

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	13
<b>1 Die Immobilienwirtschaft – aktuelle Entwicklungen</b> .....	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
<b>2 Der Immobilienmakler</b> .....	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
<b>3 Verfügen Sie über die erforderlichen Fähigkeiten, um ein erfolgreicher Makler zu sein oder zu werden?</b> .....	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
<b>4</b>	<b>Der Start Ihres neuen Unternehmens</b> .....	<b>53</b>
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

<b>5</b>	<b>Das gesetzliche Leitbild des Immobilienmaklers</b> .....	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
<b>6</b>	<b>Die verschiedenen Maklerverträge</b> .....	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
<b>7</b>	<b>Das Zustandekommen des Maklervertrags</b> .....	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
<b>8</b>	<b>Die rechtlichen Voraussetzungen für den Anspruch auf Maklerprovision</b> .....	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
<b>9</b>	<b>Spezielles Grundlagenwissen für Immobilienmakler</b>	<b>121</b>
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
<b>10</b>	<b>Epilog</b> .....	<b>189</b>
<b>11</b>	<b>Anhang</b> .....	<b>191</b>
11.1	Gesetzliche Grundlagen – §§652 bis 655 BGB .....	191
11.2	Musterunterlagen zum Downloaden .....	192
	<b>Empfohlene Literatur</b> .....	<b>193</b>
	<b>Die Autoren</b> .....	<b>195</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	<b>197</b>