

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
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	18
1.6 Der demografische Wandel	19
1.6.1 Die Generation der Erben	20
1.6.2 Das jährliche Transaktionsvolumen	20
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	24
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 Haben Sie das erforderliche Fachwissen?	28
3.2 Haben Sie ein konkretes Ziel vor Augen?	30
3.3 Können Sie durchhalten?	32
3.4 Haben Sie Ausdauer?	34
3.5 Wie sieht es mit Ihrem Eigenkapital aus?	35
3.6 Können Sie diszipliniert sein?	36
3.7 Können Sie mit Geld umgehen?	38
3.7.1 Das Mehrkontenmodell	39
3.8 Sind Sie selbstbewusst?	41
3.9 Können Sie sich und Ihren Betrieb gut organisieren?	42
3.10 Können Sie bescheiden bleiben?	44

3.11	Sind Sie feinfühlig und einfühlsam?	45
3.12	Haben Sie einen Unternehmensplan?	47
3.13	Sind Sie und Ihr Konzept einmalig? Lösen Sie damit die Probleme Ihrer Kunden?	48
3.14	Wollen Sie glücklich sein?	50
3.15	Auf geht's, packen Sie es an!	51
4	Der Start Ihres neuen Unternehmens	53
4.1	Die Gewerbeerlaubnis nach §34c der Gewerbeordnung	53
4.1.1	Die Antragsberechtigung	53
4.1.2	Der Antragsteller	53
4.1.3	Die fachliche Qualifikation	54
4.1.4	Die zuständige Behörde	54
4.1.5	Die Genehmigungsgebühr	55
4.1.6	Die Erteilung der Gewerbeerlaubnis	55
4.1.7	Der Entzug der Gewerbeerlaubnis	56
4.1.8	Die Übertragbarkeit und das Erlöschen der Gewerbeerlaubnis	56
4.1.9	Die Zulassung ausländischer Makler	56
4.2	Die Makler- und Bauträgerverordnung	56
4.3	Die Eintragung ins Handelsregister	57
4.4	Der Name Ihres Unternehmens	57
4.5	Die Wahl der Gesellschaftsform	58
4.5.1	Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	59
4.5.2	Der eingetragene Kaufmann (e. K.)	59
4.5.3	Die offene Handelsgesellschaft (OHG)	59
4.5.4	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	60
4.5.5	Die Aktiengesellschaft (AG)	60
4.5.6	Die Kommanditgesellschaft (KG)	60
4.5.7	Die GmbH & Co. KG	60
4.5.8	Die Unternehmergesellschaft (UG)	61
4.5.9	Die Unternehmergesellschaft & Co. KG (UG & Co. KG)	61
4.5.10	Die Limited (Ltd.)	61
4.6	Notwendige Überlegungen vor der Unternehmensgründung	62
4.6.1	Firmenname	62
4.6.2	Wahl der Gesellschaftsform	62
4.6.3	Liquide Mittel	63
4.6.4	Mehrkontenmodell	63

5	Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers	65
5.1	Die gesetzliche Regelung	65
5.2	Die Tätigkeit des Maklers	66
5.2.1	Die Nachweistätigkeit	67
5.2.2	Die Vermittlungstätigkeit	67
5.2.3	Die übliche Regelung in der Praxis	68
5.3	Rechte und Pflichten des Maklers	68
5.4	Die Haftung des Maklers gegenüber dem Interessenten	70
5.5	Laufzeit und Beendigung des Maklervertrags	70
6	Die verschiedenen Maklerverträge	73
6.1	Die Abgrenzung zu anderen Vertragsformen	73
6.2	Die Vertragsparteien	74
6.3	Der Alleinauftrag	74
6.4	Die Doppeltätigkeit	76
6.5	Die Reservierungsvereinbarung	77
6.6	Die Besonderheit bei der Wohnungsvermittlung: das Bestellerprinzip	77
6.7	Die »verbrannte« Wohnung	78
6.8	Gemeinschaftsgeschäfte beim Immobilienverkauf	79
6.9	Provisionsklauseln im Kaufvertrag	79
7	Das Zustandekommen des Maklervertrags	81
7.1	Ohne Maklervertrag keine Provision	81
7.2	Textform bei der Wohnungsvermittlung	81
7.3	Angebot und Annahme beim Maklervertrag	82
7.4	Der Abschluss des Maklervertrags beim Inserat	83
7.5	Das Widerrufsrecht des Auftraggebers	85
7.6	Exkurs: Das Widerrufsrechtsrecht beim Mietvertrag	88
8	Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision	89
8.1	Die Rechtsgrundlagen	89
8.2	So entsteht der Maklerprovisionsanspruch	90
8.2.1	Der Abschluss eines wirksamen Maklervertrags	90
8.2.2	Das Vorliegen einer Maklerleistung	92
8.2.3	Das Vorliegen eines Hauptvertrags	92

8.2.4	Die Kausalität zwischen der Maklertätigkeit und dem Hauptvertrag	93
8.2.5	Die Identität zwischen dem beabsichtigten und dem geschlossenen Hauptvertrag	94
8.2.6	Die Kenntnis von der Maklertätigkeit	95
8.2.7	Die Verflechtung	95
8.2.8	Die Verjährung	96
8.2.9	Die Verwirkung	96
8.3	Gefahren für den Maklerprovisionsanspruch	96
8.3.1	Der Vorkennniseinwand	96
8.3.2	Der Nachweis der Kausalität	98
8.3.3	Die Kongruenz des Maklervertrags	101
8.3.4	Schwerwiegende Treuepflichtverletzungen	108
8.4	Die Doppeltätigkeit des Maklers	109
8.5	Die Reservierungsvereinbarung	110
8.6	Falschangaben im Exposé	114
8.7	Der Aufwendungsersatz – die zweite Provision?	114
8.8	Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) – der Feind des Maklerprovisionsanspruchs?	116
9	Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler	121
9.1	Die Eigentumswohnung	121
9.2	Die Mietwohnung	125
9.2.1	Das Mietrecht	125
9.2.2	Der Abschluss und die Kündigung des Mietvertrags	126
9.3	Die Definition von Wohnraum	127
9.4	Die Wertermittlung der Immobilie	128
9.5	Der Grundstückskaufvertrag	129
9.6	Das Grundbuch	130
9.7	Haftung und Versicherungsschutz des Immobilienmaklers	132
9.8	Das Geldwäschegesetz – Pflichten des Maklers	136
9.8.1	Pflichten des Maklers	136
9.8.2	Das (neue) Geldwäschegesetz – Gesetzentwurf	138
9.9	Auch für Immobilienmakler gelten die Wettbewerbsregeln	140
9.10	E-Mail-Werbung: An wen darf man einen Newsletter richten?	142
9.11	Das sollte ein Immobilienmakler über Abmahnungen wissen	144
9.12	Impressumpflichten für Immobilienmakler	147

9.13	Der Energieausweis – erforderliche Angaben im Inserat	151
9.14	Die gesetzlichen Bestimmungen zur Verbraucherschlichtung	153
9.14.1	Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz – auch für Immobilienmakler gültig	153
9.14.2	Informationspflicht für Streitigkeiten aus Online-Verträgen ..	157
9.15	Kaltakquise: Das müssen Immobilienmakler wissen	160
9.16	Die eigene Homepage und Social Media – Xing, Facebook, Youtube & Co.	162
9.17	Die in den Bundesländern üblichen Maklerprovisionen	167
9.18	Immobilienberater – ein Beruf mit Zukunft?	168
9.19	Freie Mitarbeiter – Risiko der Scheinselbstständigkeit	171
9.19.1	Beurteilungskriterien für die Scheinselbstständigkeit	171
9.19.2	Mögliche negative Konsequenzen	174
9.19.3	Absicherung durch eindeutige Vertragsgestaltung	176
9.20	Aufbewahrungsfristen, die ein Makler beachten sollte	177
9.21	Der Anschluss an ein Franchiseunternehmen	179
9.22	Die Verbände	185
10	Epilog	189
11	Anhang	191
11.1	Gesetzliche Grundlagen – §§652 bis 655 BGB	191
11.2	Musterunterlagen zum Downloaden	192
	Empfohlene Literatur	193
	Die Autoren	195
	Stichwortverzeichnis	197