

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
1 Die Immobilienwirtschaft - aktuelle Entwicklungen	15
• Wohnen als Grundbedürfnis	
• Die Immobilie – eine Säule der Altersvorsorge	
• Historisch niedrige Zinsen	
• Die Immobilienfinanzierung – eine Herausforderung	
• Fehlende Wohnungen	
• Der demografische Wandel	
○ Die Generation der Erben	
○ Das jährliche Transaktionsvolumen	
2 Der Immobilienmakler	21
• Das Image des Immobilienmaklers	
• Zu geringe Zugangsvoraussetzungen in der Vergangenheit	
• Die politische Kreativität verlangt dem Makler vieles ab	
• Mögliche Folgen des Bestellerprinzips	
• Maklerprovision nur noch vom Auftraggeber?	
• Maklerrecht ist Richterrecht	
• Gesetze und Verordnungen, die für Makler wichtig sind	
3 Verfügen Sie über die erforderlichen Fähigkeiten, um ein erfolgreicher Makler zu werden?	27
• Haben Sie das erforderliche Fachwissen?	
• Haben Sie ein konkretes Ziel vor Augen?	
• Können Sie durchhalten?	
• Haben Sie Ausdauer?	
• Wie sieht es mit Ihrem Eigenkapital aus?	
• Können Sie diszipliniert sein?	
• Können Sie mit Geld umgehen?	
○ Das Mehrkontenmodell	
• Sind Sie selbstbewusst?	
• Können Sie sich und Ihren Betrieb gut organisieren?	

- Können Sie bescheiden bleiben?
- Sind Sie feinfühlig und einfühlsam?
- Haben Sie einen Unternehmensplan?
- Sind Sie und Ihr Konzept einmalig? Lösen Sie damit die Probleme Ihrer Kunden?
- Wollen Sie glücklich sein?
- Auf geht's, packen Sie es an!

4 Der Start Ihres neuen Unternehmens

53

- Die Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung
 - Die Antragsberechtigung
 - Der Antragsteller
 - Die fachliche Qualifikation
 - Die zuständige Behörde
 - Die Genehmigungsgebühr
 - Die Erteilung der Gewerbeerlaubnis
 - Der Entzug der Gewerbeerlaubnis
 - Die Übertragbarkeit und das Erlöschen der Gewerbeerlaubnis
 - Die Zulassung ausländischer Makler
- Die Makler- und Bauträgerverordnung
- Die Eintragung ins Handelsregister
- Der Name Ihres Unternehmens
- Die Wahl der Gesellschaftsform
 - Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)
 - Der eingetragene Kaufmann (e.K.)
 - Die offene Handelsgesellschaft (OHG)
 - Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
 - Die Aktiengesellschaft (AG)
 - Die Kommanditgesellschaft (KG)
 - Die GmbH & Co. KG
 - Die Unternehmergesellschaft (UG)
 - Die Unternehmergesellschaft & Co. KG (UG & Co. KG)
 - Die Limited (Ltd.)
- Notwendige Überlegungen vor der Unternehmensgründung
 - Firmenname
 - Wahl der Gesellschaftsform

- Liquide Mittel
- Das Mehrkontenmodell

5 Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers **65**

- Die gesetzliche Regelung
- Die Tätigkeit des Maklers
 - Die Nachweistätigkeit
 - Die Vermittlungstätigkeit
 - Die übliche Regelung in der Praxis
- Rechte und Pflichten des Maklers
- Die Haftung des Maklers gegenüber dem Interessenten
- Laufzeit und Beendigung des Maklervertrags

6 Die verschiedenen Maklerverträge **73**

- Die Abgrenzung zu anderen Vertragsformen
- Die Vertragsparteien
- Der Alleinauftrag
- Die Doppeltätigkeit
- Die Reservierungsvereinbarung
- Die Besonderheit bei der Wohnungsvermittlung: das Bestellerprinzip
- Die „verbrannte“ Wohnung
- Gemeinschaftsgeschäfte beim Immobilienverkauf
- Provisionsklauseln im Kaufvertrag

7 Das Zustandekommen des Maklervertrags **81**

- Ohne Maklervertrag keine Provision
- Textform bei der Wohnungsvermittlung
- Angebot und Annahme beim Maklervertrag
- Der Abschluss des Maklervertrags beim Inserat
- Das Widerrufsrecht des Auftraggebers
- Exkurs: Das Widerrufsrechtsrecht beim Mietvertrag

8 Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision **89**

- Die Rechtsgrundlagen
- So entsteht der Maklerprovisionsanspruch
 - Der Abschluss eines wirksamen Maklervertrags

- Das Vorliegen einer Maklerleistung
- Das Vorliegen eines Hauptvertrags
- Die Kausalität zwischen der Maklertätigkeit und dem Hauptvertrag
- Die Identität zwischen dem beabsichtigten und dem geschlossenen Hauptvertrag
- Die Kenntnis von der Maklertätigkeit
- Die Verflechtung
- Die Verjährung
- Die Verwirkung
- Gefahren für den Maklerprovisionsanspruch
 - Der Vorkennniseinwand
 - Der Nachweis der Kausalität
 - Die Kongruenz des Maklervertrags
 - Schwerwiegende Treuepflichtverletzungen
- Die Doppeltätigkeit des Maklers
- Die Reservierungsvereinbarung
- Falschangaben im Exposé
- Der Aufwendungsersatz – die zweite Provision?
- Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) – der Feind des Maklerprovisionsanspruchs?

9 Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler

121

- Die Eigentumswohnung
- Die Mietwohnung
 - Das Mietrecht
 - Der Abschluss und die Kündigung des Mietvertrags
- Die Wertermittlung der Immobilie
- Der Grundstückskaufvertrag
- Das Grundbuch
- Haftung und Versicherungsschutz des Immobilienmaklers
- Das Geldwäschegesetz – Pflichten des Maklers
 - Pflichten des Maklers
 - Das (neue) Geldwäschegesetz - Gesetzentwurf
- Auch für Immobilienmakler gelte die Wettbewerbsregeln
- Impressumspflichten für Immobilienmakler
- Der Energieausweis – erforderliche Angaben im Inserat

- Die gesetzlichen Bestimmungen zur Verbraucherschlichtung
 - Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz - auch für Immobilienmakler gültig
 - Informationspflicht für Streitigkeiten aus Online-Verträgen
- Kaltakquise - das müssen Immobilienmakler wissen
- Die eigene Homepage und Social Media - XING, Facebook, Youtube & Co.
- Die in den Bundesländern üblichen Maklerprovisionen
- Immobilienberater - ein Beruf mich Zukunft?
- Freie Mitarbeiter – Risiko der Scheinselbstständigkeit
 - Beurteilungskriterien für die Scheinselbstständigkeit
 - Mögliche negative Konsequenzen
 - Absicherung durch eindeutige Vertragsgestaltung
- Aufbewahrungsfristen, die ein Makler beachten sollte
- Der Anschluss an ein Franchiseunternehmen
- Die Verbände

10 Epilog

11 Anhang

- 12.1 Gesetzliche Grundlagen – §§ 652 bis 655 BGB
- 12.2 Musterunterlagen zum Downloaden

Empfohlene Literatur

Die Autoren

Stichwortverzeichnis