhältnisse. . . . .	126
2.3.3.6.5 Baurechtsreserven. . . . .	126
2.3.3.7 Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsrechnung. . . . .	127
2.3.4 Verwertungsanalysen . . . . .	128
2.4 Bauzustandsanalyse ( <i>Sporraft</i> ) . . . . .	130
2.4.1 Bauqualität . . . . .	130
2.4.2 Die technische Analyse von Baubeschreibungen . . . . .	133
2.4.3 Baumängel und Bauschäden . . . . .	136
2.4.4 Die häufigsten Schadensbilder . . . . .	139
2.4.4.1 Außenwände . . . . .	139
2.4.4.2 Feuchtigkeitsschäden und Schimmelpilze . . . . .	140
2.4.4.3 Wärmedämmung . . . . .	141
2.4.4.4 Betonfassaden . . . . .	142
2.4.4.5 Betonflächen in Tiefgaragen . . . . .	143
2.4.4.6 Risse . . . . .	144
2.4.4.7 Flachdächer . . . . .	145
2.4.4.8 Balkone und Laubengänge . . . . .	145
2.4.4.9 Entwässerungsleitungen. . . . .	148
2.4.4.10 Brandschutz . . . . .	149
2.4.5 Die Bauwerksuntersuchung . . . . .	150
2.4.6 Die softwaregestützte Bauzustandsanalyse . . . . .	155
2.4.7 Das technische Facility Management. . . . .	156

2.5	Kommunikationsinstrumente des Maklers ( <i>Kippes</i> ) .....	158
2.5.1	Objektangebotsanzeigen .....	158
2.5.1.1	Kaufmotive als Basis eines Marketings .....	159
2.5.1.2	Zielgruppenbestimmung .....	159
2.5.1.3	Grundsatzfrage Fließtextanzeige oder eine gestaltete Anzeige.....	166
2.5.1.4	Allgemeines zum Texten von Immobilienanzeigen .....	166
2.5.1.4.1	Headline/Schlagzeile .....	168
2.5.1.4.2	Text-Techniken.....	169
2.5.1.4.3	Checkliste für Immobilienanzeigenexte .....	170
2.5.1.4.4	Fließtext .....	171
2.5.1.4.5	Handlungsaufforderung .....	172
2.5.1.4.6	Checkliste für Fließtext und Handlungsaufforderung .....	172
2.5.1.5	Kommunikation von Nachteilen .....	175
2.5.1.5.1	Negative Aspekte der Immobilie aufarbeiten .....	176
2.5.1.6	Beispiele für die Behandlung vermeintlicher Nachteile in Immobilienanzeigen.....	178
2.5.1.6.1	Magere Ausstattung .....	178
2.5.1.6.2	Wohnung ist teuer (aber gut) .....	179
2.5.1.6.3	Haus ohne Keller .....	179
2.5.1.6.4	Dachgeschosswohnung.....	179
2.5.1.6.5	Sehr kleine Wohnung.....	180
2.5.1.6.6	Etwas altmodische Wohnung.....	180
2.5.1.6.7	Parterrewohnung eines Hochhauses .....	181
2.5.1.6.8	Wohnung ist in der Stadt gelegen, aber relativ laut.....	181
2.5.1.6.9	Wohnung ist von außen unscheinbar, innen aber gut .....	181
2.5.1.7	Handlungsaufforderung .....	182
2.5.1.8	Immobilien lebensbejahend präsentieren.....	182
2.5.2	Marketing per Internet und Homepage.....	184
2.5.3	Maklerexposé .....	187
2.5.3.1	Zielgruppenorientierte Exposés.....	187
2.5.3.2	Exposé-Aktivismus.....	189
2.5.3.3	Kundenorientierter Aufbau des Exposés.....	190
2.5.3.4	Texten des Exposés.....	191
2.5.3.5	Gestaltung des Exposés .....	192
2.5.3.6	Check-Liste effektiver Exposés .....	193
2.5.3.6.1	Checkliste zur Botschaft des Exposés .....	193
2.5.3.6.2	Check-Liste Überschrift/Schlagzeile des Exposés .....	194
2.5.3.6.3	Check Liste Fließtext des Exposés .....	194
2.5.3.6.4	Checkliste – graphische Gestaltung .....	194
2.5.3.6.6	Checkliste – Pläne.....	195
2.5.3.6.7	Checkliste – Aufmachung des Exposés .....	195
2.5.3.7	Verkaufsschilder – ein exzenter aber häufig vergessener Werbeträger	196
2.5.3.7.1	Tipps zur Gestaltung von Verkaufsschildern.....	199
2.5.2.7.2	Tipps zum Einsatz von Verkaufsschildern.....	201
3	Bearbeitung einzelner Objektarten ( <i>Sailer</i> ) .....	208
3.0	Vorbemerkung .....	208
3.1	Baugrundstücke für Wohnimmobilien .....	210
3.1.1	Entwicklungsstrukturen des Marktes .....	210
3.1.2	Informationsstellen.....	213

3.1.3	Gemeindliche Bodenpolitik und Maklertätigkeit . . . . .	213
3.1.4	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing . . . . .	214
3.1.4.1	Landwirte als potenzielle Anbieter von Bauland. . . . .	215
3.1.4.2	Eigentümer von Baulücken als potenzielle Marktteilnehmer. . . . .	215
3.1.4.3	Vorbereitung der Auftragsverhandlungen. . . . .	217
3.1.4.4	Akquisitionsvorgang . . . . .	218
3.1.5	Auftragsbearbeitung. . . . .	219
3.1.5.1	Objektanalyse und Exposégestaltung bei unbebauten Grundstücken . . . . .	219
3.1.5.2	Exposé als Werbemittel . . . . .	221
3.1.5.3	Angebotsanzeigen. . . . .	223
3.1.6	Besichtigung eines Baugrundstücks. . . . .	224
3.1.7	Verhandlungsführung . . . . .	226
3.1.8	Kaufvertragsvorbereitung . . . . .	228
3.2	Ein- und Zweifamilienhäuser. . . . .	229
3.2.1	Einleitung . . . . .	229
3.2.2	Nutzungsaspekte – Zielgruppen . . . . .	230
3.2.2.1	Potenzielle Anbieter von Einfamilienhäusern aus dem Bestand . . . . .	231
3.2.2.2	Marktzugang . . . . .	232
3.2.3	Auftragsbearbeitung. . . . .	233
3.2.4	Objektbesichtigung . . . . .	239
3.2.5	Kaufvertragsvorbereitung . . . . .	240
3.2.6	Vermittlung von Bauträgerobjekten . . . . .	241
3.3	Eigentumswohnungen und Teileigentum . . . . .	245
3.3.1	Einleitung. . . . .	245
3.3.2	Struktur der Nachfrage nach Eigentumswohnungen aus dem Bestand . . . . .	246
3.3.3	Differenzierung des Marktes nach Größe der Wohnanlagen . . . . .	247
3.3.4	Auftragsakquisition . . . . .	248
3.3.5	Besondere Bereiche der Objektanalyse . . . . .	250
3.3.5.1	Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung . . . . .	250
3.3.5.2	Änderung und Fehlen von Teilungserklärungen. . . . .	251
3.3.5.3	Beschlüsse der Gemeinschaft, Beschlussammlung . . . . .	252
3.3.5.4	Vorkaufsrecht, Kündigungssperre, Verkaufspflicht an Mieter . . . . .	252
3.3.5.5	Nichtübereinstimmung von Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung mit tatsächlichen Gegebenheiten. . . . .	253
3.3.6	Exposégestaltung . . . . .	254
3.3.7	Besonderheiten bei Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages . . . . .	254
3.3.8	Sonderfall: Verwalter = Makler . . . . .	255
3.3.9	Wohnungsprivatisierung . . . . .	256
3.4	Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte . . . . .	258
3.4.1	Wohn- und Geschäftshäuser. . . . .	258
3.4.1.1	Private Mietwohnungsbestände . . . . .	258
3.4.1.2	Wohnungsbestände von Wohnungsbaugesellschaften . . . . .	258
3.4.1.3	Gewerbeimmobilien. . . . .	258
3.4.2	Markt für Büroimmobilien . . . . .	260
3.4.3	Der Markt für Handelsimmobilien . . . . .	261
3.4.4	Der Multiplikator als allgemeiner „Kursindikator“ für Immobilien – ein besonderer Abschnitt . . . . .	262
3.4.4.1	Voraussetzung für Immobilienanlagen: Positive Anlagephilosophie unter Langfristaspekten . . . . .	262

3.4.4.2	Wirtschaftliche Determinanten des Multiplikators Objektrentabilität als Haupteinflussgröße auf den Multiplikator .....	263
3.4.4.3	Nicht regionalbeschränkte Einflussfaktoren .....	264
3.4.4.3.1	Anlagekonkurrenz: Kapitalmarkt versus Immobilienmarkt .....	264
3.4.4.3.2	Modische Einflüsse auf den Multiplikator, .....	265
3.4.4.3.3	Wirkungen der Rechtsentwicklung auf den Multiplikator – insbesondere Mietrecht .....	265
3.4.4.3.4	Steuerwirkungen auf den Multiplikator – Steuersubventionen versus Steuerbelastungen .....	265
3.4.4.3.5	Steuerwirkung auf die Zusammensetzung von Vermögensportfolios .....	266
3.4.4.4	Psychologische Komponenten und subjektive Multiplikatorvorstellungen .....	266
3.4.5	Auftragsverhältnisse .....	267
3.4.6	Auftragsbearbeitung .....	268
3.4.7	Anlagemotive .....	268
3.4.7.1	Rendite als Anlagemotiv .....	269
3.4.7.2	Steuerliche Gesichtspunkte als schwindendes Anlagemotiv .....	269
3.4.7.3	Spekulation auf spezielle Lage- und Verwertungsgewinne .....	270
3.4.7.4	Geldanlage und Eigennutzung .....	270
3.4.8	Exkurs: Entwicklungschancen im Internetzeitalter .....	270
3.5	Mietobjekte ( <i>Kipps</i> ) .....	272
3.5.1	Mietwohnungsmarkt .....	273
3.5.1.1	Entwicklung und Strukturen des Mietwohnungsmarktes .....	273
3.5.1.2	Informationsstellen .....	274
3.5.1.3	Grundsätzliches zu Datenquellen über Mietniveaus .....	274
3.5.2	Rechtliche Rahmenbedingungen der Wohnungsvermittlung .....	275
3.5.2.1	Provision bei der Wohnungsvermittlung .....	276
3.5.2.2	Obergrenze der „Marktmiete“ .....	277
3.5.2.3	Mietvertragstypen .....	277
3.5.2.4	Vertragsparteien .....	278
3.5.2.5	Zentrale Punkte bei Mietverträgen .....	278
3.5.3	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing .....	279
3.5.3.1	Nischensegment Vermittlung beim „Sozialen Wohnungsbau“ .....	281
3.5.3.2	Vorbereitung der Auftragsverhandlungen .....	281
3.5.3.3	Objektaufnahme .....	282
3.5.3.4	Angebote; Anforderungen an Anzeigen .....	282
3.5.3.5	Vermietungsprozess bei Mietobjekten .....	283
3.5.4	Gewerbeimmobilien .....	283
3.5.5	Buying Center-Ansatz .....	285
3.5.6	Informationsstellen .....	286
3.5.7	Ladenlokale und Shopping Center .....	287
3.5.7.1	Einzelhandelslagen .....	287
3.5.7.2	Besonderheiten bei Einzelhandelsobjekten .....	288
3.5.7.3	Shopping-Center .....	289
3.5.7.4	Mieter-Mix .....	300
3.5.7.5	Mietpreisberechnung .....	302
3.5.7.6	Weitere zentrale Punkte im Mietvertrag .....	303
3.5.8	Büros .....	306
3.5.8.1	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing .....	311
3.5.8.2	Vermarktungsprozess bei Büroräumen .....	312

3.5.9	Besichtigungsstrategien .....	314
3.5.10	Abschlussrelevante Fragestellungen.....	317
3.6	Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger ( <i>Ottmann</i> ) .....	320
3.6.1	Einführung .....	320
3.6.2	Der Lebenszyklus einer Immobilie .....	320
3.6.3	Leistungsbeziehungen zwischen Makler und Bauträger .....	323
3.6.3.1	Kauf eines Grundstücks – Der Makler im Spannungsfeld zwischen Bauträger und Grundstückseigentümer.....	323
3.6.3.2	Vertriebsunterstützung einer Bauträgermaßnahme – Der Makler als „Agent“ des Bauträgers .....	324
3.6.4	Anwendung der neuen Institutionenökonomie auf die vertraglichen Beziehungen zwischen Makler und Bauträger .....	325
3.6.4.1	Die Transaktionskostentheorie .....	325
3.6.4.2	Property-Rights-Ansatz.....	326
3.6.4.3	Principal-Agent-Ansatz .....	327
3.6.5	Zusammenfassung .....	330
3.7	Spezialobjekte – Objekte des altersgerechten Wohnens ( <i>Keussen/Gott</i> ) ..	331
3.7.1	Entstehungsgründe .....	331
3.7.2	„Klassische“ Wohnformen für Senioren .....	331
3.7.3	Trends und neue Wohnformen für die 2. Lebenshälfte.....	332
3.7.4	Betreutes Wohnen, Service Wohnen, Senioren Wohnen .....	333
3.7.5	Erfolgskriterien des Betreuten Wohnens .....	334
3.8	Wohnungsgenossenschaften ( <i>E. Mändle</i> ) .....	337
3.8.1	Einleitung: Neue Aktualität der Wohnungsgenossenschaften .....	337
3.8.2	Charakteristika der Wohnungsgenossenschaften .....	338
3.8.2.1	Begriff der Wohnungsgenossenschaft .....	338
3.8.2.2	Vielgestaltigkeit und Arten der Wohnungsgenossenschaften .....	339
3.8.2.3	Volkswirtschaftliche Entwicklung und Bedeutung der Wohnungsgenossenschaften .....	340
3.8.3	Unternehmenspolitische Besonderheiten der Wohnungsgenossenschaften.....	342
3.8.3.1	Mitgliederförderung als Grundzweck der Wohnungsgenossenschaft .....	342
3.8.3.2	Demokratieprinzip in Willensbildung und Entscheidungsfindung .....	344
3.8.3.3	Genossenschaftsfinanzierung als besondere Finanzierungsart .....	344
3.8.3.4	Besondere Haftungsbedingungen bei Wohnungsgenossenschaften .....	346
3.8.4	Wohnungsgenossenschaften und Immobilienmakertätigkeit .....	346
4	Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen ( <i>Marchtaler</i> ) .....	348
4.1	Architektur ( <i>Marchtaler</i> ) .....	348
4.1.1	Abdichtung im Erdreich .....	349
4.1.2	Wärmeschutz .....	352
4.1.3	Schallschutz .....	354
4.1.4	Steildachkonstruktionen .....	354
4.1.5	Dachgeschossausbau .....	356
4.1.6	Flachdachkonstruktionen .....	357
4.1.7	Terrassen .....	360
4.1.8	Dachbegrünungen .....	361
4.1.9	Fazit .....	362
4.2	Versicherungen als ergänzender Geschäftszweig ( <i>Bach</i> ) .....	362
4.2.1	Vorbemerkungen .....	362

4.2.2	Markttendenzen im Dienstleistungsbereich „Rund um die Immobilie“ .	364
4.2.3	Immobilienmakler und Versicherungsmakler – ähnliche Bezeichnung mit unterschiedlichen Schwerpunkten? . . . . .	366
4.2.4	Die Immobilie als gemeinsames Aktionsobjekt für Immobilienmakler und Versicherungsvermittlung. . . . .	368
4.2.5	Zusammenfassung . . . . .	370
4.3	Private Immobilienversteigerungen – schneller Absatz zum fairen Preis ( <i>Steib</i> ) . . . . .	370
4.3.1	Wer darf versteigern? . . . . .	371
4.3.2	Geeignete Objekte . . . . .	371
4.3.3	Wie läuft die Versteigerung ab? . . . . .	371
4.3.4	Wie bindet der Versteigerer den Einlieferer? . . . . .	371
4.3.5	Ohne Notar keine Bindung des Bieters . . . . .	372
4.3.6	Kaufpreiszahlung und Übereignung wie bei jedem Grundstücksgeschäft	372
4.3.7	Wie hoch ist der Lohn des Versteigerers? . . . . .	372
4.3.8	Absatzchancen im stagnierenden Immobilienmarkt . . . . .	373
5	Strategisches Management bei Immobilienunternehmen ( <i>Ziegler</i> ) . . . . .	373
5.1	Grundsätzliches. . . . .	373
5.2	Notwendigkeit einer strategischen Orientierung . . . . .	375
5.3	Die Phasen einer strategischen Führung . . . . .	376
5.3.1	Die Analyse der Ausgangsposition. . . . .	376
5.3.2	Formulierung der Strategien . . . . .	377
5.3.3	Umsetzungsaktionen . . . . .	378
5.3.4	Durchsetzung der Strategie . . . . .	380
5.4	Instrumente. . . . .	381
5.4.1	Die Stärken-/Schwächenanalyse . . . . .	381
5.4.2	Die Portfolioanalyse . . . . .	384
5.4.3	Kennzahlenanalyse/Balanced Scorecard . . . . .	388
<b>2. Teil</b>	<b>Besondere Leistungen des Maklers – Beratung, Bewertung, Finanzierungen und Projektentwicklung . . . . .</b>	<b>391</b>
1	Beratungsleistungen des Maklers ( <i>Schneider</i> ) . . . . .	391
1.1	Der Makler als Berater . . . . .	391
1.2	Haftungsrisiken des Maklers steigen . . . . .	391
1.3	Aufklärungs- und Beratungspflichten des Maklers . . . . .	392
1.3.1	Der Maklervertrag als Grundlage . . . . .	392
1.3.2	Einzelfälle . . . . .	392
1.3.3	Schadensersatzpflicht des Maklers bzw. Verwirkung des Provisionsanspruchs bei Verletzung seiner Aufklärungspflichten . . . . .	393
1.3.4	Besonderheiten beim Makler-Alleinlauftrag . . . . .	393
1.4	Steigerung des Haftungsrisikos durch Übernahme zusätzlicher Leistungen. . . . .	394
1.4.1	Immobilienbewertung . . . . .	394
1.4.2	Exposéangaben . . . . .	394
1.4.3	Bonitätsauskünfte . . . . .	395
1.4.4	Rechtsberatung. . . . .	396
1.4.5	Steuertipps . . . . .	397
1.4.6	Makler als Verhandlungsgehilfe seines Auftraggebers . . . . .	397

1.4.7	Sonderfall: Makler-Alleinlauftrag .....	398
1.4.8	Zusammenfassung .....	398
1.5	Beratungsleistungen bei zulässiger Doppeltätigkeit .....	398
1.6	Der Makler als Anlageberater und -vermittler .....	399
1.6.1	Anlageberatung .....	399
1.6.2	Anlagevermittlung .....	399
1.6.3	Haftung des Anlageberaters oder -vermittlers .....	400
1.6.4	Zusammenfassung .....	401
1.7	Beratungsleistungen des Maklers auf Grund eigenständigen Beratungsvertrages .....	401
1.7.1	Wertgutachten .....	401
1.7.2	„Dienstleistungen rund um die Immobilie“ .....	401
1.8	Beratungsleistungen des Maklers ohne Vertrag .....	402
1.8.1	Beratungsvertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter .....	402
1.8.2	Eigenhaftung .....	402
1.9	Zusammenfassung und Ausblick .....	403
2	Objektbewertung durch Makler ( <i>Dröge/Zehnter/Post</i> ) .....	403
2.1	Rechtliche Grundlagen .....	403
2.1.1	Das Liegenschaftskataster .....	403
2.1.2	Bewertungsrelevante Eintragungen im Grundbuch .....	403
2.1.2.1	Bestandsverzeichnis .....	403
2.1.2.2	Abteilung II .....	403
2.1.2.3	Abteilung III .....	404
2.1.3	Das Baulistenverzeichnis .....	404
2.1.4	Sonstige nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen .....	404
2.1.5	Das Planungsrecht .....	404
2.1.5.1	Rechtliche Vorgaben .....	404
2.1.5.2	Die Bauleitplanung .....	405
2.1.5.3	Der Flächennutzungsplan (FLNP) .....	405
2.1.5.4	Der Bebauungsplan .....	405
2.1.6	Rechtliche Grundlagen der Mietpreisbildung .....	406
2.1.6.1	Das allgemeine Mietrecht .....	406
2.1.6.1.1	Der preisgebundene Wohnraum .....	406
2.1.6.1.2	Der nicht preisgebundene Wohnraum .....	406
2.1.6.2	Der Rechtsentscheid .....	407
2.1.7	Möglichkeiten der Mietanpassung .....	407
2.1.7.1	Gewerberaum .....	407
2.1.7.2	Preisgebundener Wohnraum .....	407
2.1.7.3	Der preisfreie Wohnraum .....	408
2.1.7.3.1	Die ortsübliche Vergleichsmiete .....	408
2.1.7.3.2	Erhöhungsmöglichkeiten .....	408
2.1.7.3.3	Begründungsmittel .....	408
2.1.8	Schranken der Mietpreisbildung .....	409
2.1.9	Aufbau der Justiz .....	409
2.2	Begriffsdefinitionen .....	410
2.2.1	Miete – Pacht – Leihen .....	410
2.2.2	Mietbegriffe .....	410
2.2.3	Verkehrswert/Kaufpreis/Beleihungswert .....	410
2.2.4	Maße der baulichen Nutzung .....	412

2.2.4.1	Geschossflächenzahl – GFZ – (§ 20 BauNVO) . . . . .	412
2.2.4.2	Grundflächenzahl – GRZ – (§ 19 BauNVO) . . . . .	412
2.2.4.3	Baumassenzahl – BMZ – (§ 21 BauNVO) . . . . .	412
2.2.4.4	Beispiele . . . . .	412
2.2.5	Richtwerte/Vergleichspreise . . . . .	413
2.2.5.1	Definition . . . . .	413
2.2.5.2	Umrechnungskoeffizienten . . . . .	414
2.2.6	Flächen . . . . .	414
2.2.6.1	Berechnung der Wohn- und Nutzflächen . . . . .	414
2.2.6.1.1	DIN 283 – II. BV – WoFlV – die wesentlichen gleich lautenden Regelungen . . . . .	415
2.2.6.1.2	Die wesentlichen Unterschiede zwischen DIN 283, II. BV und WoFlV . . . . .	415
2.2.6.2	DIN 277, Ausgabe 2005 . . . . .	417
2.2.6.3	MF-B Richtlinie (Mietfläche für gewerblichen Raum) . . . . .	418
2.2.6.4	Höchstrichterliche Rechtsprechung – Urteile . . . . .	419
2.2.6.5	Berechnungsmethoden in der Praxis, Verkehrssitte . . . . .	419
2.2.6.5.1	Flächenberechnung beim Wohnraum . . . . .	419
2.2.6.5.2	Flächenberechnung beim Gewerberaum . . . . .	419
2.2.6.6	Problemsituationen . . . . .	420
2.3	Der Verkehrswert – Begriffsinhalte . . . . .	422
2.3.1	Verkehrswert . . . . .	422
2.3.2	Der gewöhnliche Geschäftsverkehr . . . . .	422
2.3.3	Das Stichtagsprinzip (siehe hierzu auch § 3 WertV) . . . . .	422
2.3.4	Rechtliche Gegebenheiten (siehe hier auch § 6 ImmoWertV) . . . . .	423
2.3.4.1	Gesetzliche Beschränkungen . . . . .	423
2.3.4.2	Grundstücksgleiche Rechte . . . . .	423
2.3.4.3	Beschränkt dingliche Rechte . . . . .	423
2.3.5	Die tatsächlichen Eigenschaften, die sonstige Beschaffenheit und die Lage des Grundstücks (§§ 5, 6 ImmoWertV) . . . . .	423
2.3.6	Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse (siehe hierzu auch § 7 ImmoWertV) . . . . .	424
2.4	Grundlagen der Immobilienbewertung . . . . .	424
2.4.1	Auswahl der Bewertungsmethode . . . . .	424
2.4.1.1	Die Wertermittlungsverordnung (ImmoWertV) . . . . .	424
2.4.1.1.1	Verbindlichkeit dieser Verordnung . . . . .	424
2.4.1.1.2	Inhalt der ImmoWertV vom 19.5.2010 . . . . .	425
2.4.1.2	Die Wertermittlungsrichtlinien (WertR 2006) . . . . .	426
2.4.2	Auswahl der Bewertungsmethode . . . . .	428
2.4.2.1	Das Vergleichswertverfahren . . . . .	428
2.4.2.2	Das Ertragswertverfahren . . . . .	428
2.4.2.3	Das Sachwertverfahren . . . . .	429
2.4.2.4	Mehrere Verfahren . . . . .	429
2.4.3	Das Vergleichswertverfahren . . . . .	429
2.4.3.1	Verfahrensablauf . . . . .	429
2.4.3.2	Die Anpassungsfaktoren . . . . .	430
2.4.3.2.1	Der Zeitfaktor . . . . .	430
2.4.3.2.2	Maß der baulichen Nutzung . . . . .	430
2.4.3.2.3	Bebaute und unbebaute Grundstücke . . . . .	430
2.4.3.2.4	Sonstige wertbildende Merkmale . . . . .	430

2.4.3.3	Der erzielbare Preis – die Mittelwertbildung .....	430
2.4.3.3.1	Das arithmetische Mittel .....	430
2.4.3.3.2	Häufigster Wert – mittlerer Bereich .....	431
2.4.3.3.3	Medianwert.....	431
2.4.3.4	Praktisches Beispiel mit zurückliegendem Bewertungsstichtag .....	431
2.4.3.5	Zusammenfassung .....	432
2.4.4	Das Sachwertverfahren (§§ 21–23 ImmoWertV).....	432
2.4.4.1	Bodenwert.....	433
2.4.4.2	Herstellungskosten der baulichen Anlagen .....	434
2.4.4.2.1	Herstellungskosten der Gebäude .....	434
2.4.4.2.2	Sonstige Baulichkeiten .....	434
2.4.4.2.3	Besondere Betriebseinrichtungen.....	435
2.4.4.3	Bauliche Außenanlagen und sonstige Anlagen .....	435
2.4.4.3.1	Bauliche Außenanlagen .....	435
2.4.4.3.2	Sonstigen Anlagen .....	435
2.4.4.4	Ableitung des Verkehrswertes aus dem Sachwert (Marktanpassung) .....	435
2.4.4.5	Praktisches Beispiel.....	436
2.4.5	Das Ertragswertverfahren (§§ 17–20 ImmoWertV).....	437
2.4.5.1	Der Rohertrag .....	438
2.4.5.1.1	Beim Gewerberaum .....	439
2.4.5.1.2	Beim preisgebundenen Wohnraum (Förderung bis 31.12.2001 bzw. 2002).....	439
2.4.5.1.3	Beim preisfreien Wohnraum .....	439
2.4.5.2	Bewirtschaftungskosten.....	439
2.4.5.2.1	Verwaltungskosten.....	439
2.4.5.2.2	Instandhaltungskosten .....	439
2.4.5.2.3	Mietausfallwagnis.....	440
2.4.5.2.4	Betriebskosten.....	440
2.4.5.3	Bodenertragsanteil .....	440
2.4.5.4	Vervielfältiger.....	440
2.4.5.4.1	Liegenschaftszins .....	440
2.4.5.4.2	Restnutzungsdauer .....	441
2.4.5.5	Bedeutung des Vervielfältigers .....	441
2.4.5.6	Das Vielfache oder der Vervielfältiger im Sprachgebrauch des Maklers ..	441
2.4.5.7	Baumängel/-schäden .....	442
2.4.5.8	Einfluss des Bodenwertes und des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert .....	442
2.4.5.9	Einfluss des Bodenwertes auf den Ertragswert .....	443
2.4.5.10	Einfluss des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert .....	444
2.4.5.11	Praktisches Beispiel zum Ertragswertverfahren .....	444
2.4.6	Grundzüge der Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Verfahren).....	446
2.4.6.1	Prinzip der DCF-Methode.....	446
2.4.6.2	Verfahrensablauf .....	446
2.4.6.3	Kritische Würdigung .....	446
2.4.7	Bedeutung von Wertsicherungsklauseln in der Ertragswertermittlung ..	448
2.5	Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung .....	451
2.5.1	Wertbildende Faktoren.....	451
2.5.1.1	Die Lage .....	451
2.5.1.2	Die Größe .....	451
2.5.1.3	Die Ausstattung .....	451

2.5.1.4	Grundrisskonzeption . . . . .	451
2.5.1.5	Gesamteindruck . . . . .	451
2.5.1.6	Baurecht – Art und Maß der baulichen Nutzung . . . . .	451
2.5.2	Wertmindernde Faktoren. . . . .	452
2.5.2.1	Grundbucheintragungen . . . . .	452
2.5.2.2	Baulasten (öffentliche-rechtlich) . . . . .	452
2.5.2.3	Privatrechtliche Bindungen . . . . .	452
2.5.2.4	Altlästen . . . . .	452
2.6	Der praktische Fall . . . . .	453
2.6.1	Der Auftrag . . . . .	453
2.6.2	Erforderliche Ausgangsdaten und Unterlagen . . . . .	454
2.6.3	Der Ortstermin. . . . .	454
2.6.4	Zusammenstellung aller wertrelevanten Daten und Unterlagen . . . . .	455
2.6.4.1	Auswahl des Bewertungsverfahrens . . . . .	455
2.6.4.2	Grundbuch . . . . .	455
2.6.4.3	Baulistenverzeichnis. . . . .	456
2.6.4.4	Baupläne . . . . .	456
2.6.4.5	Baurechtliche Situation. . . . .	456
2.6.4.6	Erschließungszustand . . . . .	456
2.6.4.7	Lageplan . . . . .	456
2.6.4.8	Bodenbeschaffenheit. . . . .	456
2.6.4.9	Bodenrichtwerte. . . . .	456
2.6.4.10	Berechnungen. . . . .	456
2.6.5	Aufbau des Gutachtens. . . . .	456
2.6.5.1	Deckblatt. . . . .	456
2.6.5.2	Gegenstand der Bewertung . . . . .	456
2.6.5.3	Zweck des Gutachtens . . . . .	457
2.6.5.4	Auskünfte und Unterlagen. . . . .	457
2.6.5.5	Angewandtes Bewertungsverfahren . . . . .	457
2.6.5.6	Lage. . . . .	457
2.6.5.7	Das Grundstück, Maß der baulichen Nutzung . . . . .	457
2.6.5.8	Beschreibung der Gebäude. . . . .	457
2.6.5.9	Raumaufteilung Grundrissgestaltung. . . . .	457
2.6.5.10	Beurteilung. . . . .	457
2.6.5.11	Wertermittlung . . . . .	457
2.6.5.12	Zusammenfassung . . . . .	457
2.6.5.13	Ergebnis. . . . .	458
2.6.5.14	Anlagen. . . . .	458
2.6.6	Kontrollrechnungen. . . . .	458
2.6.6.1	Maklermethode . . . . .	458
2.6.6.2	Wohnfläche zu Geschossfläche . . . . .	458
2.7	Allgemeine Bewertungsprobleme . . . . .	458
2.7.1	Grundsätzliche Bewertungsmethoden bei belasteten Immobilien . . . . .	458
2.7.2	Eigentumswohnungen . . . . .	458
2.7.3	Das Erbbaurecht . . . . .	459
2.7.4	Die Leibrente . . . . .	459
2.7.5	Leibgeding/Wohnungsrecht auf Lebenszeit . . . . .	460
2.7.6	Überbau . . . . .	460
2.7.7	Vorkaufsrechte . . . . .	460
2.7.8	Nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen . . . . .	460

# Inhaltsverzeichnis

2. Teil

3	Objektfinanzierung ( <i>Maier</i> ) . . . . .	470
3.1	Finanzierungsmärkte: Objekte, Nachfrager, Anbieter . . . . .	470
3.1.1	Objektfinanzierung und Finanzierungsobjekte . . . . .	470
3.1.2	Nachfragergruppen nach Objektfinanzierungen . . . . .	471
3.1.3	Anbietergruppen und Marktanteile privater Wohnungsbaukredite . . . . .	472
3.1.3.1	Realkreditinstitute (Hypothekenbanken) . . . . .	472
3.1.3.2	Sparkassenorganisation . . . . .	472
3.1.3.3	Bausparkassen . . . . .	473
3.1.3.4	Genossenschaftsbanken . . . . .	474
3.1.3.5	Großbanken . . . . .	474
3.1.3.6	Versicherungsunternehmen . . . . .	474
3.1.4	Gewerbliche Immobilienfinanzierung . . . . .	475
3.2	Merkmale der Objektfinanzierung . . . . .	475
3.2.1	Kapitalstruktur: Eigenkapital versus Fremdkapital . . . . .	475
3.2.2	Beleihungsprüfung: Objektbewertung und Kreditwürdigkeitsprüfung . . . . .	476
3.2.2.1	Objektbewertung: Beleihungswert und Beleihungsgrenzen . . . . .	476
3.2.2.2	Kreditwürdigkeitsprüfung . . . . .	478
3.2.2.2.1	Persönliche Kreditwürdigkeit . . . . .	479
3.2.2.2.2	Materielle Kreditwürdigkeit . . . . .	479
3.2.3	Objektbesicherung: Grundpfandrechte und Grundbuch . . . . .	479
3.2.4	Risiken der Objektfinanzierung . . . . .	480
3.2.4.1	Risikobereitschaft . . . . .	480
3.2.4.2	Risikotragfähigkeit . . . . .	480
3.2.5	Laufzeit: Langfristige und kurzfristige Darlehen . . . . .	481
3.2.5.1	Vorfinanzierung bzw. Vorschaltdarlehen . . . . .	481
3.2.5.2	Zwischenfinanzierung . . . . .	481
3.2.5.3	Produktionsfinanzierung . . . . .	481
3.2.5.4	Roll-over-Geldmarktkredit . . . . .	482
3.3	Darlehensbedingungen und Konditionsbestandteile . . . . .	482
3.3.1	Zinsen: Determinanten und Zinsbindung . . . . .	482
3.3.1.1	Gleitzinsvereinbarungen . . . . .	482
3.3.1.2	Festzinsvereinbarung . . . . .	482
3.3.1.3	Vereinbarung einer Zinsbindungsfrist . . . . .	482
3.3.2	Zinsmanagement: Innovative Instrumente . . . . .	483
3.3.2.1	Forward Rate Agreements (FRAs) . . . . .	483
3.3.2.2	Zinsswaps . . . . .	483
3.3.2.3	Caps . . . . .	483
3.3.3	Bereitstellungszinsen und Vorfälligkeitsentschädigungen . . . . .	484
3.3.4	Konditionsbestandteile: Determinanten und Steuerungsinstrumente . . . . .	484
3.3.5	Effektivzinsermittlung und Preisangabenverordnung . . . . .	485
3.3.6	Darlehensformen: Zins und Tilgung . . . . .	486
3.3.7	Bedarfsorientierte Konditionsgestaltung . . . . .	488
4	Internationale Bewertungen ( <i>Eves/Wills</i> ) . . . . .	490
4.1	Introduction . . . . .	490
4.2	Collection of Valuation/Property Data . . . . .	491
4.2.1	Property sales information . . . . .	491
4.2.2	Property sales . . . . .	492
4.2.3	Property leases . . . . .	492
4.2.4	Property Information . . . . .	492

4.3	Purpose of the valuation .....	493
4.3.1	Insurance purposes .....	493
4.3.2	Going concern value .....	493
4.3.3	Alternate use value .....	494
4.3.4	Forced sale value (mortgagee/lender in possession value) .....	494
4.3.5	Investment value .....	495
4.3.6	Value on completion .....	495
4.3.7	Retrospective valuations .....	495
4.3.8	Specific request of instructing party .....	496
4.3.9	Economic environment .....	496
4.3.10	Property ownership .....	496
4.4	Valuation Methods for specific Property Types .....	497
4.5	Residential Property .....	497
4.5.1	Direct Comparison Method .....	497
4.5.2	Alternative Residential valuation methods .....	498
4.5.2.1	Cost adjustment .....	498
4.5.2.2	Summation (Cost approach) .....	498
4.5.2.3	Capitalisation of net rents .....	499
4.5.2.4	Hypothetical development method .....	499
4.5.3	Strata Title and Community Title Residential property (Condominiums/apartments) .....	499
4.6	Industrial Property .....	499
4.6.1	Summation (Cost approach) .....	500
4.6.2	Direct Comparison .....	501
4.6.3	Capitalisation of net rent income/Discounted Cash Flow (DCF) .....	501
4.6.4	Hypothetical Development Method .....	502
4.6.5	Strata Title/condominium type Industrial Units .....	502
4.7	Commercial office Property .....	502
4.7.1	Direct Comparison .....	503
4.7.2	Capitalisation of net rental income .....	503
4.7.3	Discounted Cash Flow .....	503
4.7.4	Rate per square metre approach .....	505
4.7.5	Strata Title/condominium type Commercial Office Buildings .....	505
4.8	Commercial Retail Property .....	505
4.9	Rural Property Extractive Industries .....	506
4.10	Special Use Property .....	506
4.11	Conclusion .....	508
5	Projektentwicklung ( <i>Ottmann</i> ) .....	508
5.1	Einführung .....	508
5.2	Prozessablauf .....	509
5.2.1	Phase 1 – Investitionsentscheidung (Projektidee) .....	509
5.2.2	Phase 2 – Konzeption und Planung .....	512
5.2.3	Phase 3 – Realisierung und Vermarktung .....	513
5.3	Besondere Aspekte der Immobilienprojektentwicklung .....	515
5.3.1	Projektmanagement – Projektorganisation im Unternehmen .....	515
5.3.2	Controlling innerhalb des Projektmanagements .....	516
5.4	Public-Private-Partnership .....	517
5.5	Zusammenfassung .....	517

<b>3. Teil</b>	<b>Der Makler auf dem Weg zum Vermögensmanager</b>	519
1	Das Leistungsbild des Vermögensmanagers ( <i>Rehgugler</i> ) .....	519
1.1	Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen.....	519
1.2	Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements.....	520
1.3	Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen .....	522
2	Auswirkungen auf das Maklergeschäft .....	524
2.1	Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements .....	524
2.2	Folge: Der Makler unter Druck .....	525
2.3	Reaktionsmöglichkeiten .....	528
3	Indirekte Immobilienanlagen .....	530
3.1	Geschlossene Immobilienfonds .....	530
3.1.1	Die rechtliche Grundkonstruktion .....	530
3.1.2	Die steuerliche Grundkonstruktion.....	531
3.1.3	Attraktivität für private Anleger .....	534
3.1.3.1	Renditen .....	534
3.1.3.2	Risiken .....	535
3.1.3.3	Fungibilität .....	536
3.1.3.4	Verwaltbarkeit .....	537
3.1.3.5	Gesamtbild .....	537
3.1.4	Immobilien-Leasing-Fonds .....	538
3.1.5	Immobilien-Auslands-Fonds .....	539
3.2	Offene Immobilienfonds .....	540
3.2.1	Rechtliche Konstruktion .....	540
3.2.1.1	Organe .....	540
3.2.1.2	Anlagevorschriften.....	541
3.2.1.3	Bewertung der Anteile .....	542
3.2.1.4	Rücknahme der Anteile .....	543
3.2.2	Steuerliche Vorschriften.....	544
3.2.3	Attraktivität für Anleger .....	544
3.2.3.1	Rendite .....	544
3.2.3.2	Risiken .....	545
3.2.3.3	Fungibilität .....	547
3.2.3.4	Verwaltbarkeit .....	547
3.3	Immobilienaktiengesellschaften und REITs .....	548
3.3.1	Rechtliche Konstruktion und Abgrenzung gegenüber anderen Aktien- anlagen .....	548
3.3.2	Steuerliche Behandlung .....	549
3.3.3	Real Estate Investment Trusts (REITs) .....	550
3.3.3.1	Begriff und Besonderheiten der Konstruktion .....	550
3.3.3.2	Der G-REIT .....	551
3.3.4	Die Attraktivität von Immobilien-AGs und REITs für Anleger .....	554
3.3.4.1	Rendite .....	554
3.3.4.2	Risiko .....	557
3.3.4.3	Fungibilität .....	557
3.3.4.4	Verwaltbarkeit .....	558
3.3.4.5	Gesamteinschätzung .....	558
3.4	Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte .....	558

3.5	Renditen und Risiken von Immobilienprodukten im Vergleich . . . . .	559
4	Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios ( <i>Jandura/Morawski/Rehkugler</i> ) . . . . .	562
4.1	Rentabilitätsmaße. . . . .	563
4.2	Risikomaße. . . . .	566
4.2.1	Begriffsabgrenzung . . . . .	566
4.2.2	Statistische Kennzahlen . . . . .	568
4.2.2.1	Volatilität . . . . .	568
4.2.2.2	Ausfallwahrscheinlichkeit und Value-at-Risk. . . . .	569
4.2.2.3	Beta-Koeffizient . . . . .	572
4.2.3	Immobilienrisikosysteme . . . . .	573
4.2.3.1	Forward Looking Approach. . . . .	574
4.2.3.2	Immobilienrating . . . . .	575
4.3	Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfolios . . . . .	578
4.3.1	Der Diversifikationseffekt . . . . .	578
4.3.2	Die Gestaltung von Immobilienportfolios . . . . .	581
4.3.3	Die Gestaltung von Mixed-Asset Portfolios . . . . .	583
5	Entwicklungsperspektiven und ihre Voraussetzungen ( <i>Rehkugler</i> ) . . . . .	585
<b>4. Teil</b>	<b>Rechtsgrundlagen . . . . .</b>	<b>589</b>
1	Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes ( <i>Weiss</i> ) . . . . .	589
1.1	Das geltende (Immobilien-)Maklerrecht im Überblick. . . . .	589
1.1.1	Das zivilrechtliche Maklerrecht. . . . .	590
1.1.2	Das öffentlich-rechtliche Maklerrecht. . . . .	590
1.2	Die Erlaubnis nach § 34 c GewO . . . . .	591
1.2.1	Überblick . . . . .	591
1.2.2	Der Anwendungsbereich des § 34 c GewO . . . . .	592
1.2.2.1	Gewerbsmäßigkeit . . . . .	592
1.2.2.2	Vermittlung und Nachweis von Verträgen . . . . .	595
1.2.2.2.1	Vertragsarten . . . . .	596
1.2.2.2.2	Vertragsgegenstände. . . . .	596
1.2.3	Ausnahmen von der Erlaubnispflicht. . . . .	597
1.2.4	Die Erlaubniserteilung . . . . .	598
1.2.4.1	Antragsteller . . . . .	598
1.2.4.2	Antrag . . . . .	599
1.2.4.3	Zuständige Behörde . . . . .	601
1.2.4.4	Überblick über die Antrags-, Anmelde- und Anzeigepflichten . . . . .	602
1.2.4.5	Umfang der Erlaubnis, Auflagen . . . . .	602
1.2.5	Versagungsgründe . . . . .	603
1.2.5.1	Überblick . . . . .	603
1.2.5.2	Unzuverlässigkeit . . . . .	603
1.2.5.3	Ungeordnete Vermögensverhältnisse . . . . .	606
1.2.5.4	Fehlende Fachkunde. . . . .	607
1.2.6	Rücknahme, Widerruf und Erlöschen der Erlaubnis . . . . .	607
1.2.6.1	Rücknahme . . . . .	608
1.2.6.2	Widerruf. . . . .	608
1.2.6.3	Ermessensausübung bei Rücknahme und Widerruf . . . . .	608

## Inhaltsverzeichnis

4. Teil

1.2.6.4	Erlöschen der Erlaubnis .....	609
1.2.7	Auskunft und Nachschau .....	609
1.2.8	Ahdnung von Verstößen .....	610
1.2.8.1	Ordnungswidrigkeiten und Straftatbestände .....	610
1.2.8.2	Betriebsschließung und Gewerbeuntersagung .....	610
1.2.8.3	Zivilrechtliche Folgen .....	611
1.3	Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler .....	611
1.3.1	Überblick .....	611
1.3.2	Anwendungsbereich .....	612
1.3.3	Aufzeichnungs- und Informationspflichten .....	613
1.3.3.1	Überblick .....	613
1.3.3.2	Pflichten bei Auftragsannahme .....	614
1.3.3.3	Pflichten bei Vermittlung bzw. Nachweis .....	615
1.3.3.3.1	Immobilienverkauf (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 1, 11 Satz 1 Ziff. 1 MaBV) .....	615
1.3.3.3.2	Vermietung und Verpachtung von Grundstücken oder Gebäuden (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 2, 11 Ziff. 1 MaBV) .....	616
1.3.3.3.3	Wohn- und Gewerberaumvermietung (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 3, 11 Ziff. 1 MaBV). ....	616
1.3.3.4	Pflichten bei Erledigung des Auftrages .....	617
1.3.3.5	Verstöße gegen die Aufzeichnungs- und Informationspflicht .....	617
1.3.3.5.1	Ordnungswidrigkeiten .....	617
1.3.3.5.2	Haftung gegenüber dem Auftraggeber .....	618
1.3.4	(Keine) Sammlung von Inseraten und Werbeschriften .....	618
1.3.5	Aufbewahrungspflicht .....	618
1.3.6	Sicherheitsleistung durch den Makler .....	620
1.3.7	Pflichtprüfung und Auskunftspflicht .....	621
1.3.7.1	Jährliche Pflichtprüfung .....	621
1.3.7.2	Auskunft und Nachschau .....	623
1.3.7.3	Prüfung aus besonderem Anlass .....	623
1.4	Das Wohnungsvermittlungsgesetz .....	624
1.4.1	Die Vorschriften des WoVermG im Überblick .....	624
1.4.2	Anwendungsbereich des WoVermG .....	625
1.4.3	Beauftragung des Maklers durch den Vermieter .....	626
1.4.4	Anforderungen an öffentliche Angebote .....	627
1.4.4.1	Hinweis auf die Wohnungsvermittlereigenschaft .....	627
1.4.4.2	Mietpreis- und Nebenkostenangaben .....	628
1.4.4.3	Provisionsangaben .....	629
1.5	Die Preisangabenverordnung .....	629
1.5.1	Überblick .....	629
1.5.2	Waren und Leistungen .....	630
1.5.3	Angebot und Werbung .....	630
1.5.4	Der Letztverbraucher .....	631
1.5.5	Der Endpreis .....	632
1.5.6	Angabe der Maklerprovision .....	634
1.5.7	Gebührenverzeichnis .....	635
1.5.8	Ordnungswidrigkeiten .....	635
1.6	Das Geldwäschebekämpfungsgesetz .....	636
1.6.1	Überblick .....	636
1.6.2	Identifizierungspflicht .....	637
1.6.2.1	Allgemeine Sorgfaltspflichten .....	637

1.6.2.2	Verstärkte Sorgfaltspflichten . . . . .	638
1.6.2.3	Ausnahme von der Identifizierungspflicht . . . . .	638
1.6.3	Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht. . . . .	639
1.6.4	Anzeige von Verdachtsfällen . . . . .	639
1.6.4.1	Anzeigepflicht . . . . .	639
1.6.4.2	Freistellung von der Verantwortlichkeit . . . . .	640
1.6.5	Interne Sicherungsmaßnahmen . . . . .	640
1.6.6	Ordnungswidrigkeiten. . . . .	641
1.7	Der Makler im Internet – Das Telemediengesetz . . . . .	641
1.7.1	Überblick . . . . .	641
1.7.2	Anwendungsbereich . . . . .	642
1.7.3	Mindestangaben – Allgemeine Informationspflichten . . . . .	642
1.7.4	Besondere Informationspflichten bei kommerzieller Kommunikation . . . . .	644
1.7.5	Datenschutz . . . . .	644
1.7.6	Ordnungswidrigkeiten. . . . .	645
2	Sicherung des Provisionsanspruchs* ( <i>Mäschle</i> ) . . . . .	646
2.1	Maklervertrag. . . . .	646
2.1.1	Zustandekommen des Maklervertrags. . . . .	646
2.1.2	Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit. . . . .	648
2.1.3	Notarielle Beurkundung des Maklervertrags und sonstiger maklerrechtlicher Vereinbarungen . . . . .	648
2.1.4	Unwirksamkeitsgründe makler(vertrags)rechtlicher Vereinbarungen . . . . .	650
2.1.4.1	Schriftformverstoß . . . . .	650
2.1.4.2	Anfechtung wegen Irrtums (§ 119 BGB) . . . . .	650
2.1.4.3	Anfechtung wegen arglistiger Täuschung (§ 123 BGB) . . . . .	651
2.1.4.4	Verstoß gegen gesetzliches Verbot (§§ 134, 138, 139 BGB) . . . . .	652
2.1.5	Provisionsansprüche trotz unwirksamen Maklervertrags. . . . .	652
2.1.5.1	Ansprüche aus § 354 HGB . . . . .	652
2.1.5.2	Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung (§§ 812 f. BGB) . . . . .	652
2.1.6	Beendigung des – wirksamen – Maklervertrags . . . . .	653
2.1.7	Abgrenzung des – einfachen – Maklervertrags von anderen Verträgen . . . . .	653
2.1.7.1	Auftrag . . . . .	653
2.1.7.2	Dienstvertrag . . . . .	653
2.1.7.3	Werkvertrag . . . . .	654
2.1.7.4	RA-Dienst-/Maklervertrag . . . . .	654
2.1.7.5	Selbstständiges Provisionsversprechen. . . . .	654
2.1.7.6	Vertrag zugunsten Dritter . . . . .	654
2.1.7.7	Analoge Anwendung von § 87 a Abs. 3 HGB? . . . . .	654
2.1.7.8	Alleinauftrag. . . . .	655
2.1.7.8.1	Alleinauftrag als gesetzlich nicht geregelter Vertragstyp . . . . .	655
2.1.7.8.2	Schriftform . . . . .	655
2.1.7.8.3	Voraussetzungen des Provisionsanspruchs – Abschluss eines Hauptvertrags. . . . .	656
2.1.7.8.4	Beendigung des Alleinauftrags . . . . .	656
2.1.7.8.5	Tätigkeitspflicht des alleinbeauftragten Maklers . . . . .	657
2.1.7.8.6	Pflicht des Auftraggebers, keinen anderen Makler zu beauftragen . . . . .	658
2.1.7.8.7	Doppeltätigkeit des alleinbeauftragten Maklers . . . . .	659
2.1.7.8.8	Abschlussfreiheit des Auftraggebers. . . . .	659
2.1.7.8.9	Qualifizierter oder erweiterter Alleinauftrag. . . . .	659

# Inhaltsverzeichnis

4. Teil

2.1.7.8.10 Widerrufsklausel . . . . .	661
2.1.7.9 Wohnungsvermittlungsvertrag . . . . .	661
2.1.7.9.1 Wohnräume im Sinne des WoVermG . . . . .	661
2.1.7.9.2 Entgeltanspruch des Wohnungsvermittlers . . . . .	661
2.1.7.9.3 Höhe des Entgelts . . . . .	662
2.1.7.9.4 Vertragsstrafe . . . . .	663
2.1.7.9.5 Unwirksame Vereinbarungen . . . . .	663
2.1.7.9.6 Wohnungsvermittlung nur im Auftrag des Vermieters oder eines sonstigen Berechtigten . . . . .	663
2.1.7.9.7 Inhaltliche Anforderungen an Vermietungsanzeigen . . . . .	664
2.2 Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung . . . . .	664
2.2.1 Der „wasserdichte“ Vertrag . . . . .	664
2.2.2 Abgrenzung der Individualvereinbarungen von AGB . . . . .	665
2.2.3 Einzelne Allgemeine Geschäftsbedingungen . . . . .	666
2.2.3.1 Aufwendungsersatz . . . . .	666
2.2.3.2 Ausschluss des Kündigungsrechts . . . . .	667
2.2.3.3 Doppeltätigkeit . . . . .	667
2.2.3.4 Erfolgsunabhängige Maklerprovision . . . . .	667
2.2.3.5 Folgeverträge . . . . .	668
2.2.3.6 Gleichstellungsabrede . . . . .	668
2.2.3.7 Haftungsausschluss . . . . .	668
2.2.3.8 Verflechtungsfall beim Verwalter einer Wohnungseigentumsanlage . . . . .	668
2.2.3.9 Verstoß gegen die Nichtweitergabebeverpflichtung . . . . .	669
2.2.3.10 Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln . . . . .	669
2.2.3.11 Vertragsabschluss- und Bestätigungs klauseln . . . . .	669
2.2.3.12 Vorenthaltensklauseln . . . . .	669
2.2.3.13 Wirtschaftliche Gleichwertigkeit des angebotenen mit dem abgeschlossenen Vertrag . . . . .	670
2.3 Verwirkung des Provisionsanspruchs gem. § 654 BGB oder analog § 654 BGB . . . . .	670
2.3.1 Abgrenzung . . . . .	670
2.3.2 Voraussetzung . . . . .	670
2.3.3 Einzelfälle . . . . .	671
2.3.4 Verwirkung bei treuwidriger Doppeltätigkeit, § 654 BGB . . . . .	672
2.4 Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel . . . . .	673
2.4.1 Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten – Auslegung der getroffenen Vereinbarungen . . . . .	673
2.4.2 Einwendungen des Käufers/Mieters gegen das Forderungsrecht des Maklers . . . . .	675
2.4.3 Sicherung der Maklerrechte . . . . .	676
2.4.4 Schadensersatzpflicht bei Vereitelung einer Provisionsklausel . . . . .	676
3 Immobiliendienstleister im Wettbewerb ( <i>Langemaack</i> ) . . . . .	677
3.1 Rechtsgrundlagen . . . . .	677
3.1.1 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) . . . . .	677
3.1.1.1 Kernvorschriften und Definitionen . . . . .	677
3.1.1.2 Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen mit Beispielen . . . . .	678
3.1.1.3 Irreführende geschäftliche Handlungen . . . . .	680
3.1.1.4 Unzumutbare Belästigung . . . . .	681

3.1.1.5	Durchsetzung von Unterlassungsansprüchen .....	682
3.1.2	IVD-Wettbewerbsregeln .....	683
3.1.3	Preisangabenverordnung (PAngV).....	685
3.1.4	Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung .....	687
3.1.5	Gesetz Vereinheitlichung von Vorschriften über bestimmte elektronische Informations- und Kommunikationsdienste (Elektronischer Geschäftsverkehr – Vereinheitlichungsgesetz – EGVG Artikel 1, Telemediengesetz (TMG)).....	687
3.1.6	Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG).....	688
3.1.7	Gesetz zur Neuregelung des Rechtsberatungsrechts.....	689
3.1.8	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB).....	692
3.2	Branchenspezifische Einzelfälle, wettbewerbswidrigen Verhaltens.....	695
3.2.1	Firmierung .....	695
3.2.2	Kenntlichmachung der Maklereigenschaft in der Werbung .....	696
3.2.3	Titel – Sonderbezeichnung – Diplome .....	697
3.2.3.1	Berechtigte Führung von Titeln und Diplomen .....	697
3.2.3.2	Unerlaubte Titelführung .....	697
3.2.3.3	Immobilientreuhänder .....	697
3.2.3.4	Spezialmakler – Fachmakler .....	697
3.2.3.5	Irreführende Verwendung von Diplomen.....	697
3.2.4	Angaben über Leistungsfähigkeit des Immobiliendienstleisters und damit verbundene vergleichende Werbung .....	698
3.2.5	Angaben bei Angeboten und Werbung .....	698
3.2.5.1	Einmischen in bestehende Alleinaufträge .....	698
3.2.5.2	Weitere Grundsätze .....	699
3.2.5.3	Vollständige wettbewerbsrechtliche Angaben im Preisrecht .....	699
3.2.6	Versprechen nicht realisierbarer Preise.....	702
3.2.7	Provisionsangaben .....	703
3.2.8	Sonstige Werbung .....	703
3.2.8.1	Vergleichende Werbung .....	703
3.2.8.2	„Offene“ Werbung .....	705
3.2.8.3	Versprechen von Sondervorteilen (Prämien, Provisionsanteilen).....	705
3.2.8.4	Anschreiben auf Verdacht .....	705
3.2.8.5	Telefonwerbung/Telefaxwerbung/E-Mail-Werbung .....	705
3.2.8.6	„Höchstpreise“ .....	705
3.2.8.7	Kopplungsgeschäfte .....	705
3.2.8.8	Bauherrenmodell .....	705
3.2.8.9	Zinssatz für Baugeld .....	706
3.2.8.10	Immobilienangebote .....	706
3.2.8.11	Werbung mit Wohn-/Nutzfläche .....	706
3.2.8.12	Zur Werbung für nicht sofort beziehbare Wohnimmobilien, ohne auf diesen Umstand hinzuweisen .....	706
3.2.8.13	Laienwerbung .....	706
3.2.8.14	Beachtung der Sonn- und Feiertagsgesetze der Länder .....	707
3.3	Verfolgung unlauteren Wettbewerbs .....	707
3.3.1	Mitbewerber (Mitbewerbereigenschaft) .....	707

3.3.2	Rechtsfähige Verbände zur Förderung gewerblicher oder selbstständiger beruflicher Interessen, Qualifizierte Einrichtungen nach dem Unterlassungsklagengesetz oder gemäß Verzeichnis der Kommission der Europäischen Gemeinschaft, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern . . . . .	708
3.4	Das Abmahnverfahren . . . . .	710
3.4.1	Inhalt einer wettbewerbsrechtlichen Abmahnung . . . . .	710
3.4.2	Anforderungen an eine strafbewehrte Unterlassungserklärung . . . . .	711
3.4.3	Ausräumung der Wiederholungsgefahr . . . . .	711
3.4.4	Voraussetzungen für einstweilige Verfügungen, Eilbedürftigkeit, Glaubhaftmachung des Verstoßes . . . . .	712
3.4.5	Anerkennung der Verfügung, Abschlusserklärung . . . . .	713
3.5	Der Wettbewerbsprozess . . . . .	713
3.5.1	Gerichtsstand . . . . .	713
3.5.2	Hauptsacheverhandlung . . . . .	714
3.5.3	Beweislast . . . . .	714
3.5.4	Kosten und Streitwert . . . . .	714
3.6	Kooperation statt Wettbewerb . . . . .	715
3.6.1	Arten des Gemeinschaftsgeschäfts . . . . .	715
3.6.1.1	Makler – Untermakler . . . . .	715
3.6.1.2	Objektmakler – Interessentenmakler . . . . .	716
3.6.1.3	Makler im Franchisesystem . . . . .	716
3.6.2	Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte . . . . .	717
3.6.2.1	Zustandekommen eines GfG-Vertrages . . . . .	717
3.6.2.2	Kundenschutz . . . . .	718
3.6.2.3	Informationspflichten . . . . .	718
3.6.2.4	Verpflichtung bei Meinungsverschiedenheiten . . . . .	719
4	Für Makler wichtige Steuervorschriften ( <i>Helm</i> ) . . . . .	720
4.1	Die vermietete Immobilie . . . . .	720
4.1.1	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung – Systematik . . . . .	720
4.1.2	Einkunftszielungsabsicht – steuerliche Liebhaberei . . . . .	720
4.1.3	Ermittlung des Totalüberschusses (Überschussprognose) . . . . .	722
4.1.4	Steuerliche Anerkennung von Mietverhältnissen zwischen Angehörigen und einander nahe stehenden Personen . . . . .	723
4.1.5	Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, § 21 Abs. 1 EStG . . . . .	723
4.1.6	Verbilligte Überlassung einer Wohnung . . . . .	724
4.1.7	Werbungskosten . . . . .	725
4.1.8	Absetzungen für Abnutzungen (AfA) gemäß § 7 Abs. 4 und Abs. 5 EStG . . . . .	725
4.1.9	Einnahme-Überschuss-Rechnung . . . . .	727
4.1.10	Abgrenzung zwischen Erhaltungs- und Herstellungsaufwand bei Wohngebäudemodernisierung . . . . .	727
4.1.11	Bauabzugsteuer (§§ 48–48 d EStG) . . . . .	730
4.2	Die eigengenutzte Immobilie . . . . .	730
4.3	Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit . . . . .	731
4.4	Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG) . . . . .	733
4.5	Steuerliche Bewertung von Immobilien . . . . .	735
4.6	Grunderwerbsteuer . . . . .	739