

Inhaltsübersicht

1. Teil	Das klassische Maklergeschäft	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>Spornraft</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

2. Teil	Besondere Leistungen des Maklers – Beratung, Bewertung, Finanzierungen und Projektentwicklung	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

3. Teil	Der Makler auf dem Weg zum Vermögensmanager	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 Portfolios	578
5	Entwicklungsperspektiven und ihre Voraussetzungen (<i>Rehkugler</i>)	585
4. Teil	Rechtsgrundlagen	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 Geldwäschebekämpfungsgesetz	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

Vorwort zur 2. Auflage	V
Grundlagenliteratur: Gesamtdarstellungen, Arbeits- und Informationsgrundlagen	XXXIII
Autorenverzeichnis	XXXV
 1. Teil Das klassische Maklergeschäft	 1
1 Einführung: Das Maklerunternehmen (<i>Nothhelfer</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

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-Grundausrüstung	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	Objektsuchanzeigen	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>Spornraft</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 Immobilienanzeigen	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 exzellenter 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, Kündigungssperrfrist, Verkaufspflicht an Mieter	252
3.3.5.5	Nichtübereinstimmung von Teilungserklärung und Gemeinschafts- ordnung 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>Kippes</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 Wohnungs- genossenschaften	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 Immobilienmaklertätigkeit	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
2. Teil	Besondere Leistungen des Maklers – Beratung, Bewertung, Finanzierungen und Projektentwicklung.	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
1.3.1	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-Alleinauftrag	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 Verhandlungshelfer seines Auftraggebers	397

1.4.7	Sonderfall: Makler-Alleinauftrag	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 Beratungs- vertrages	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 Baulastenverzeichnis	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 – Leihe	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	Höchstgerichtliche 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 (öffentlich-rechtlich)	452
2.5.2.3	Privatrechtliche Bindungen	452
2.5.2.4	Altlasten	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	Baulastenverzeichnis	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

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. Vorschuldarlehen	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 (Ottmann)	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

3. Teil	Der Makler auf dem Weg zum Vermögensmanager	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
3.1.1	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 Aktienanlagen	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
4. Teil	Rechtsgrundlagen	589
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

1.2.6.4	Erlöschen der Erlaubnis	609
1.2.7	Auskunft und Nachschau	609
1.2.8	Ahndung 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

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 Nichtweitergabeverpflichtung.	669
2.2.3.10	Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln.	669
2.2.3.11	Vertragsabschluss- und Bestätigungsklauseln.	669
2.2.3.12	Vorkenntnisklauseln.	669
2.2.3.13	Wirtschaftliche Gleichwertigkeit des angebotenen mit dem abgeschlos- senen 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	Kennlichmachung 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 Feiertagesetze 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	Einkunftserzielungsabsicht – 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