



Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

Gilt seit 01.08.2018 (s. § 34 c (2a) GewO)

Danach muss jeder Immobilienmakler innerhalb von drei Jahren 20 Stunden Weiterbildung absolvieren – erstmals im Zeitraum zwischen 2018 und 2020.

Inhalte: Kundenberatung, Grundlagen des Maklergeschäfts, rechtliche Grundlagen, Wettbewerbsrecht, Verbraucherschutz, Grundlagen Immobilien und Steuern, sowie Grundlagen der Finanzierung.

Für ausgebildete Immobilienkaufleute beginnt diese Weiterbildungspflicht erst drei Jahre nach Aufnahme ihrer Tätigkeit. Diese Weiterbildung ist auf Anforderung dem zuständigen Gewerbeamt nachzuweisen, ein Verstoß kann bis zu 5.000 Euro Bußgeld nach sich ziehen.



Provisionsanspruch nach Auslaufen des Maklervertrages

Problem: Hauptvertrag (Grundstückskaufvertrag) wird zwischen Verkäufer und Käufer erst verhandelt und abgeschlossen, nachdem der Maklervertrag lange ausgelaufen ist – Hat der Makler trotzdem einen Provisionsanspruch?

Jein – es kommt auf den konkreten Sachverhalt an:

Der Makler stellt den Kontakt zwischen den beiden Hauptvertrags-Partnern her, die brauchen jetzt eine längere Zeit mit ihren Vertragsverhandlungen, an denen der Makler nicht beteiligt ist, der Maklervertrag ist längst ausgelaufen, es kommt dann irgendwann wirklich zum notariellen Kaufvertragsabschluss – dem Makler steht die Provision zu, seine Tätigkeit war direkt ursächlich.

Sollten die Vertragspartner aber ihre Kauf-/Verkaufsabsicht aufgeben haben und später in neue (!) Verhandlungen treten, ist dies ein neuer Verkaufsfall – der Makler hat keinen Provisionsanspruch.



Unterschied, Beispiele für Werbeträger,
Werbemittel

Werbeträger:

Zeitungen, Rundfunk, Fernsehen, Internet, Plakatwand, Schaufenster, ...
also im physikalischen, materiellen Sinne die Träger der Botschaft

Werbemittel:

Plakattext, Prospektgestaltung; Zeitungsanzeige, Radio- oder Fernsehspot,
Homepage, ... also das Mittel, welches die Werbebotschaft inhaltlich vermittelt



Marktanalyse

MABIO

Marktanalyse = Teil der Marktforschung, wird zusammen mit der Marktbeobachtung dazu verwendet; eine Marktprognose (Vorhersage) zu erstellen
Voraussetzung für Marketingentscheidungen

Momentaufnahme, auf aktuellen Zeitpunkt bezogen, untersucht z. B. Marktvolumen (Kaufkraft), Preise, Angebot und Nachfrage auf verschiedenen Teilmärkten, Konkurrenzsituation, eventuelle Ersatzprodukte (Substitutionsgüter)

Umfasst auch die Standort- und Objektanalyse

Markt = Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage

Immobilienmarkt nicht einheitlich → Teilmärkte der Immobilienwirtschaft, z. B. Markt für Baugrundstücke, EFH zur Selbstnutzung, Eigentumswohnungen zur Selbstnutzung, Mietwohnungen, Renditeobjekte, Erholungsgrundstücke usw.



„Bestellerprinzip“ bei der Wohnungsvermittlung

MABLO

Bei der Vermittlung von Wohnraummietverträgen hat bei Erfolg derjenige die Provision an den Wohnungsvermittler (Makler) zu zahlen, der ihn primär beauftragt. (§ 2 (1a) WoVermRG)

Beauftragt also ein Vermieter einen Makler mit der Mietersuche, hat der Vermieter auch die Maklerprovision zu zahlen.

Beauftragt allerdings ein Wohnungssuchender einen Makler mit der Suche (! Textform !) nach einer Mietwohnung und der Makler sucht, wird fündig und erhält vom Vermieter einen Vermittlungsauftrag, zahlt der Mieter die Provision.

Aber: Stammt die gefundene Wohnung aus dem Bestand des Maklers, zahlt wieder der Vermieter – er hat den Makler ja ursprünglich mit der Suche nach einem Mieter beauftragt.

Mieterprovision für freifinanzierte Wohnung: max. 2 MM + USt

Mieterprovision bei öff. gef. (Sozial-)Wohnungen: keine

Zur Höhe der Vermieter-Provision gibt es im WoVermRG keine gesetzl. Vorgaben.



Standortanalyse

MABIO

Standortanalyse im Zusammenhang mit Markt- und Objektanalyse

Wichtigster Faktor für eine gute Immobilie: Lage

→ Wahl des Standortes von entscheidender Bedeutung

Auswahl und Wichtung (Bewertung) verschiedener Standortfaktoren, z. B.:

- Eigentumsverhältnisse, (Bau)Rechtliche Situation, Erschließungszustand, Zuschnitt, Größe, Gestalt eines Grundstücks, geophysikalische Eigenschaften, ... = „harte“, kalkulierbare Faktoren
- Soziale Infrastruktur, Wechselwirkungen zur Umgebung, Vorhandene Strukturen, Erholungswert, Verbindung von Arbeit und Freizeit, „gute“ Gegend, ... = „weiche“ Faktoren

Harte Faktoren sind kalkulier- oder beeinflussbarer als weiche Faktoren

Bevölkerungsstruktur, politische Gegebenheiten, wirtschaftliche Faktoren, Konjunktur = sozioökonomische Faktoren



Berechnung einer Mieterprovision bei der Vermittlung von Wohnraum-Mietverträgen

Durch das im WoVermRG verankerte „Bestellerprinzip“ fällt eine Mieterprovision sehr selten an. Meist ist es der Vermieter, der den Makler beauftragt (die Maklerleistung „bestellt“) und damit auch allein provisionspflichtig ist.

Aber auch ein Wohnungssuchender kann einen Makler mit der Suche nach einer Mietwohnung beauftragen (bestellen).

Max. zulässige Mieterprovision: „2 Monatsmieten plus USt“

Nebenkosten mit Abrechnung zählen nicht zur „Monatsmiete“!

Beispiel (bei 19 % USt):

MV über 600,- NKM u. 200,- BK-VZ (! Abrechnung)

→ $(2 \cdot 600)$ zuzgl. 19 % = 1.428,- max. Mieterprovision

oder → $600 \cdot 2,38 = 1.428,-$

MV über 600,- NKM u. 200,- BK-Pauschale (! keine Abrechng.)

→ $(2 \cdot 800)$ zuzgl. 19 % = 1.904,- max. Mieterprovision

oder ⇒ $800 \cdot 2,38 = 1.904,-$

Die Vermieterprovision ist gesetzlich nicht geregelt.



Gesetzliche Makler-Regelungen bei Eigentumswohnungen (ETW) oder Einfamilienhäusern (EFH)

Seit 23.12.2020 gilt das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“. Damit wurden neue gesetzliche Regelungen „Untertitel 4“ ab §§ 656a im BGB eingefügt.

- Der Maklervertrag bedarf bei ETW/EFH der Textform.

Folgende Bestimmungen gelten allerdings nur, wenn bei einer ETW oder einem EFH ein Verbraucher beteiligt ist.

- Bei einer Doppeltätigkeit des Maklers zahlen V und K jeweils die Hälfte der Gesamt-Provision
- Auch über eine Maklerklausel im Kaufvertrag kann die Provision max. zur Hälfte auf den Käufer abgewälzt werden,
- dabei ist der Käufer zur Zahlung seines Teils der Provision erst verpflichtet, wenn der Verkäufer seinen Anteil gezahlt hat.

Für Unternehmen oder bei anderen Immobilien als ETW/EFH bleibt es bei den bisherigen Regelungen.



Wichtige Inhalte und Bestimmungen der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler

Die MaBV hat zwar für Bauträger eine wesentlich größere Bedeutung als für Immobilienmakler, weil BT regelmäßig über Vermögenswerte des Kunden verfügen – **trotzdem gilt aber für Immobilienmakler lt. MaBV insbesondere:**

- Buchführungs-/Aufzeichnungspflicht für bestimmte Sachverhalte (§ 10)
- Informationspflicht (= Exposé): schriftlich, in deutscher Sprache; zu bestimmten Terminen (§ 11)
 1. bei Annahme des Maklervertrages: Provision, Laufzeit
 2. bis zum Beginn der Hauptvertragsverhandlungen; Objektmerkmale einschließlich Adresse, Eigentümer, Kaufpreis
- Aufbewahrungspflicht 5 Jahre ab Jahresende des letzten aufzeichnungspflichtigen Sachverhalts (§ 14)



Höhe der Maklerprovision

MABIO

Wohnungsvermittler – Vermittlung von Wohnraummietverträgen – Provisionsanspruch vom „Besteller“ (wenn Mieter, dann max. 2 Mon.mieten zuzügl. USt); im öff. gef. WoBau keine Provisionszahlung vom Mieter – Provisionspflicht und -höhe des Eigentümers/ Vermieters in jedem Fall frei vereinbar

Immobilienmakler bei Grundstücken, Eigentumswohnungen, Gewerbeobjekten etc. zum Kauf - frei vereinbar;

häufige Größenordnung (Gesamt-Provision):

5-6% des Kaufpreises bei kleineren Objekten;

2-4% des Kaufpreises bei Großobjekten;

3-4 Monatsmieten bei Vermittlung von Gewerbemietverträgen;

jeweils zzgl. USt.

Zusätzlicher Aufwendungsersatz kann vereinbart werden, auch wenn es nicht zum Hauptvertrags-Abschluss kommt; Provision ist erst nach Abschluss des Hauptvertrages fällig.



Vier Grundvoraussetzungen für den Provisionsanspruch eines Maklers

- (beweisbares) Provisionsversprechen bzw. akzeptierter Hinweis auf Provisionszahlung bzw. Maklervertrag mit Provisionsvereinbarung, bei EFH/ETW Textform
- Tätigkeit des Maklers: Nachweis einer Vertragsabschlussgelegenheit und/oder Vermittlung (Beratung, Information, Organisation) des Maklers zwischen den Hauptvertragsparteien
- Rechtswirksamer Abschluss des beabsichtigten Hauptvertrages (z. B. notarielle Beurkundung des GS-KV)
- Ursachenzusammenhang (Kausalität) zwischen Maklertätigkeit und Hauptvertrag



Fünf Prinzipien des Maklergeschäfts

Erfolgsprinzip

= Provision nur bei Erfolg (Abschluss Hauptvertrag), Zahlung von Aufwandsentschädigung kann vereinbart werden

Entscheidungsfreiheit

= die Maklerleistung muss vom AG nicht angenommen werden, der AG muss den Hauptvertrag nicht abschließen, auch wenn der Makler seine Leistung erbracht hat

Gegenseitige Unabhängigkeit

= Makler ist als unabhängiger Dritter tätig

Neutralität

= Doppeltätigkeit ist zulässig (Makler kann für Käufer und Verkäufer tätig sein), sofern nicht ausgeschlossen; Makler neutral

Interessenidentität

Auftraggeber und Makler haben gleichermaßen ein Interesse am Erfolg (wenn auch aus unterschiedlichen Gründen)



Funktionen und Aufgaben eines Immobilienmaklers

Immobilienmakler sind Zivilmakler (BGB), sie vermitteln keine Waren im Sinne des HGB (im Unterschied zu Handelsmaklern).

Nachweis, Information

- Aufzeigen/Anbieten einer konkreten Vertragsabschlussgelegenheit, Kontaktherstellung zum Vertragspartner
- Objektinformation, Preis = Exposé
- Aufklärung über alle wesentlichen Umstände soweit bekannt bzw. Hinweis, dass Angaben nicht überprüft werden konnten

Vermittlung

- Für eine Partei (einseitiges Interesse in den Verhandlungen)
- Zwischen beiden Parteien (Doppeltätigkeit, Neutralität)

Beratung, Service, Begleitung

- Als vertraglich vereinbarte Leistung (nicht als Rechtsdienstleistung oder Steuerberatung über das Sachgebiet hinaus)
- Als freiwillige Leistung (Service, Nebenpflicht bei entscheidenden Sachverhalten)



Ein Immobilienmakler muss (sofern ein Maklervertrag vorliegt) über folgende Objektmerkmale informieren:

Lage, Größe, Nutzungsmöglichkeit des Grundstücks

Art, Alter Zustand, Ausstattung, Flächen, Zahl der Räume des Gebäudes

weitere wertbestimmende Faktoren bzw. Hinweis „nach Angaben des Eigentümers ...“

Kauf- bzw. Mietbedingungen

Name, Anschrift des Verkäufers/Vermieters

(s. §§ 10, 11 MaBV)

Er muss nicht informieren über (sollte es bei Kenntnis aber tun):

- Inhalt bestehender Mietverträge
- Laufende Mieteinnahmen
- Bewirtschaftungskosten
- Erschließungsgrad
- Grundbuchlich gesicherte Belastungen



Form und Arten des Maklervertrages

Textform bei Makleraufträgen über ETW o. EFH, keine Formvorschrift für andere Maklerverträge bei (Ver)Kauf, Textform bei Vermittlungsauftrag f. Wohnraummietverträge

einfacher Maklerauftrag:

Makler muss nicht tätig werden, Auftraggeber (AG) kann beliebig viele andere Makler einschalten und auch selbst tätig werden.

Alleinauftrag:

Auftraggeber darf keinen weiteren Makler beauftragen, Makler muss tätig werden, in der Regel auf sechs Monate befristet, AG darf auch selbst Interessenten suchen

qualifizierter Alleinauftrag:

wie Alleinauftrag, aber Verweisungs-/Hinzuziehungsklausel (nur als Individualvereinbarung) = alle Interessenten sind vom AG an den Makler zu verweisen, damit Provisionsanspruch (Vermittlungstätigkeit) auch, wenn AG selbst Interessenten findet und den Makler hinzuzieht



Drei gesetzlich normierte Verfahren
zur (Verkehrs)Wertermittlung bebauter
Grundstücke

s. Immobilienwertermittlungsverordnung 2021

Vergleichswertverfahren (§§ 24 ff ImmoWertV)

Für unbebaute Grundstücke (Bodenrichtwert) und bei sehr gleichartigen Objekten (ETW, EFH, Reihenhäuser), z. B. auf Basis Kaufpreissammlungen; Auf- bzw. Abwertungen (nach Lage, Nutzung, Alter, Bauweise, Zustand, Außenanlagen, ...)

Ertragswertverfahren (§§ 27 ff ImmoWertV)

für Immobilien mit sicheren Einkünften – Renditeerwartung, Wirtschaftlichkeit der Immobilie entscheidend zur Wertermittlung (Anlageobjekte, MFH, Gewerbeimmobilien)

Sachwertverfahren (§§ 35 ff ImmoWertV)

Verkehrswert wird durch Wiederbeschaffungskosten bestimmt, keine Renditeerwartungen (öffentliche Gebäude, kulturelle, soziale, Freizeiteinrichtungen, selbstgenutzte EFH u.ä.m.)



Definition: Verkehrswert

MABIO

s. § 194 BauGB

Der Verkehrswert (= Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der

- zum Zeitpunkt der Wertermittlung (Bewertungsstichtag)
- im gewöhnlichen Geschäftsverkehr
- nach rechtlichen Gegebenheiten
- und tatsächlichen Eigenschaften, Beschaffenheit und Lage
- ohne Berücksichtigung ungewöhnlicher oder persönlicher Verhältnisse zu erzielen wäre.



Wertermittlung unbebauter Grundstücke

Vergleichswertverfahren

a) unmittelbares Vergleichswertverfahren (§ 24 (1) ImmoWertV)

Direkter (Preis)Vergleich, ggf. mit Zu- oder Abschlägen nach Grundstücksgröße, Schnitt, Bodenbeschaffenheit Lasten und Beschränkungen (Grundbuch, Baulastenverzeichnis), Art und Maß der zulässigen baulichen Nutzung, Lage, Baureife, Erschließungszustand

b) mittelbares Vergleichswertverfahren (§ 24 (2) ImmoWertV)

Anpassung auf Grund durchschnittlicher Vergleichsfaktoren, Bodenrichtwert und objektspezifischer Grundstücksmerkmale (Daten des Gutachterausschusses und /oder Ermittlung durch den Gutachter)



Verkehrswertermittlung

MABIO

Ermittlung des Verkehrswertes (Gutachten) unter Anwendung des Vergleichswert-, Sachwert- und/oder Ertragswertverfahrens

Meist werden zwei Verfahren angewendet, die Ergebnisse gewichtet und daraus der Verkehrswert bestimmt

Gesetzl. Grundlage seit 01.01.22: ImmoWertV und ImmoWertA

Hinweis (nicht prüfungsrelevant): In der Praxis (insbesondere bei Investoren, Immobilienfonds u.ä.) meist darüber hinausgehende dynamische Verfahren, z. B. Kapitalwertermittlung und Berechnung des internen Zinsfußes, Residualverfahren o. a. Wirtschaftlichkeitsberechnungen



Kommunikationspolitik

MABIO

Marketing-Instrument

umfasst insbesondere:

- **Werbung:** kurzfristig, soll schnelle Kaufentscheidungen bewirken
- **Corporate identity:** einheitliches Gesamterscheinungsbild des Unternehmens, Wiedererkennungseffekt (Farben, Formen, Logo, Auftreten, ...)
- **Öffentlichkeitsarbeit:** (einzelne konkrete) Maßnahmen, anhaltendes Auftreten in der Öffentlichkeit, um das Unternehmen bei Partnern und Kunden positiv zu positionieren (Presseartikel, Veranstaltungen, humanitäre Aktionen, ...)
- **Public relations** = PR (oft als Synonym zu „Öffentlichkeitsarbeit“ benutzt): langfristige Wirkung, soll Meinungen bzgl. des Unternehmens positiv beeinflussen hinsichtlich mittel- und langfristiger Kaufentscheidungen



Begriff „Marketing“

Marketing-Instrumente

Marketing-Mix

Marketing: Gesamtheit aller unternehmerischen Maßnahmen, die eigenen Produkte gewinnbringend am Markt abzusetzen

Marketing-Instrumente:

- Preis- und Kontrahierungspolitik (price)
- Produkt- bzw. Objektpolitik (product)
- Distributionspolitik (place)
- Kommunikationspolitik (promotion)
- Personalpolitik
- Service u. a.

} Klassische Marketing-
instrumente: „4 P“

Marketing-Mix: Kombination verschiedener Marketing-Instrumente in unterschiedlicher Wichtung entsprechend des Ziels und den Marktgegebenheiten



Preis- und Kontrahierungspolitik

Marketing-Instrument:

- Marktgerechte Preiskalkulation
- Sonderkonditionen
- Nachlässe
- Schlussverkäufe
- Sonderangebote
- Paketpreise
- ...

MABIO



Distribution und Diversifikation

Marketing-Instrumente

Distribution: Art des Vertriebs, Auswahl geeigneter Vertriebswege (Ladengeschäft, Büro mit Kundenverkehr, Vertreter im Außendienst, Verkaufsveranstaltungen, Muster(wohnung), Makler, Vertrieb im Internet, Vertrieb per Telefon, Verkaufskanal im TV, „Tupper-Partys“, ...)

Diversifikation: Erweiterung des Sortiments, Aufbau ähnlicher Produktlinien, „zweites Standbein“ unter Einbeziehung bisheriger Geschäftskontakte



Verordnung über die Informationspflichten für
Dienstleistungserbringer

= Dienstleistungsinformationsverordnung

= DL-InfoV

Nach der DL-InfoV sind neben den Pflichtangaben nach § 5 TMG (Impressum) weitere Angaben zu machen:

- die vom Dienstleister verwendeten AGB
- Gerichtsstand
- ggf. Garantien, wenn über gesetzl. Regelungen hinausgehend
- wesentliche Merkmale der Dienstleistung – bei Immobilienmaklern also z. B. Provisionshinweis
- Hinweis auf bestehende BerufsHV/ VermögensschadensHV
- Angaben zu Personen, mit denen sich der Makler beruflich zusammengeslossen hat, und Infos, wie daraus resultierende Interessenkonflikte vermieden werden
- Standesregeln, denen sich der Makler unterworfen hat, z. B. als Mitglied in einem Maklerverband
- Verlauf eines möglichen Schlichtungsverfahrens für den Streitfall, z. B. Schiedsgerichtsordnung der Maklerverbände, Informationen zum Ombudsmann Immobilien



Methoden und Elemente der Marktforschung
im Zusammenhang:

Primär-/Sekundärforschung

- Marktanalyse
- Marktbeobachtung
- Marktprognose

Marktforschung: umfängliche Informationssammlung und Auswertung über aktuelle Marktgegebenheiten und -entwicklungen

Methoden der Marktforschung:

- a) Primärforschung: Informationen aus erster Hand, Erhebung direkt beim Kunden (z. B. eigene Befragungen, konkreter Auftrag an Marktforschungsunternehmen)
- b) Sekundärforschung: Auswertung vorhandenen Materials (z. B. Statistiken, Brancheninfos, Indexzahlen, ...)

Elemente der Marktforschung:

1. Marktanalyse: Ermittlung bestimmter Marktgegebenheiten zu einem konkreten Zeitpunkt
2. Marktbeobachtung: Auswertung bestimmter Fakten im Zeitablauf, Entwicklung verfolgen
3. Marktprognose: Voraussage bestimmter Marktentwicklungen für die Zukunft → Unternehmensplanung



Zulassungsvoraussetzung für die gewerbliche
Maklertätigkeit

§ 14 GewO

Ein Gewerbe ist bei Aufnahme der Tätigkeit anzumelden und bei Aufgabe wieder abzumelden.

§ 34 c GewO

Für eine Gewerbeerlaubnis als Immobilienmakler ist nachzuweisen:

- „erforderliche Zuverlässigkeit“, d. h. keine rechtskräftige gerichtliche Verurteilung innerhalb der letzten 5 Jahre wegen eines Verbrechens oder bestimmter Straftaten

und

- „geordnete Vermögensverhältnisse“, d. h. kein laufendes Insolvenzverfahren und kein Eintrag im gerichtlichen Schuldnerverzeichnis

(Sachkunde, Ausbildung, Qualifikation o. ä. muss nicht nachgewiesen werden.)



Zivilmakler / Handelsmakler

Nachweismakler / Vermittlungsmakler

Handelsmakler vermitteln Waren und Dienstleistungen im Sinne des HGB.

Zivilmakler vermitteln Güter, die nicht dem Handelsverkehr nach HGB unterliegen, z. B. Kontakte, Vertragsabschlussgelegenheiten (u. a. Immobilienmakler).

Immobilienmakler können als

- Nachweismakler (Nachweis einer Vertragsabschlussgelegenheit) und/oder
- Vermittlungsmakler (aktives Vermitteln zwischen den Vertragsparteien)

aufzutreten.



Wichtige Rechtsvorschriften für Immobilienmakler

MABLO

- **§§ 14, 34 c GewO** - Gewerbeanmeldung, -erlaubnis
- **UWG** - Wettbewerbsregelungen, Folgen bei Verstoß, außergerichtliche Abmahnung durch Wettbewerber
- **PAngV** - Nennung des Endpreises einschl. USt
- **MaBV** (insbes. §§ 10, 11) - Buchführungs-, Aufbewahrungs-, Informationspflicht (Exposéinhalte)
- **§§ 652 ff. BGB** - Provisionsanspruch, Doppeltätigkeit, Aufwändungsersatz
- **§§ 656 a-d** – Prov. gegenüber Verbrauchern bei EFH/ETW
- **WoVermRG** - Wohnraummietverträge, Bestellerprinzip, Provisionsanspruch, Anzeigen, Vermittlungsauftrag
- **Telemediengesetz (TMG)** – Impressumspflicht Homepage
- **§§ 305 ff BGB** – allgemeine Geschäftsbedingungen
- **§ 87 GEG** – Pflichtangaben in Anzeigen



Doppeltätigkeit des Maklers

MABIO

Eine Doppeltätigkeit des Maklers, also Provisionsanspruch gegenüber Käufer und Verkäufer ist jedenfalls dann zulässig, wenn es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wurde, diese Doppeltätigkeit den Parteien erkennbar war und der Makler seine Neutralitätspflicht nicht verletzte.

Seit 23.12.20 ist die provisionspflichtige Doppeltätigkeit gesetzlich vorgeschrieben, wenn der Käufer ein Verbraucher ist und es um eine ETW oder ein EFH geht. In diesem Fall ist die Provision von V und K zur Hälfte zu zahlen.

Gerade bei einem reinen Nachweismakler dürfte die Zulässigkeit der Doppeltätigkeit gegeben sein – er gibt nur Informationen weiter, ohne die Interessen einer Seite zu vertreten.

Aber selbst beim Vermittlungsmakler, der für beide Seiten tätig ist und als „ehrlicher Makler“ zwischen den Interessen der beiden Hauptvertragspartner vermittelt, liegt keine verbotene Doppeltätigkeit vor, sofern er wirklich neutral vermittelt



Wegfall des Provisionsanspruchs des Maklers

Wegfall des Provisionsanspruchs des Maklers bei:

- Verstoß gegen Formvorschrift des Maklervertrages
- Nichtigkeit des Hauptvertrages
- Wirksamer Anfechtung des Hauptvertrages
- Ausübung eines vertraglich vereinbarten Rücktrittsrechts
- Aufschiebende Bedingung tritt nicht ein
- Fehlende behördliche Genehmigung bleibt aus

Der Provisionsanspruch des Maklers bleibt erhalten bei:

- Einvernehmlicher Aufhebung des Hauptvertrages
- Nachträglicher Unmöglichkeit
- Kündigung des Hauptvertrages, Wegfall der Geschäftsgrundlage
- Ausübung von Gewährleistungsrechten
- Ausübung des gesetzlichen Rücktrittsrechts
- Eintritt einer auflösenden Bedingung (umstritten)



Ablehnung des Provisionsanspruch eines
Maklers wegen Vorkenntnis

Bei „Vorkenntnis“ des Maklerkunden existiert kein Provisionsanspruch!

Der Makler bietet seinem Kunden eine konkrete Immobilie an, der Kunde besichtigt sie und erklärt, diese Immobilie schon vorher gekannt zu haben – dann entsteht tatsächlich kein Provisionsanspruch, die Ursächlichkeit der Maklerleistung ist nicht gegeben.

Der Kunde muss aber nicht nur die Immobilie kennen, sondern auch den Verkäufer und von dessen Verkaufsbereitschaft wissen.

Aber selbst wenn dies der Fall ist, hat der Makler dann noch einen Provisionsanspruch, wenn erst durch seine anschließende Tätigkeit (Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen) tatsächlich ein Vertragsabschluss erreicht wird.

Die „Ablehnung wegen Vorkenntnis“ kann im Maklervertrag nicht ausgeschlossen, aber individuell vereinbart werden, dass sie „unverzüglich“ erklärt werden muss.



Produkt- bzw. Objektpolitik

zentrales Marketing-Instrument

marktgerechte Entwicklung, Gestaltung und Veränderung der eigenen Produkte, Objekte, Dienstleistungen



Verflechtung zwischen Makler und
Auftraggeber

Makler muss als „neutraler Dritter“ auftreten. Eigengeschäfte, also das Angebot eigener Objekte, begründen grundsätzlich keinen Provisionsanspruch.

„Echte Verflechtung“: Makler und Vertragspartei sind wirtschaftlich oder gesellschaftsrechtlich derart verflochten, dass eine selbstständige Entscheidungsbefugnis nicht mehr gegeben ist. Eine 25 %ige Beteiligung wird u. U. noch als unschädlich angesehen (BGH BB 1976, 2203)

„Unechte Verflechtung“: Persönliche Beziehungen zwischen Makler und einer Partei könnten zum Interessenkonflikt führen. Ist aber für den Einzelfall zu prüfen – z. B. ist es unschädlich, wenn (bei der Wohnungsvermittlung) Makler und Verwalter miteinander verheiratet sind, solange es nicht um Wohnungen geht, die dem Ehepaar oder einem der Ehepartner gehören (BVerfG NJW 1987 1008)



Akquisitionsprozess für Makleraufträge

Informations-/ Vorgespräch zwischen AG (Verkäufer) u. Makler

Besichtigung des Objekts

Erfassung der Objektdaten

Absprache über den Preisansatz des zu vermittelnden Objekts und sonstige

Konditionen

Abschluss des Maklervertrages

- bei Verkaufsaufträgen meist schriftlich oder
- mit Verbrauchern zum Kauf ETW o. EFH Textform oder
- durch textliche Annahme der AGB bzw. Annahme weiterer Maklerleistungen (bei Anzeigen in Zeitung, Internet o. ä.)
- zur Vermittlung von Wohnraummietverträgen in Textform
- (keine Formvorschrift bei MFH, Gewerbeobjekten oder Unternehmen als Kaufvertragsparteien)

Dabei ist auch über die Widerrufsmöglichkeit des Maklervertrages zu informieren!



Provisionsanspruch bei vollmachtloser Vertretung

MABLO

Vollmachtlose Vertretung eines Vertragspartners bei Abschluss des notariell beurkundeten Kaufvertrages

Ist möglich; der Kaufvertrag bleibt solange schwebend unwirksam, bis die Bestätigung der Vollmacht gegeben ist. Erst dann Provisionsanspruch.

Gleiches gilt bei einer noch einzuholenden behördlichen Genehmigung.



Maklerklausel im Kaufvertrag

Maklerklausel im not. beurkundeten Grundstücks-Kaufvertrag

Etwa so: „Dieser Vertrag wurde durch Maklerfirma XXX vermittelt. Der Käufer verpflichtet sich, bei Vertragsabschluss eine Maklerprovision in Höhe von ... zu zahlen. Die Maklerfirma XXX erhält mit dieser Vereinbarung einen selbstständig begründeten Anspruch. Auf Antrag ist der Maklerfirma XXX eine vollstreckbare Ausfertigung zu erteilen.“

Durch diese (echte Makler-)Klausel im GS-KV entsteht ein sog. „Vertrag zu Gunsten Dritter“. Mit Beurkundung des KV hat der Makler gegenüber dem Käufer einen Provisionsanspruch, auch wenn es im Vorfeld keine Provisionsvereinbarung zwischen Makler und Käufer gab.

Seit 23.12.20 kann auch durch die Maklerklausel nur max. 50% der Verkäufer-Prov. auf den Käufer (wenn Verbraucher) abgewälzt werden. Der K. ist zur Zahlung der Prov. erst verpflichtet, nachdem der V. seinen hälftigen Anteil gezahlt hat.



Sachwertverfahren

MABIO

Gesetzlich normiertes Verfahren zur Verkehrswertermittlung

Anwendung für Objekte, bei denen der Wiederbeschaffungswert und nicht die Rendite eine Rolle spielt (öffentliche, kulturelle Gebäude, selbstgenutzte EFH, ETW u. Ä.)

Ermittlung der (Normal)Herstellungskosten (NHK)

= (fiktive) Neubaukosten im NHK-Jahr

Umrechnung mittels Baupreisindex (s. aktuelle Fachliteratur)

= fiktiver Gebäudeneuwert zum Bewertungsstichtag

./.. Wertminderung wg. Alters

= aktueller Sachwert Gebäude

+ Bodenwert (s. Bodenrichtwerte)

+ ggf. Zeitwert untergeordneter Außenanlagen

= vorläufiger Sachwert

ggf. x Marktanpassungs-/Sachwertfaktor



Abmahnverfahren gegen einen Konkurrenten bei Wettbewerbsverstoß §§ 13 ff UWG

Vor(!) gerichtlicher Unterlassungsklage:

Abmahnung verschicken, Verstoß benennen

Anerkenntnis und Unterlassungserklärung verlangen mit der Verpflichtung, in jedem Wiederholungsfall Strafe (mind. 1.000,- EUR) an den Abmahnenden zu zahlen

Damit: Privatrechtlicher „strafbewehrter Unterlassungsvertrag“

! Dieses privatrechtliche Abmahnverfahren ist nur innerhalb von 6 Monaten ab Verstoß möglich!

Wird die Zustimmung nicht gegeben, kann gerichtliche Unterlassungsklage eingereicht werden.

Alternative (spielt in der Praxis kaum eine Rolle):

einstweilige (gerichtliche) Verfügung; Damit entsteht keine strafbewehrte Unterlassungsverpflichtung dem Abmahnenden gegenüber. Hier wird durch das Gericht eine Strafe (z. B. Bußgeld) festgelegt.



Allgemeines Ertragswertverfahren

Gesetzlich normiertes Verfahren zur Verkehrswertermittlung

Anwendung für Objekte, bei denen die Rendite im Vordergrund steht
(vermietete Wohn- und Gewerbeobjekte)

Allgemeines Ertragswertverfahren lt. § 28 ImmoWertV:

Jahresrohertrag (Jahresmieteinnahmen)

./. Bewirtschaftungskosten

= Jahresreinertrag

./. Bodenertragsanteil (Grundstückswert * Liegenschaftszins)

= Gebäudejahresreinertrag

* Barwertfaktor f. d. Kapitalisierung

+ aktueller Bodenwert

+ ggf. untergeordnete Außenanlagen zum Zeitwert

./. ggf. Instandhaltungsrückstau, akt. Mängel

= Ertragswert



Impressumspflicht / -inhalte

Die Homepage eines Unternehmers muss lt. § 5 TMG ein Impressum enthalten mit folgenden Angaben (hier nur die für Immobilienmakler wichtigen):

1. Name/Firma, d. h. Vorname, Zuname bei nat. Pers. bzw. Firmenbezeichnung, Vertreter (Geschäftsführer) bei jur. Pers.
2. Anschrift, also bei nat. Pers. Wohnsitz, bei jur. Pers. der Sitz der Gesellschaft
3. Telefon- und E-Mail-Adresse (ggf. auch Faxnummer)
4. Aufsichtsbehörde = Gewerbeamt mit Adresse
5. ggf. Registernummer und Register (z. B. Handelsregister)
6. ggf. UmsatzsteuerID oder WirtschaftsID

Ein solches Impressum muss leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar (max. 2 Klicks von jeder Seite der Homepage) und ständig verfügbar sein.



Widerruf des Maklervertrages, Widerrufsbe-
lehrung ...

MABLO

Seit 2014 gilt (s. § 356 BGB):

Wird der Maklervertrag nicht in den Geschäftsräumen des Maklers geschlossen, steht dem Kunden (Verbraucher) das Recht zu, den Maklervertrag innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen zu widerrufen.

Der Makler muss seine Kunden ausdrücklich darüber belehren, ein Hinweis auf der Homepage reicht nicht.

Ohne Belehrung gilt das Widerrufsrecht ein Jahr und 14 Tage.

Soll der Makler innerhalb der Widerrufsfrist bereits tätig werden, muss der Kunde dies ausdrücklich verlangen und damit auf sein Widerrufsrecht verzichten.

Damit ist durch den Makler eine Doppelbelehrung nötig: Erstens über das Widerrufsrecht und zweitens über die Zustimmung des Kunden, dass dieser auf sein Widerrufsrecht verzichtet, wenn der Makler innerhalb der Widerrufsfrist tätig wird.



Pflichtangaben in einer Anzeige lt. Gebäudeenergiegesetz (GEG)

Anzeigen für Verkauf o. Vermietung von Immobilien müssen Angaben zur energetischen Qualität der Immobilie enthalten, also:

- Art des Energieausweises (Bedarfs- oder Verbrauchsausweis)
- Endenergiebedarfs- oder Endenergieverbrauchswert (bei Nichtwohngebäuden nach Heizung und Strom getrennt)
- wesentliche Energieträger für die Heizung
- Baujahr der Heizungsanlage (bei Wohngebäuden)
- Energieeffizienzklasse (bei Wohngebäuden), wenn im Energieausweis angegeben
- Hinweis, wenn kein gültiger Energieausweis vorliegt – Vorlage spätestens beim Besichtigungstermin

Musterbeispiel mit Abkürzungen: „V, 166,6 kwh/(m²a), Heizöl, Bj. 1963“

Bei Verstoß: Abmahnungen und Bußgelder bis 15.000,00 Euro.



Mögliche Vereinbarung zur Provisions- sicherung für Immobilienmakler

Ersatzgeschäfte: Provisionsanspruch auch dann, wenn letztlich ein anderer (wirtschaftlich gleichwertiger) Hauptvertrag geschlossen wird

Folgegeschäfte: ebenso, wenn aufgrund der ursprünglichen Maklerleistung weitere Kauf-Vertragsabschlüsse erfolgen

Maklerklausel im Kaufvertrag – insbesondere bei Käuferprovision, wenn ein Vorkaufsrecht ausgeübt werden könnte

(qual.) Alleinauftrag bzw. Kundenschutz

Schadensersatz (Prov.höhe) bei Weitergabe von Informationen durch den Maklerkunden, wodurch ein Dritter den Kauf tätigt

Gleichstellungsklausel, nach der ein Makler auch dann Provisionsanspruch hat, wenn die Immobilie nur in der Zwangsversteigerung erworben werden kann

Doppeltätigkeit, also Prov. anspruch von Käufer und Verkäufer ist grundsätzlich zulässig, sollte im Maklervertrag aber offengelegt werden (als AGB möglich)



Vereinfachtes Ertragswertverfahren

Gesetzl. norm. Verfahren zur Verkehrswertermittlung

Anwendung für Objekte, bei denen die Rendite im Vordergrund steht
(vermietete Wohn- und Gewerbeobjekte)

Vereinfachtes Ertragswertverfahren lt. § 29 ImmoWertV:

Jahresrohertrag (Jahresmieteinnahmen)

./. Bewirtschaftungskosten

= Jahresreinertrag

* Barwertfaktor f. d. Kapitalisierung

+ (über die Restnutzungsdauer) abgezinster Bodenwert

+ ggf. untergeordnete Außenanlagen zum Zeitwert

./. ggf. Instandhaltungsrückstau, akt. Mängel

= Ertragswert



Ertragswertverfahren mit periodisch unterschiedlichen Erträgen (dynamisches Verfahren)

Gesetzl. norm. Verfahren zur Verkehrswertermittlung

Anwendung für Objekte, bei denen die Rendite im Vordergrund steht (vermietete Wohn- und Gewerbeobjekte)

Ertragswertverfahren auf Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge lt. § 30 ImmoWertV:

Hier ist es zulässig, künftige, durch „gesicherte Daten“ absehbare Veränderungen des jährlichen Reinertrages (z. B. Mieterhöhungen, Änderungen Bewirtschaftungskosten, Mietminderungen, Modernisierungen u. ä.) bereits zum Wertermittlungstichtag einzurechnen, abzuzinsen und damit in den aktuellen Ertragswert einfließen zu lassen.



Farming

MABIO

Marketing-Begriff für Immobilienmakler:

Insbesondere bei Beginn der Maklertätigkeit kann es für einen Immobilienmakler sinnvoll sein, seine „Farm“ abzustecken.

a) örtlich

der Makler konzentriert sich (vorerst) mit seinen Marketingaktivitäten auf ein ganz konkretes Gebiet, wo er seine Akquise umso intensiver betreibt

b) inhaltlich

vorläufige Einschränkung und damit Spezialisierung auf einen ganz bestimmten Teilmarkt der Immobilienwirtschaft (z. B. ausschließlich Vermittlung von Wohnungseigentum)