

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	7
<b>1 Die Immobilienwirtschaft – aktuelle Entwicklungen .....</b>	<b>15</b>
1.1 Wohnen als Grundbedürfnis .....	15
1.2 Die Immobilie – eine Säule der Altersvorsorge .....	15
1.3 Historisch niedrige Zinsen .....	16
1.4 Die Immobilienfinanzierung – eine Herausforderung .....	17
1.5 Fehlende Wohnungen .....	17
1.6 Der demografische Wandel .....	18
1.6.1 Die Generation der Erben .....	19
1.6.2 Das jährliche Transaktionsvolumen .....	19
<b>2 Der Immobilienmakler .....</b>	<b>21</b>
2.1 Das Image des Immobilienmaklers .....	21
2.2 Zu geringe Zugangsvoraussetzungen in der Vergangenheit .....	21
2.3 Die politische Kreativität verlangt dem Makler vieles ab .....	22
2.4 Mögliche Folgen des Bestellerprinzips .....	22
2.5 Maklerprovision nur noch vom Auftraggeber? .....	23
2.6 Maklerrecht ist Richterrecht .....	23
2.7 Gesetze und Verordnungen, die für Makler wichtig sind .....	24
<b>3 Verfügen Sie über die erforderlichen Fähigkeiten, um ein erfolgreicher Makler zu sein oder zu werden? .....</b>	<b>27</b>
3.1 Selbstprüfung 1: Haben Sie das erforderliche Fachwissen? .....	28
3.2 Selbstprüfung 2: Haben Sie ein konkretes Ziel vor Augen? .....	29
3.3 Selbstprüfung 3: Können Sie durchhalten? .....	31
3.4 Selbstprüfung 4: Haben Sie Ausdauer? .....	33
3.5 Selbstprüfung 5: Wie sieht es mit Ihrem Eigenkapital aus? .....	33
3.6 Selbstprüfung 6: Können Sie diszipliniert sein? .....	35
3.7 Selbstprüfung 7: Können Sie mit Geld umgehen? .....	36
3.8 Selbstprüfung 8: Sind Sie selbstbewusst? .....	39
3.9 Selbstprüfung 9: Können Sie sich und Ihren Betrieb gut organisieren? .....	40
3.10 Selbstprüfung 10: Können Sie bescheiden bleiben? .....	41
3.11 Selbstprüfung 11: Sind Sie feinfühlig und einfühlsam? .....	42
3.12 Selbstprüfung 12: Haben Sie einen Unternehmensplan? .....	44

3.13	Selbstprüfung 13: Sind Sie und Ihr Konzept einmalig? Lösen Sie damit die Probleme Ihrer Kunden? .....	45
3.14	Selbstprüfung 14: Wollen Sie glücklich sein? .....	46
3.15	Auf geht's, packen Sie es an! .....	47
<b>4</b>	<b>Der Start Ihres neuen Unternehmens .....</b>	<b>49</b>
4.1	Die Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung .....	49
4.1.1	Die Antragsberechtigung .....	49
4.1.2	Der Antragsteller .....	49
4.1.3	Die fachliche Qualifikation .....	50
4.1.4	Die zuständige Behörde .....	50
4.1.5	Die Genehmigungsgebühr .....	51
4.1.6	Die Erteilung der Gewerbeerlaubnis .....	51
4.1.7	Der Entzug der Gewerbeerlaubnis .....	51
4.1.8	Die Übertragbarkeit und das Erlöschen der Gewerbeerlaubnis .....	52
4.1.9	Die Zulassung ausländischer Makler .....	52
4.2	Die Makler- und Bauträgerverordnung .....	52
4.3	Die Eintragung ins Handelsregister .....	52
4.4	Der Name Ihres Unternehmens .....	53
4.5	Die Wahl der Gesellschaftsform .....	54
4.5.1	Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) .....	54
4.5.2	Der eingetragene Kaufmann (e. K.) .....	54
4.5.3	Die offene Handelsgesellschaft (OHG) .....	54
4.5.4	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	55
4.5.5	Die Aktiengesellschaft (AG) .....	55
4.5.6	Die Kommanditgesellschaft (KG) .....	55
4.5.7	Die GmbH & Co. KG .....	55
4.5.8	Die Unternehmergegesellschaft (UG) .....	56
4.5.9	Die Unternehmergegesellschaft & Co. KG (UG & Co. KG) .....	56
4.5.10	Die Limited (Ltd.) .....	56
4.6	Notwendige Überlegungen vor der Unternehmensgründung .....	56
4.6.1	Firmenname .....	56
4.6.2	Wahl der Gesellschaftsform .....	57
4.6.3	Liquide Mittel .....	57
<b>5</b>	<b>Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers .....</b>	<b>59</b>
5.1	Die gesetzliche Regelung .....	59
5.2	Die Tätigkeit des Maklers .....	60
5.2.1	Die Nachweistätigkeit .....	61
5.2.2	Die Vermittlungstätigkeit .....	61
5.2.3	Die übliche Regelung in der Praxis .....	61

5.3	Rechte und Pflichten des Maklers .....	62
5.4	Die Haftung des Maklers gegenüber dem Interessenten .....	63
5.5	Laufzeit und Beendigung des Maklervertrags .....	63
<b>6</b>	<b>Die verschiedenen Maklerverträge .....</b>	<b>65</b>
6.1	Die Abgrenzung zu anderen Vertragsformen .....	65
6.2	Die Vertragsparteien .....	66
6.3	Der Alleinauftrag und der qualifizierte Alleinauftrag .....	66
6.4	Die Doppeltätigkeit .....	68
6.5	Die Reservierungsvereinbarung .....	68
6.6	Besonderheit bei Wohnungsvermittlung und Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen/Einfamilienhäuser .....	69
6.7	Die »verbrannte« Wohnung .....	70
6.8	Gemeinschaftsgeschäfte beim Immobilienverkauf .....	70
6.9	Immobilienkaufverträge und neues Provisionsrecht .....	71
<b>7</b>	<b>Das Zustandekommen des Maklervertrags .....</b>	<b>73</b>
7.1	Ohne Maklervertrag keine Provision .....	73
7.2	Textform bei bestimmten Maklerverträgen .....	73
7.3	Angebot und Annahme beim Maklervertrag .....	74
7.4	Das Widerrufsrecht des Auftraggebers .....	76
7.5	Exkurs: Das Widerrufsrechtsrecht beim Mietvertrag .....	80
<b>8</b>	<b>Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision .....</b>	<b>81</b>
8.1	Die Rechtsgrundlagen .....	81
8.2	So entsteht der Maklerprovisionsanspruch .....	82
8.2.1	Der Abschluss eines wirksamen Maklervertrags .....	82
8.2.2	Das Vorliegen einer Maklerleistung .....	83
8.2.3	Das Vorliegen eines Hauptvertrags .....	84
8.2.4	Die Kausalität zwischen der Maklertätigkeit und dem Hauptvertrag .....	85
8.2.5	Die Identität zwischen dem beabsichtigten und dem geschlossenen Hauptvertrag .....	85
8.2.6	Die Kenntnis von der Maklertätigkeit .....	86
8.2.7	Die Verflechtung .....	86
8.2.8	Die Verjährung .....	87
8.2.9	Die Verwirkung .....	87
8.3	Gefahren für den Maklerprovisionsanspruch .....	87
8.3.1	Der Vorkenntniseinwand .....	87
8.3.2	Der Nachweis der Kausalität .....	89
8.3.3	Die Kongruenz des Maklervertrags .....	91

8.3.4	Schwerwiegende Treuepflichtverletzungen .....	97
8.3.5	Verstoß gegen den Halbteilungsgrundsatz .....	98
8.4	Die Doppeltätigkeit des Maklers .....	99
8.5	Die Reservierungsvereinbarung .....	100
8.6	Falschangaben im Exposé .....	103
8.7	Der Aufwendungsersatz – die zweite Provision? .....	104
8.8	Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) – der Feind des Maklerprovisionsanspruchs? .....	105
<b>9</b>	<b>Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler .....</b>	<b>111</b>
9.1	Die Eigentumswohnung .....	111
9.2	Die Mietwohnung .....	114
9.2.1	Das Mietrecht .....	114
9.2.2	Der Abschluss und die Kündigung des Mietvertrags .....	114
9.3	Die Definition von Wohnraum .....	115
9.4	Die Wertermittlung der Immobilie .....	117
9.5	Der Grundstückskaufvertrag .....	117
9.6	Das Grundbuch .....	118
9.7	Haftung und Versicherungsschutz des Immobilienmaklers .....	120
9.8	Das Geldwäschegesetz – Pflichten des Maklers .....	123
9.9	Das Widerrufsrecht .....	126
9.10	Auch für Immobilienmakler gelten die Wettbewerbsregeln .....	126
9.11	E-Mail-Werbung: An wen darf man einen Newsletter richten? .....	128
9.12	Das sollte ein Immobilienmakler über Abmahnungen wissen .....	129
9.13	Impressumspflichten für Immobilienmakler .....	132
9.14	Der Energieausweis – erforderliche Angaben im Inserat .....	136
9.15	Die gesetzlichen Bestimmungen zur Verbraucherschlichtung .....	137
9.15.1	Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz – auch für Immobilienmakler gültig .....	137
9.15.2	Informationspflicht für Streitigkeiten aus Online-Verträgen .....	140
9.15.3	Die EU-Datenschutz-Grundverordnung .....	142
9.16	Kaltakquise: Das müssen Immobilienmakler wissen .....	143
9.17	Die eigene Homepage und Social Media – Xing, Facebook, Youtube und Co. ....	145
9.18	Immobilienberater – ein Beruf mit Zukunft? .....	149
9.19	Freie Mitarbeiter – Risiko der Scheinselbstständigkeit .....	151
9.19.1	Beurteilungskriterien für die Scheinselbstständigkeit .....	151
9.19.2	Mögliche negative Konsequenzen .....	153
9.19.3	Absicherung durch eindeutige Vertragsgestaltung .....	155
9.20	Aufbewahrungsfristen, die ein Makler beachten sollte .....	155
9.21	Der Anschluss an ein Franchiseunternehmen .....	158
9.22	Die Verbände .....	161

<b>10</b>	<b>Anhang</b>	<b>165</b>
10.1	Gesetzliche Grundlagen – §§ 652 bis 655 BGB	165
10.2	Musterunterlagen zum Downloaden	166
	 Empfohlene Literatur	167
	Stichwortverzeichnis	169
	Die Autoren	175