

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1 Die Immobilienwirtschaft – aktuelle Entwicklungen	15
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
2 Der Immobilienmakler	21
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
3 Verfügen Sie über die erforderlichen Fähigkeiten, um ein erfolgreicher Makler zu sein oder zu werden?	27
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
4	Der Start Ihres neuen Unternehmens	49
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 Unternehmungsgesellschaft (UG)	56
4.5.9	Die Unternehmungsgesellschaft & 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
5	Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers	59
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
6	Die verschiedenen Maklerverträge	65
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
7	Das Zustandekommen des Maklervertrags	73
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
8	Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision	81
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
9	Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler	111
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	Impressumpflichten 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

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