

# INHALTSVERZEICHNIS

|  |    |
|--|----|
| KAPITEL 1 EINLEITUNG.....                                      | 9  |
| KAPITEL 2 DAS KLASSISCHE GESCHÄFT DES<br>IMMOBILIENMAKLER..... | 13 |
| 2.1 Einleitung.....  | 13 |
| 2.2 Persönlichkeit des Maklers.....                            | 14 |
| 2.3 Fachliche Qualifikation des Maklers.....                   | 19 |
| 2.4 Marktanalyse und Verdienstchancen .....                    | 21 |
| 2.5 Betriebsorganisation .....                                 | 26 |
| 2.6 Franchisemodell oder Eigenregie?.....                      | 29 |
| 2.7 IT-Infrastruktur für das Maklergeschäft.....               | 31 |
| 2.8 Objektakquisition und Beschaffungsmarketing .....          | 34 |
| 2.8.1 Objektqualität des Vermittlungsbestandes.....            | 34 |
| 2.8.2 Akquisition des Vermittlungsbestandes.....               | 36 |
| 2.8.3 Objektsuchanzeigen.....                                  | 36 |
| 2.8.4 Networking als Akquisitionsstrategie.....                | 41 |
| 2.9 Spezialisierung oder Generalisierung?.....                 | 45 |
| 2.9.1 Ein- und Zweifamilienhäuser .....                        | 47 |
| 2.9.2 Bauträgerobjekte.....                                    | 49 |
| 2.9.3 Eigentumswohnungen. ....                                 | 51 |
| 2.9.4 Mehrfamilienhäuser.....                                  | 55 |
| 2.9.5 Unbebaute Grundstücke (Wohnbauland). ....                | 56 |
| 2.9.6 Vermietung oder Verkauf oder beides? .....               | 59 |

## KAPITEL 3 RECHTLICHE GRUNDLAGEN..... 63

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 3.1   | Gründung eines Immobilienmaklergeschäfts .....        | 64 |
| 3.1.1 | Erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung.....              | 64 |
| 3.1.2 | Die Makler- und Bauträgerverordnung.....              | 66 |
| 3.1.3 | Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung.....      | 67 |
| 3.1.4 | Internetpräsenz des Maklers .....                     | 68 |
| 3.1.5 | Rechtliche Vorgaben für Inhalte des Exposés.....      | 70 |
| 3.2   | Abschluss und Durchsetzung des Maklervertrages.....   | 72 |
| 3.2.1 | Gesetzliche Ausprägung des Maklervertrages .....      | 72 |
| 3.2.2 | Zustandekommen des Maklervertrages .....              | 74 |
| 3.2.3 | Gestaltungsmöglichkeiten beim Maklervertrag .....     | 75 |
| 3.2.4 | Voraussetzungen für wirksamen Provisionsanspruch..... | 81 |
| 3.3   | Reservierungsvereinbarung.....                        | 90 |
| 3.4   | Problemherd „AGB-Rechtsprechung“ .....                | 91 |
| 3.5   | Problemherd „Widerrufsbelehrung“ .....                | 93 |

## KAPITEL 4 ERSCHLIESSUNG WEITERER ERTRAGSCHANCEN DURCH ZUSATZSERVICE .....97

|       |  |     |
|-------|--|-----|
| 4.1   | Chancen und Risiken zusätzlicher Serviceleistungen .....   | 98  |
| 4.2   | Beratungsleistungen des Maklers.....                       | 100 |
| 4.2.1 | Bautechnische Beratung. ....                               | 102 |
| 4.2.2 | Rechtsberatung.. .....                                     | 103 |
| 4.2.3 | Steuerrechtliche Beratung.....                             | 105 |
| 4.3   | Finanzierungsberatung und Immobilienkreditvermittlung..... | 106 |
| 4.4   | Immobilienbewertung .....                                  | 109 |

|  |            |
|--|------------|
| <b>KAPITEL 5 ANHANG (GESETZE)</b> .....  | <b>113</b> |
| <b>5.1</b> <b>Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)</b> .....                              | <b>113</b> |
| <b>5.2</b> <b>Gewerbeordnung (GewO)</b> .....                                      | <b>115</b> |
| <b>5.3</b> <b>Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)</b> .....                     | <b>118</b> |
| <b>5.4</b> <b>Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung (WoVermRG)</b> .....     | <b>132</b> |
| <b>5.5</b> <b>Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (RDG)</b> ..... | <b>136</b> |
| <b>5.6</b> <b>Telemediengesetz (TMG)</b> .   | <b>150</b> |