

# Inhaltsübersicht

<b>1. Teil</b>	<b>Das klassische Maklergeschäft</b>	<b>1</b>
1	Einführung: Der Makler – damals und heute ( <i>Nothhelfer</i> )	1
1.1	Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung und Erfolgsvoraussetzungen	4
1.2	Betriebsorganisation	12
1.3	Unternehmensziele	15
1.4	Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes	17
1.5	Controlling – Kennzahlensysteme	21
1.6	Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen	25
1.7	Ausgewählte Aspekte des Personalmanagements bei Immobilienunternehmen ( <i>Neubauer</i> )	27
1.8	Pressearbeit für Immobilienunternehmen ( <i>Unterreiner</i> )	46
1.9	IT-Infrastruktur ( <i>Vogel</i> )	54
2	Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung	62
2.1	Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen ( <i>Beyerle</i> )	62
2.2	Beschaffungsmarketing ( <i>Kippes</i> )	72
2.3	Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse ( <i>Rebitzer/Sailer</i> )	94
2.4	Bauzustandsanalyse ( <i>Puche</i> )	125
2.5	Kommunikationsinstrumente des Maklers ( <i>Kippes</i> )	149
3	Bearbeitung einzelner Objektarten	195
3.0	Vorbemerkung ( <i>Rebitzer/Sailer</i> )	195
3.1	Baugrundstücke für Wohnimmobilien	195
3.2	Ein- und Zweifamilienhäuser	214
3.3	Eigentumswohnungen und Teileigentum	229
3.4	Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte	242
3.5	Mietobjekte ( <i>Kippes</i> )	255
3.6	Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger ( <i>Ottmann</i> )	301
3.7	Spezialobjekte – Objekte des altersgerechten Wohnens ( <i>Keussen/Gott</i> )	312
3.8	Wohnungsgenossenschaften ( <i>E. Mändle/M. Mändle</i> )	319
4	Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen ( <i>Marchtaler</i> )	329
4.1	Architektur	329
5	Strategisches Management bei Immobilienunternehmen ( <i>Ziegler</i> )	343
5.1	Grundsätzliches	343
5.2	Notwendigkeit einer strategischen Orientierung	345
5.3	Die Phasen einer strategischen Führung	346
5.4	Instrumente	351

# Inhaltsübersicht

<b>2. Teil</b>	<b>Besondere Leistungen des Maklers</b> . . . . .	363
1	Objektbewertung durch Makler ( <i>Zehnter/Post</i> ) . . . . .	363
1.1	Rechtliche Grundlagen . . . . .	363
1.2	Begriffsdefinitionen . . . . .	371
1.3	Der Verkehrswert – Begriffsinhalte . . . . .	384
1.4	Grundlagen der Immobilienbewertung . . . . .	387
1.5	Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung . . . . .	416
1.6	Der praktische Fall . . . . .	418
1.7	Allgemeine Bewertungsprobleme . . . . .	424
2	Projektentwicklung ( <i>Ottmann</i> ) . . . . .	427
2.1	Einführung . . . . .	427
2.3	Besondere Aspekte der Immobilienprojektentwicklung . . . . .	434
3	Objektfinanzierung ( <i>Maier</i> ) . . . . .	439
3.1	Finanzierungsmärkte: Objekte, Nachfrager, Anbieter . . . . .	439
3.2	Merkmale der Objektfinanzierung . . . . .	443
3.3	Darlehensbedingungen und Konditionsbestandteile . . . . .	450
<b>3. Teil</b>	<b>Der Beitrag des Maklers und Immobilienberaters zum privaten Vermögensmanagement</b> . . . . .	459
1	Das Leistungsbild des Vermögensmanagers ( <i>Rehkugler</i> ) . . . . .	459
1.1	Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen . . . . .	459
1.2	Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements . . . . .	460
1.3	Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen . . . . .	463
2	Auswirkungen auf das Maklergeschäft . . . . .	464
2.1	Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements . . . . .	464
2.2	Folge: Der Makler unter Druck . . . . .	466
2.3	Reaktionsmöglichkeiten . . . . .	468
3	Indirekte Immobilienanlagen . . . . .	470
3.1	Übersicht . . . . .	470
3.2	Das KAGB als neuer rechtlicher Rahmen für (Immobilien-)Fonds . . . . .	471
3.3	Geschlossene Immobilien-AIF (als Publikums-AIF) . . . . .	472
3.4	Geschlossene Immobilien-AIF (als Spezial-AIF) . . . . .	482
3.5	Offene Immobilien-AIF (als Publikums-AIF) . . . . .	483
3.6	Immobilienaktien und REITs . . . . .	492
3.7	Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte . . . . .	502
3.8	Renditen und Risiken von Immobilienprodukten im Vergleich . . . . .	502
4	Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios ( <i>Rehkugler/Jandura/Morawski</i> ) . . . . .	505
4.1	Rentabilitätsmaße . . . . .	506
4.2	Risikomaße . . . . .	510
4.3	Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfolios . . . . .	527
5	Entwicklungsperspektiven und ihre Voraussetzungen ( <i>Rehkugler</i> ) . . . . .	534

<b>4. Teil</b>	<b>Rechtsgrundlagen</b> .....	539
1	Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes ( <i>Weiss</i> ) .....	539
1.1	Das geltende (Immobilien-)Maklerrecht im Überblick. ....	539
1.2	Die Erlaubnis nach § 34 c GewO .....	541
1.3	Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler	562
1.4	Das Wohnungsvermittlungsgesetz. ....	575
1.5	Die Preisangabenverordnung .....	580
1.6	Das Geldwäschebekämpfungsgesetz .....	587
1.7	Der Makler im Internet – Das Telemediengesetz .....	592
2	Sicherung des Provisionsanspruchs ( <i>Mäschle/Mäschle</i> ) .....	597
2.1	Entstehung des Provisionsanspruchs .....	597
2.2	Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung .....	616
2.3	Verwirkung des Provisionsanspruchs .....	621
2.4	Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel .....	625
3	Immobilienmakler und Immobilienberater im Wettbewerb ( <i>Groll</i> ) .....	628
3.1	Einführung .....	628
3.2	Rechtsgrundlagen .....	629
3.3	Branchenspezifische Einzelfälle wettbewerbswidrigen Verhaltens .....	672
3.4	Die Verfolgung unlauteren Wettbewerbs .....	686
3.5	Kooperation statt Wettbewerb .....	700
4	Für Makler wichtige Steuervorschriften ( <i>Helm</i> ) .....	706
4.1	Die vermietete Immobilie .....	706
4.2	Die eigengenutzte Immobilie. ....	717
4.3	Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit .....	718
4.4	Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG) .....	720
4.5	Steuerliche Bewertung von Immobilien .....	722
4.6	Grunderwerbsteuer. ....	725

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort zur 3. Auflage</b> .....	V
<b>Grundlagenliteratur:</b> Gesamtdarstellungen, Arbeits- und Informationsgrundlagen .....	XXXIII
<b>Autorenverzeichnis</b> .....	XXXV
<b>1. Teil Das klassische Maklergeschäft</b> .....	1
1 Einführung: Der Makler – damals und heute ( <i>Nothhelfer</i> ) .....	1
1.1 Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung und Erfolgsvoraussetzungen .....	4
1.1.1 Der Makler – Skizze einer Charakterologie .....	5
1.1.2 Kern und Umfeld der Maklerleistungen .....	7
1.1.3 Leistungsbeschreibung .....	8
1.1.3.1 Informationsleistungen .....	8
1.1.3.2 Vermittlungsleistungen des Maklers .....	9
1.1.3.3 Beratungsleistungen des Maklers .....	11
1.1.3.4 Betreuungsleistungen des Maklers .....	11
1.2 Betriebsorganisation .....	12
1.3 Unternehmensziele .....	15
1.4 Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes .....	17
1.4.1 Marktpotenziale .....	17
1.4.2 Potenziale des Maklerbetriebes .....	19
1.5 Controlling – Kennzahlensysteme .....	21
1.5.1 Controlling – Begriff .....	21
1.5.2 Absolute Kennzahlen .....	23
1.5.3 Relative Kennzahlen .....	23
1.5.4 Indexzahlen .....	24
1.5.5 Arbeiten mit Kennzahlen .....	24
1.6 Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen .....	25
1.7 Ausgewählte Aspekte des Personalmanagements bei Immobilienunter- nehmen ( <i>Neubauer</i> ) .....	27
1.7.1 Einführung und Ausgangslage .....	27
1.7.2 Employer Branding .....	28
1.7.3 Die Eignung des Mitarbeiters/der Mitarbeiterin von Maklerunternehmen .....	29
1.7.3.1 Das Anforderungsprofil für Mitarbeiter von Maklerunternehmen .....	30
1.7.3.2 Die Kompetenzen von Immobilienmaklern .....	31
1.7.4 Gewinnung von Mitarbeitern für Maklerunternehmen .....	35
1.7.4.1 Das Auswahlinterview .....	35
1.7.4.2 Die „Arbeitsprobe“ .....	38
1.7.4.3 Der Arbeitsvertrag .....	38
1.7.5 Die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen .....	39

1.7.5.1	Die Bedeutung langfristiger Mitarbeiterbindung . . . . .	39
1.7.5.2	Weiterbildung als Bindungsstrategie . . . . .	40
1.7.5.3	Überblick über Qualifizierungsmaßnahmen . . . . .	40
1.7.5.4	Berufsausbildung . . . . .	41
1.7.5.5	Weiterbildung . . . . .	42
1.7.5.6	Vergütung als Bindungsstrategie . . . . .	43
1.8	Pressearbeit für Immobilienunternehmen ( <i>Unterreiner</i> ) . . . . .	46
1.8.1	Warum Pressearbeit? . . . . .	46
1.8.1.1	Imagebildung . . . . .	46
1.8.1.2	Positionierung/Abgrenzung . . . . .	46
1.8.1.3	Akzeptanz . . . . .	46
1.8.1.4	Absatzförderung . . . . .	47
1.8.1.5	Krisen-PR . . . . .	47
1.8.2	Grundsätze der Pressearbeit . . . . .	47
1.8.2.1	Pressearbeit ist Chefsache . . . . .	47
1.8.2.2	Kontinuität . . . . .	47
1.8.2.3	Intern oder extern . . . . .	47
1.8.2.4	Trennung von Anzeigen und Redaktion . . . . .	47
1.8.3	Journalistische Zielgruppen . . . . .	48
1.8.3.1	Journalistische Zielgruppen der Immobilienbranche . . . . .	48
1.8.3.1.1	Presse . . . . .	48
1.8.3.1.2	Rundfunk . . . . .	48
1.8.3.1.3	Social Media . . . . .	48
1.8.3.2	Welche journalistische Zielgruppe ist relevant? . . . . .	48
1.8.4	Mittel der Pressearbeit . . . . .	48
1.8.4.1	Pressemitteilung . . . . .	48
1.8.4.2	Pressefotos . . . . .	49
1.8.4.3	Pressekonferenz . . . . .	49
1.8.4.4	Vororttermin . . . . .	49
1.8.4.5	Hintergrundgespräch . . . . .	49
1.8.4.6	Gastbeitrag oder Kolumne . . . . .	50
1.8.5	Interessante Themen und die passende Strategie . . . . .	50
1.8.5.1	Welche Themen interessieren die Medien? . . . . .	50
1.8.5.2	Die richtige Strategie . . . . .	50
1.8.5.2.1	Suchen Sie sich Verbündete . . . . .	50
1.8.5.2.2	Wochentag und Uhrzeit . . . . .	50
1.8.5.2.3	Der richtige Ort . . . . .	51
1.8.6	Handwerkliche Regeln: Formalien und Inhalte . . . . .	51
1.8.6.1	Formalien . . . . .	51
1.8.6.1.1	Termine einhalten . . . . .	51
1.8.6.1.2	Erreichbar sein . . . . .	51
1.8.6.1.3	Keine Informationsflut . . . . .	51
1.8.6.1.4	Formale Anforderungen an eine Pressemitteilung . . . . .	52
1.8.6.2	Inhalte einer Pressemitteilung . . . . .	52
1.8.7	Richtiges Verhalten in Krisenfällen . . . . .	52
1.8.8	Social Media . . . . .	53
1.8.8.1	Internet 2.0 . . . . .	53
1.8.8.2	Aktiv in Social Media . . . . .	53
1.8.8.3	Reagieren auf Social Media . . . . .	53
1.9	IT-Infrastruktur ( <i>Vogel</i> ) . . . . .	54

1.9.1	Arbeitsplatz-Computerausstattung und Zubehör . . . . .	54
1.9.2	Internet . . . . .	54
1.9.2.1	Anschluss . . . . .	55
1.9.2.2	Software . . . . .	55
1.9.2.3	Webservice . . . . .	55
1.9.3	IT-Sicherheit . . . . .	55
1.9.4	Datenschutz . . . . .	56
1.9.5	Software-Grundausrüstung . . . . .	56
1.9.6	Bedeutung der Software für Maklerbetriebe . . . . .	58
1.9.7	Internet und E-Business . . . . .	59
1.9.7.1	Homepage . . . . .	59
1.9.7.2	Immobilienportale . . . . .	60
1.9.7.3	Soziale Netzwerke . . . . .	61
2	Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung . . . . .	62
2.1	Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen ( <i>Beyerle</i> ) . . . . .	62
2.1.1	Research – was ist das? . . . . .	62
2.1.1.1	Definitionen von Research . . . . .	62
2.1.1.2	Gegenstand der Untersuchung: Der Immobilienmarkt . . . . .	63
2.1.1.3	Zielgedanke der Immobilienmarktforschung: Transparenz und Risikoabsicherung . . . . .	63
2.1.2	Die Ebenen der Untersuchung . . . . .	63
2.1.2.1	Marktanalyse . . . . .	63
2.1.2.2	Standortanalyse . . . . .	64
2.1.2.3	Objektanalyse . . . . .	64
2.1.3	Die Datenquellen . . . . .	65
2.1.3.1	Primärforschung . . . . .	65
2.1.3.2	Sekundärforschung . . . . .	65
2.1.4	Die Umsetzung der Methodik: Praxisbeispiele . . . . .	68
2.1.4.1	Anforderungen an Research-Gutachten . . . . .	68
2.1.4.2	Markt- und Standortanalyse in X-Stadt . . . . .	69
2.1.4.3	Segmentspezifische Nutzeranalyse, Beispiel Call Center . . . . .	70
2.2	Beschaffungsmarketing ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	72
2.2.1	Unternehmensleitbild und Akquisitionsziele . . . . .	73
2.2.1.1	Selbstverständnis eines Immobilienunternehmens als Muster für mögliche Leitbild-Inhalte in der Immobilienwirtschaft . . . . .	74
2.2.1.2	Inhalte bei Leitbildern von Immobilienunternehmen . . . . .	75
2.2.1.3	Themenschwerpunkt „berufsethische Grundaussagen“ . . . . .	75
2.2.1.4	Themenschwerpunkt „Verhältnis zu den Mitarbeitern“ . . . . .	76
2.2.1.5	Themenschwerpunkt „Kunden“ . . . . .	76
2.2.2	Methoden der Auftragsakquisition . . . . .	77
2.2.3	Objektsuchanzeigen . . . . .	78
2.2.3.1	Spezialisierungsstrategie . . . . .	79
2.2.3.2	Fokussierungsstrategie . . . . .	80
2.2.3.2.1	Räumliche Fokussierungsstrategie . . . . .	80
2.2.3.2.2	Objekt-Fokussierung . . . . .	81
2.2.3.2.3	Preis-Fokussierung . . . . .	81
2.2.3.2.4	Qualitäts-Fokussierung . . . . .	81
2.2.3.2.5	Baujahr-Fokussierung . . . . .	82

2.2.3.2.6	Personifizierung . . . . .	82
2.2.3.3	Integrierte Objektsuchanzeigen . . . . .	84
2.2.4	Beziehungsmarketing . . . . .	85
2.2.4.1	Man hat mehr Kontakte als man denkt . . . . .	85
2.2.4.2	Schlüsselstellen zu neuen Kontakten . . . . .	86
2.2.4.3	Vom Kontakt zu Empfehlungen . . . . .	87
2.2.4.4	Praktische Tipps zur Kontaktpflege . . . . .	88
2.2.4.5	Spezielle Strategien für Immobilienunternehmen. . . . .	89
2.2.5	Nachkaufmarketing . . . . .	92
2.3	Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse ( <i>Rebitzer/Sailer</i> ) . . . . .	94
2.3.1	Vorbemerkungen zum Objektbegriff . . . . .	94
2.3.2	Zweck der Objektanalyse . . . . .	95
2.3.3	Gegenstände der Objektanalyse . . . . .	96
2.3.3.1	Lageanalyse . . . . .	97
2.3.3.2	Eigenschaften der Bodenfläche des Grundstücks . . . . .	101
2.3.3.2.1	Grundstücksgröße und Grundstücksform . . . . .	102
2.3.3.2.2	Geländeform und Bodenverhältnisse . . . . .	103
2.3.3.2.3	Bauliche Nutzungsmöglichkeiten eines Grundstücks . . . . .	103
2.3.3.3	Gebäudeanalyse . . . . .	108
2.3.3.4	Zubehör . . . . .	110
2.3.3.5	Außenanlagen . . . . .	111
2.3.3.6	Analyse der rechtskonstituierenden Objektmerkmale . . . . .	111
2.3.3.6.1	Grundbuch . . . . .	111
2.3.3.6.2	Erbbaurecht . . . . .	118
2.3.3.6.3	Gemeindliche Vorkaufsrechte, Verfügungs- und Veränderungssperren . . . . .	120
2.3.3.6.4	Analyse der Miet- und Pachtverhältnisse . . . . .	121
2.3.3.6.5	Baurechtsreserven . . . . .	121
2.3.3.7	Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsrechnung . . . . .	122
2.3.4	Verwertungsanalysen . . . . .	123
2.4	Bauzustandsanalyse ( <i>Puche</i> ) . . . . .	125
2.4.1	Grundlagen . . . . .	125
2.4.2	Bauqualität – allgemein anerkannten Regeln der Technik . . . . .	125
2.4.3	Dauerhaftigkeit – Lebensdauer . . . . .	127
2.4.4	Instandhaltungsplanung . . . . .	129
2.4.5	Mängel und Schäden . . . . .	130
2.4.5.1	Neubau – Werkvertrag . . . . .	130
2.4.5.2	Bauschäden an Bestandsgebäuden . . . . .	130
2.4.5.3	Optische, funktionale Mängel und Schäden . . . . .	131
2.4.5.4	Schäden an Dach und Fach . . . . .	131
2.4.6	Typische Mängel und Schäden . . . . .	132
2.4.6.1	Dachabdichtungen . . . . .	132
2.4.6.2	Balkone und Terrassen . . . . .	133
2.4.6.3	Kellerabdichtung . . . . .	133
2.4.6.4	Fenster . . . . .	134
2.4.6.5	Risse . . . . .	134
2.4.6.6	Außenputze . . . . .	136
2.4.6.7	Mauerwerk . . . . .	137
2.4.6.8	Betonkorrosion . . . . .	138
2.4.6.9	Raumluftfeuchte/Schimmel . . . . .	139
2.4.6.10	Optische Mängel . . . . .	140

2.4.7	Untersuchungen zur Feuchtigkeit . . . . .	142
2.4.7.1	Augenscheinlich – Erkennen von Feuchteschäden . . . . .	143
2.4.7.2	Vor-Ort-Messen von Feuchtigkeit . . . . .	144
2.4.7.3	Labortechnisches Messen von Feuchtigkeit . . . . .	145
2.4.7.4	Klimamessungen . . . . .	145
2.4.8	Untersuchung zur Carbonatisierung des Betons . . . . .	146
2.4.9	Checkliste Bauzustandsanalyse . . . . .	147
2.5	Kommunikationsinstrumente des Maklers ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	149
2.5.1	Objektangebotsanzeigen . . . . .	149
2.5.1.1	Kaufmotive als Basis eines Marketings . . . . .	149
2.5.1.2	Zielgruppenbestimmung . . . . .	150
2.5.1.3	Grundsatzfrage Fließtextanzeige oder eine gestaltete Anzeige . . . . .	156
2.5.1.4	Allgemeines zum Texten von Immobilienanzeigen . . . . .	156
2.5.1.4.1	Headline/Schlagzeile . . . . .	158
2.5.1.4.2	Text-Techniken . . . . .	159
2.5.1.4.3	Checkliste für Immobilienanzeigentexte . . . . .	160
2.5.1.4.4	Fließtext . . . . .	161
2.5.1.4.5	Handlungsaufforderung . . . . .	162
2.5.1.4.6	Checkliste für Fließtext und Handlungsaufforderung . . . . .	162
2.5.1.5	Kommunikation von Nachteilen . . . . .	163
2.5.1.5.1	Negative Aspekte der Immobilie aufarbeiten . . . . .	165
2.5.1.6	Beispiele für die Behandlung vermeintlicher Nachteile in Immobilienanzeigen . . . . .	167
2.5.1.6.1	Magere Ausstattung . . . . .	167
2.5.1.6.2	Wohnung ist teuer (aber gut) . . . . .	167
2.5.1.6.3	Haus ohne Keller . . . . .	168
2.5.1.6.4	Dachgeschosswohnung . . . . .	168
2.5.1.6.5	Sehr kleine Wohnung . . . . .	168
2.5.1.6.6	Etwas altmodische Wohnung . . . . .	169
2.5.1.6.7	Parterrewohnung eines Hochhauses . . . . .	169
2.5.1.6.8	Wohnung ist in der Stadt gelegen, aber relativ laut . . . . .	170
2.5.1.6.9	Wohnung ist von außen unscheinbar, innen aber gut . . . . .	170
2.5.1.7	Handlungsaufforderung . . . . .	170
2.5.1.8	Immobilien lebensbejahend präsentieren . . . . .	171
2.5.2	Marketing per Internet und Homepage . . . . .	172
2.5.3	Online-/Print-Maklerexposé . . . . .	174
2.5.3.1	Zielgruppenorientierte Exposés . . . . .	175
2.5.3.2	Exposé-Aktivismus . . . . .	177
2.5.3.3	Kundenorientierter Aufbau des Exposés . . . . .	177
2.5.3.4	Texten des Exposés . . . . .	179
2.5.3.5	Gestaltung des Exposés . . . . .	179
2.5.3.6	Check-Liste effektiver Exposés . . . . .	180
2.5.3.6.1	Checkliste zur Botschaft des Exposés . . . . .	180
2.5.3.6.2	Check-Liste Überschrift/Schlagzeile des Exposés . . . . .	181
2.5.3.6.3	Check Liste Fließtext des Exposés . . . . .	181
2.5.3.6.4	Checkliste – graphische Gestaltung . . . . .	182
2.5.3.6.5	Checkliste – Pläne . . . . .	182
2.5.3.6.6	Checkliste – Aufmachung des Exposés . . . . .	183
2.5.3.7	Verkaufsschilder – ein exzellenter aber häufig vergessener Werbeträger . . . . .	183



2.5.3.7.1	Tipps zur Gestaltung von Verkaufsschildern . . . . .	187
2.5.2.7.2	Tipps zum Einsatz von Verkaufsschildern . . . . .	189
3	Bearbeitung einzelner Objektarten . . . . .	195
3.0	Vorbemerkung ( <i>Rebitzer/Sailer</i> ) . . . . .	195
3.1	Baugrundstücke für Wohnimmobilien . . . . .	195
3.1.1	Entwicklungsstrukturen des Marktes . . . . .	195
3.1.2	Informationsstellen . . . . .	199
3.1.3	Gemeindliche Bodenpolitik und Maklertätigkeit . . . . .	199
3.1.4	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing . . . . .	200
3.1.4.1	Landwirte als potenzielle Anbieter von Bauland . . . . .	200
3.1.4.2	Eigentümer von Baulücken als potenzielle Marktteilnehmer . . . . .	201
3.1.4.3	Vorbereitung der Auftragsverhandlungen . . . . .	202
3.1.4.4	Akquisitionsvorgang . . . . .	203
3.1.5	Auftragsbearbeitung . . . . .	205
3.1.5.1	Objektanalyse und Exposégestaltung bei unbebauten Grundstücken . . . . .	205
3.1.5.2	Exposé als Werbemittel . . . . .	207
3.1.5.3	Angebotsanzeigen . . . . .	208
3.1.6	Besichtigung eines Baugrundstücks . . . . .	210
3.1.7	Verhandlungsführung . . . . .	211
3.1.8	Kaufvertragsvorbereitung . . . . .	213
3.2	Ein- und Zweifamilienhäuser . . . . .	214
3.2.1	Einleitung . . . . .	214
3.2.2	Nutzungsaspekte – Zielgruppen . . . . .	216
3.2.2.1	Potenzielle Anbieter von Einfamilienhäusern aus dem Bestand . . . . .	216
3.2.2.2	Marktzugang . . . . .	217
3.2.3	Auftragsbearbeitung . . . . .	219
3.2.4	Objektbesichtigung . . . . .	224
3.2.5	Kaufvertragsvorbereitung . . . . .	225
3.2.6	Vermittlung von Bauträgerobjekten . . . . .	226
3.3	Eigentumswohnungen und Teileigentum . . . . .	229
3.3.1	Einleitung . . . . .	229
3.3.2	Struktur der Nachfrage nach Eigentumswohnungen aus dem Bestand . . . . .	230
3.3.3	Differenzierung des Marktes nach Größe der Wohnanlagen . . . . .	232
3.3.4	Auftragsakquisition . . . . .	232
3.3.5	Besondere Bereiche der Objektanalyse . . . . .	234
3.3.5.1	Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung . . . . .	234
3.3.5.2	Änderung und Fehlen von Teilungserklärungen . . . . .	236
3.3.5.3	Beschlüsse der Gemeinschaft, Beschlussammlung . . . . .	236
3.3.5.4	Vorkaufsrecht, Kündigungssperrfrist, Verkaufspflicht an Mieter . . . . .	237
3.3.5.5	Nichtübereinstimmung von Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung mit tatsächlichen Gegebenheiten . . . . .	237
3.3.6	Exposégestaltung . . . . .	238
3.3.7	Besonderheiten bei Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages . . . . .	239
3.3.8	Sonderfall: Verwalter = Makler . . . . .	239
3.3.9	Wohnungsprivatisierung . . . . .	240
3.4	Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte . . . . .	242
3.4.1	Wohn- und Geschäftshäuser . . . . .	242
3.4.1.1	Private Mietwohnungsbestände . . . . .	242
3.4.1.2	Wohnungsbestände von Wohnungsbaugesellschaften . . . . .	242

3.4.1.3	Gewerbeimmobilien . . . . .	243
3.4.2	Markt für Büroimmobilien . . . . .	244
3.4.3	Der Markt für Handelsimmobilien . . . . .	244
3.4.4	Der Multiplikator als allgemeiner „Kursindikator“ für Immobilien – ein besonderer Abschnitt . . . . .	245
3.4.4.1	Voraussetzung für Immobilienanlagen: Positive Anlagephilosophie unter Langfristaspekten . . . . .	245
3.4.4.2	Wirtschaftliche Determinanten des Multiplikators Objektrentabilität als Haupteinflussgröße auf den Multiplikator. . . . .	246
3.4.4.3	Nicht regionalbeschränkte Einflussfaktoren . . . . .	247
3.4.4.3.1	Anlagekonkurrenz: Kapitalmarkt versus Immobilienmarkt . . . . .	247
3.4.4.3.2	Modische Einflüsse auf den Multiplikator. . . . .	248
3.4.4.3.3	Wirkungen der Rechtsentwicklung auf den Multiplikator – insbesondere Mietrecht. . . . .	248
3.4.4.3.4	Steuerwirkungen auf den Multiplikator – Steuersubventionen versus Steuerbelastungen. . . . .	248
3.4.4.3.5	Steuerwirkung auf die Zusammensetzung von Vermögensportfolios . . . . .	249
3.4.4.4	Psychologische Komponenten und subjektive Multiplikator- vorstellungen . . . . .	249
3.4.5	Auftragsverhältnisse . . . . .	250
3.4.6	Auftragsbearbeitung. . . . .	250
3.4.7	Anlagemotive . . . . .	251
3.4.7.1	Rendite als Anlagemotiv . . . . .	252
3.4.7.2	Steuerliche Gesichtspunkte als schwindendes Anlagemotiv . . . . .	252
3.4.7.3	Spekulationen auf spezielle Lage- und Verwertungsgewinne. . . . .	253
3.4.7.4	Geldanlage und Eigennutzung. . . . .	253
3.4.8	Exkurs: Entwicklungschancen im Internetzeitalter . . . . .	253
3.5	Mietobjekte ( <i>Kippes</i> ) . . . . .	255
3.5.1	Mietwohnungsmarkt . . . . .	255
3.5.1.1	Entwicklung und Strukturen des Mietwohnungsmarktes . . . . .	256
3.5.1.2	Informationsstellen. . . . .	257
3.5.1.3	Grundsätzliches zu Datenquellen über Mietniveaus . . . . .	257
3.5.2	Rechtliche Rahmenbedingungen der Wohnungsvermittlung . . . . .	258
3.5.2.1	Provision bei der Wohnungsvermittlung . . . . .	258
3.5.2.2	Obergrenze der „Marktmiete“ . . . . .	259
3.5.2.3	Mietvertragstypen . . . . .	260
3.5.2.4	Vertragsparteien . . . . .	261
3.5.2.5	Zentrale Punkte bei Mietverträgen . . . . .	261
3.5.3	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing . . . . .	262
3.5.3.1	Nischensegment Vermittlung beim „Sozialen Wohnungsbau“ . . . . .	264
3.5.3.2	Vorbereitung der Auftragsverhandlungen. . . . .	264
3.5.3.3	Objektaufnahme . . . . .	265
3.5.3.4	Angebote; Anforderungen an Anzeigen . . . . .	265
3.5.3.5	Vermietungsprozess bei Mietobjekten. . . . .	266
3.5.4	Gewerbeimmobilien. . . . .	266
3.5.5	Buying Center-Ansatz . . . . .	268
3.5.6	Informationsstellen. . . . .	269
3.5.7	Ladenlokale und Shopping Center. . . . .	270
3.5.7.1	Einzelhandelslagen . . . . .	270
3.5.7.2	Besonderheiten bei Einzelhandelsobjekten . . . . .	272

3.5.7.3	Shopping-Center .....	273
3.5.7.4	Mieter-Mix .....	283
3.5.7.5	Mietpreisberechnung .....	285
3.5.7.6	Weitere zentrale Punkte im Mietvertrag .....	286
3.5.8	Büros .....	289
3.5.8.1	Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing .....	293
3.5.8.2	Vermarktungsprozess bei Büroräumen .....	294
3.5.9	Besichtigungsstrategien .....	296
3.5.10	Abschlussrelevante Fragestellungen .....	299
3.6	Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger ( <i>Ottmann</i> ) .....	301
3.6.1	Einführung .....	301
3.6.2	Der Lebenszyklus einer Immobilie .....	301
3.6.3	Leistungsbeziehungen zwischen Makler und Bauträger .....	304
3.6.3.1	Kauf eines Grundstücks – Der Makler im Spannungsfeld zwischen Bauträger und Grundstückseigentümer .....	304
3.6.3.2	Vertriebsunterstützung einer Bauträgermaßnahme – Der Makler als „Agent“ des Bauträgers .....	305
3.6.4	Anwendung der neuen Institutionenökonomie auf die vertraglichen Beziehungen zwischen Makler und Bauträger .....	306
3.6.4.1	Die Transaktionskostentheorie .....	306
3.6.4.2	Property-Rights-Ansatz .....	307
3.6.4.3	Principial-Agent-Ansatz .....	308
3.6.5	Bestellerprinzip .....	311
3.6.6	Zusammenfassung .....	311
3.7	Spezialobjekte – Objekte des altersgerechten Wohnens ( <i>Keussen/Gott</i> ) ..	312
3.7.1	Entstehungsgründe .....	312
3.7.2	„Klassische“ Wohnformen für Senioren .....	313
3.7.3	Trends und neue Wohnformen für die 2. Lebenshälfte .....	314
3.7.4	Betreutes Wohnen, Servicewohnen, Seniorenwohnen .....	314
3.7.5	Erfolgskriterien des Betreuten Wohnens .....	316
3.8	Wohnungsgenossenschaften ( <i>E. Mändle/M. Mändle</i> ) .....	319
3.8.1	Renaissance der Wohnungsgenossenschaften .....	319
3.8.2	Grundlagen der Wohnungsgenossenschaften .....	320
3.8.2.1	Begriff der Wohnungsgenossenschaft .....	320
3.8.2.2	Vielgestaltigkeit und Arten der Wohnungsgenossenschaften .....	321
3.8.2.3	Entwicklung der Wohnungsgenossenschaften in Deutschland .....	322
3.8.3	Unternehmensspezifische Besonderheiten der Wohnungsgenossen- schaften .....	324
3.8.3.1	Mitgliederförderung als Unternehmensziel .....	324
3.8.3.2	Demokratische Entscheidungsstrukturen .....	325
3.8.3.3	Finanzierung der Genossenschaft .....	326
3.8.3.4	Haftungsregelungen .....	327
3.8.4	Wohnungsgenossenschaften als Immobilienmakler .....	327
4	Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen ( <i>Marchtaler</i> ) .....	329
4.1	Architektur .....	329
4.1.1	Abdichtung im Erdreich .....	329
4.1.2	Wärmeschutz .....	332
4.1.3	Schallschutz .....	334
4.1.4	Steildachkonstruktionen .....	335

4.1.5	Dachgeschossausbau . . . . .	336
4.1.6	Flachdachkonstruktionen . . . . .	338
4.1.7	Terrassen . . . . .	340
4.1.8	Dachbegrünungen . . . . .	341
4.1.9	Fazit . . . . .	342
5	Strategisches Management bei Immobilienunternehmen ( <i>Ziegler</i> ) . . . . .	343
5.1	Grundsätzliches . . . . .	343
5.2	Notwendigkeit einer strategischen Orientierung . . . . .	345
5.3	Die Phasen einer strategischen Führung . . . . .	346
5.3.1	Die Analyse der Ausgangsposition . . . . .	346
5.3.2	Formulierung der Strategien . . . . .	347
5.3.3	Umsetzungsaktionen . . . . .	348
5.3.4	Durchsetzung der Strategie . . . . .	350
5.4	Instrumente . . . . .	351
5.4.1	Die Stärken-/Schwächenanalyse . . . . .	351
5.4.2	Die SWOT-Analyse . . . . .	353
5.4.3	Die Portfolioanalyse . . . . .	354
5.4.3	Kennzahlenanalyse/Balanced Scorecard . . . . .	359
<b>2. Teil</b>	<b>Besondere Leistungen des Maklers . . . . .</b>	<b>363</b>
1	Objektbewertung durch Makler ( <i>Zehnter/Post</i> ) . . . . .	363
1.1	Rechtliche Grundlagen . . . . .	363
1.1.1	Das Liegenschaftskataster . . . . .	363
1.1.2	Das Grundbuch . . . . .	363
1.1.2.1	Bestandsverzeichnis . . . . .	363
1.1.2.2	Abteilung I . . . . .	363
1.1.2.3	Abteilung II . . . . .	363
1.1.2.4	Abteilung III . . . . .	364
1.1.3	Das Baulastenverzeichnis . . . . .	364
1.1.4	Sonstige nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen . . . . .	364
1.1.5	Das Planungsrecht . . . . .	364
1.1.5.1	Rechtliche Vorgaben . . . . .	364
1.1.5.2	Die Bauleitplanung . . . . .	365
1.1.5.3	Der Flächennutzungsplan (FNP) . . . . .	365
1.1.5.4	Der Bebauungsplan . . . . .	365
1.1.5.5	Der baurechtliche Innenbereich . . . . .	365
1.1.6	Rechtliche Grundlagen der Mietpreisbildung . . . . .	366
1.1.6.1	Das allgemeine Mietrecht . . . . .	366
1.1.6.2	Der Rechtsentscheid . . . . .	366
1.1.7	Möglichkeiten der Mietpreisbildung . . . . .	367
1.1.7.1	Gewerberaum . . . . .	368
1.1.7.2	Preisgebundener Wohnraum . . . . .	368
1.1.7.3	Der preisfreie Wohnraum . . . . .	368
1.1.7.3.1	Gebiete ohne Mietpreisbremse . . . . .	368
1.1.7.3.2	Gebiete mit Mietpreisbremse . . . . .	368
1.1.7.3.3	Erhöhungsmöglichkeiten . . . . .	369
1.1.7.3.4	Die ortsübliche Vergleichsmiete . . . . .	369
1.1.7.3.5	Begründungsmittel . . . . .	370

1.1.8	Schranken der Mietpreisbildung .....	370
1.1.9	Aufbau der Justiz .....	371
1.2	Begriffsdefinitionen .....	371
1.2.1	Miete – Pacht – Leihe .....	371
1.2.2	Mietbegriffe .....	371
1.2.3	Verkehrswert/Kaufpreis/Beleihungswert .....	372
1.2.4	Maße der baulichen Nutzung .....	373
1.2.4.1	Geschossflächenzahl – GFZ – (§ 20 BauNVO) .....	373
1.2.4.2	Grundflächenzahl – GRZ – (§ 19 BauNVO) .....	373
1.2.4.3	Baumassenzahl – BMZ – (§ 21 BauNVO) .....	373
1.2.4.4	Beispiele .....	374
1.2.5	Bodenrichtwerte/Umrechnungskoeffizienten/Vergleichspreise .....	375
1.2.5.1	Bodenrichtwerte .....	375
1.2.5.2	Umrechnungskoeffizienten .....	375
1.2.5.3	Vergleichspreise .....	376
1.2.6	Flächen .....	376
1.2.6.1	Berechnung der Wohn- und Nutzflächen: .....	376
1.2.6.1.1	DIN 283 – II. BV – WoFlV – die wesentlichen gleich lautenden Regelungen .....	377
1.2.6.1.2	Die wesentlichen Unterschiede zwischen DIN 283, II. BV und WoFlV ..	377
1.2.6.2	DIN 277, Ausgabe 2005 .....	379
1.2.6.3	MF-G Richtlinie (Mietfläche für gewerblichen Raum) .....	380
1.2.6.4	Höchststrichterliche Rechtsprechung – Urteile .....	381
1.2.6.5	Berechnungsmethoden in der Praxis, Verkehrssitte .....	381
1.2.6.5.1	Flächenberechnung beim Wohnraum: .....	382
1.2.6.5.2	Flächenberechnung beim Gewerberaum .....	382
1.2.6.6	Problemsituationen .....	382
1.3	Der Verkehrswert – Begriffsinhalte .....	384
1.3.1	Verkehrswert .....	384
1.3.2	Der gewöhnliche Geschäftsverkehr .....	384
1.3.3	Das Stichtagsprinzip (siehe hierzu auch § 3 ImmoWertV) .....	385
1.3.4	Rechtliche Gegebenheiten (siehe hier auch § 6 ImmoWertV) .....	385
1.3.4.1	Gesetzliche Beschränkungen .....	385
1.3.4.2	Grundstücksgleiche Rechte .....	385
1.3.4.3	Beschränkt dingliche Rechte .....	385
1.3.5	Die tatsächlichen Eigenschaften, die sonstige Beschaffenheit und die Lage des Grundstücks (§§ 5, 6 ImmoWertV) .....	386
1.3.6	Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse (siehe hierzu auch § 7 ImmoWertV) .....	386
1.4	Grundlagen der Immobilienbewertung .....	387
1.4.1	Verordnungen und Richtlinien .....	387
1.4.1.1	Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) .....	387
1.4.1.1.1	Verbindlichkeit dieser Verordnung .....	387
1.4.1.1.2	Inhalt der ImmoWertV vom 19.5.2010 .....	387
1.4.1.2	Wertermittlungsrichtlinien (WertR 2006) .....	389
1.4.1.3	Sachwertrichtlinie (SW-RL) .....	390
1.4.1.4	Vergleichswertrichtlinie (VW-RL) .....	392
1.4.1.5	Ertragswertrichtlinie (EW-RL) .....	392
1.4.2	Auswahl der Bewertungsmethode .....	393
1.4.2.1	Anwendung des Vergleichswertverfahrens .....	393

1.4.2.2	Anwendung des Ertragswertverfahrens. . . . .	394
1.4.2.3	Anwendung des Sachwertverfahrens. . . . .	394
1.4.2.4	Mehrere Verfahren . . . . .	394
1.4.3	Das Vergleichswertverfahren . . . . .	395
1.4.3.1	Verfahrensablauf. . . . .	395
1.4.3.2	Die Anpassungsfaktoren. . . . .	395
1.4.3.2.1	Der Zeitfaktor . . . . .	395
1.4.3.2.2	Maß der baulichen Nutzung. . . . .	395
1.4.3.2.3	Sonstige wertbildende Merkmale. . . . .	396
1.4.3.3	Der erzielbare Preis – die Mittelwertbildung . . . . .	396
1.4.3.3.1	Das arithmetische Mittel . . . . .	396
1.4.3.3.2	Häufigster Wert – mittlerer Bereich . . . . .	396
1.4.3.3.3	Medianwert. . . . .	396
1.4.3.4	Praktisches Beispiel mit zurückliegendem Bewertungsstichtag . . . . .	396
1.4.3.5	Zusammenfassung . . . . .	397
1.4.4	Das Sachwertverfahren (§§ 21–23 ImmoWertV). . . . .	398
1.4.4.1	Bodenwert. . . . .	398
1.4.4.2	Herstellungskosten der baulichen Anlagen . . . . .	399
1.4.4.2.1	Herstellungskosten der Gebäude . . . . .	399
1.4.4.2.2	Sonstige Baulichkeiten . . . . .	400
1.4.4.2.3	Besondere Betriebseinrichtungen. . . . .	400
1.4.4.3	Bauliche Außenanlagen und sonstige Anlagen . . . . .	400
1.4.4.3.1	Bauliche Außenanlagen . . . . .	400
1.4.4.3.2	Sonstigen Anlagen . . . . .	400
1.4.4.4	Ableitung des Verkehrswertes aus dem Sachwert (Marktanpassung) . . . . .	400
1.4.4.5	Praktisches Beispiel (NHK 2000). . . . .	401
1.4.5	Das Ertragswertverfahren (§§ 17–20 ImmoWertV). . . . .	402
1.4.5.1	Der Rohertrag . . . . .	403
1.4.5.1.1	Beim Gewerberaum . . . . .	404
1.4.5.1.2	Beim preisgebundenen Wohnraum (Förderung bis 31.12.2001 bzw. 2002). . . . .	404
1.4.5.1.3	Beim preisfreien Wohnraum . . . . .	404
1.4.5.2	Bewirtschaftungskosten. . . . .	404
1.4.5.2.1	Verwaltungskosten . . . . .	404
1.4.5.2.2	Instandhaltungskosten . . . . .	405
1.4.5.2.3	Mietausfallwagnis. . . . .	405
1.4.5.2.4	Betriebskosten. . . . .	405
1.4.5.3	Bodenwertverzinsungsbetrag . . . . .	405
1.4.5.4	Vervielfältiger. . . . .	405
1.4.5.4.1	Liegenschaftszins . . . . .	405
1.4.5.4.2	Restnutzungsdauer. . . . .	406
1.4.5.5	Bedeutung des Vervielfältigers . . . . .	406
1.4.5.6	Das Vielfache oder der Vervielfältiger im Sprachgebrauch des Maklers . . . . .	407
1.4.5.7	Baumängel/-schäden . . . . .	408
1.4.5.8	Einfluss des Bodenwertes und des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert . . . . .	408
1.4.5.9	Einfluss des Bodenwertes auf den Ertragswert . . . . .	408
1.4.5.10	Einfluss des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert . . . . .	409
1.4.5.11	Praktisches Beispiel zum Ertragswertverfahren . . . . .	410
1.4.6	Grundzüge der Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Verfahren). . . . .	411

1.4.6.1	Prinzip der DCF-Methode. . . . .	411
1.4.6.2	Verfahrensablauf. . . . .	412
1.4.6.3	Kritische Würdigung. . . . .	412
1.4.7	Bedeutung von Wertsicherungsklauseln in der Ertragswertermittlung. . . . .	413
1.5	Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung. . . . .	416
1.5.1	Wertbildende Faktoren. . . . .	416
1.5.1.1	Die Lage. . . . .	416
1.5.1.2	Die Größe. . . . .	416
1.5.1.3	Die Ausstattung. . . . .	416
1.5.1.4	Grundrisskonzeption. . . . .	417
1.5.1.5	Gesamteindruck. . . . .	417
1.5.1.6	Baurecht – Art und Maß der baulichen Nutzung. . . . .	417
1.5.2	Wertmindernde Faktoren. . . . .	417
1.5.2.1	Grundbucheintragungen. . . . .	417
1.5.2.2	Baulasten (öffentlich-rechtlich). . . . .	417
1.5.2.3	Privatrechtliche Bindungen. . . . .	417
1.5.2.4	Altlasten. . . . .	418
1.6	Der praktische Fall. . . . .	418
1.6.1	Der Auftrag. . . . .	419
1.6.2	Erforderliche Ausgangsdaten und Unterlagen. . . . .	419
1.6.3	Der Ortstermin. . . . .	419
1.6.4	Zusammenstellung aller wertrelevanten Daten und Unterlagen. . . . .	421
1.6.4.1	Auswahl des Bewertungsverfahrens. . . . .	421
1.6.4.2	Grundbuch. . . . .	421
1.6.4.3	Baulastenverzeichnis. . . . .	421
1.6.4.4	Baupläne. . . . .	421
1.6.4.5	Baurechtliche Situation. . . . .	421
1.6.4.6	Erschließungszustand. . . . .	421
1.6.4.7	Lageplan. . . . .	421
1.6.4.8	Bodenbeschaffenheit. . . . .	421
1.6.4.9	Bodenrichtwerte. . . . .	421
1.6.4.10	Berechnungen. . . . .	421
1.6.5	Aufbau des Gutachtens. . . . .	422
1.6.5.1	Deckblatt. . . . .	422
1.6.5.2	Gegenstand der Bewertung. . . . .	422
1.6.5.3	Zweck des Gutachtens. . . . .	422
1.6.5.4	Auskünfte und Unterlagen. . . . .	422
1.6.5.5	Angewandtes Bewertungsverfahren. . . . .	422
1.6.5.6	Lage. . . . .	422
1.6.5.7	Das Grundstück, Maß der baulichen Nutzung. . . . .	422
1.6.5.8	Beschreibung der Gebäude. . . . .	422
1.6.5.9	Raumaufteilung Grundrissgestaltung. . . . .	422
1.6.5.10	Beurteilung. . . . .	422
1.6.5.11	Wertermittlung. . . . .	423
1.6.5.12	Zusammenfassung. . . . .	423
1.6.5.13	Ergebnis. . . . .	423
1.6.5.14	Anlagen. . . . .	423
1.6.6	Kontrollrechnungen. . . . .	423
1.6.6.1	Maklermethode. . . . .	423
1.6.6.2	Wohnfläche zu Geschossfläche. . . . .	423

1.6.6.3	Quadratmeterpreise .....	423
1.7	Allgemeine Bewertungsprobleme .....	424
1.7.1	Grundsätzliche Bewertungsmethoden bei belasteten Immobilien .....	424
1.7.2	Eigentumswohnungen .....	424
1.7.3	Das Erbbaurecht .....	424
1.7.4	Die Leibrente .....	425
1.7.5	Leibgeding/Wohnungsrecht auf Lebenszeit .....	425
1.7.6	Überbau .....	426
1.7.7	Vorkaufsrechte .....	426
1.7.8	Nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen .....	426
2	Projektentwicklung ( <i>Ottmann</i> ) .....	427
2.1	Einführung .....	427
2.2	Prozessablauf .....	428
2.2.1	Phase 1 – Investitionsentscheidung (Projektidee) .....	428
2.2.2	Phase 2 – Konzeption und Planung .....	430
2.3	Besondere Aspekte der Immobilienprojektentwicklung .....	434
2.3.1	Projektmanagement – Projektorganisation im Unternehmen .....	434
2.3.2	Controlling innerhalb des Projektmanagements .....	435
2.4	Public-Private-Partnership .....	437
2.5	Zusammenfassung .....	438
3	Objektfinanzierung ( <i>Maier</i> ) .....	439
3.1	Finanzierungsmärkte: Objekte, Nachfrager, Anbieter .....	439
3.1.1	Objektfinanzierung und Finanzierungsobjekte .....	439
3.1.2	Nachfragegruppen nach Objektfinanzierungen .....	440
3.1.3	Anbietergruppen, Marktanteile und Arten privater Wohnungsbaukredite .....	441
3.2	Merkmale der Objektfinanzierung .....	443
3.2.1	Kapitalstruktur: Eigenkapital versus Fremdkapital .....	443
3.2.2	Beleihungsprüfung: Objektbewertung und Kreditwürdigkeitsprüfung .	444
3.2.2.1	Objektbewertung: Beleihungswert und Beleihungsgrenzen .....	444
3.2.2.2	Kreditwürdigkeitsprüfung .....	447
3.2.3	Objektbesicherung: Grundpfandrechte und Grundbuch .....	447
3.2.4	Risiken der Objektfinanzierung .....	448
3.2.4.1	Risiken im Überblick .....	448
3.2.4.2	Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit .....	449
3.2.5	Laufzeit: Langfristige und kurzfristige Darlehen .....	449
3.3	Darlehensbedingungen und Konditionsbestandteile .....	450
3.3.1	Zinsen: Determinanten und Zinsbindung .....	450
3.3.2	Zinsmanagement: Innovative Instrumente .....	451
3.3.2.1	Forward Rate Agreements (FRAs) .....	451
3.3.2.2	Zinsswaps .....	452
3.3.2.3	Caps .....	452
3.3.3	Bereitstellungszinsen und Vorfälligkeitsentschädigungen .....	452
3.3.4	Konditionsbestandteile: Determinanten und Steuerungsinstrumente ...	453
3.3.5	Effektivzinsermittlung und Preisangabenverordnung .....	453
3.3.6	Darlehensformen: Zins und Tilgung .....	454
3.3.7	Bedarfsorientierte Konditionsgestaltung .....	456



<b>3. Teil</b>	<b>Der Beitrag des Maklers und Immobilienberaters zum privaten Vermögensmanagement</b> . . . . .	459
1	Das Leistungsbild des Vermögensmanagers ( <i>Rehkugler</i> ) . . . . .	459
1.1	Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen . . . . .	459
1.2	Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements . . . . .	460
1.3	Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen . . . . .	463
2	Auswirkungen auf das Maklergeschäft . . . . .	464
2.1	Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements . . . . .	464
2.2	Folge: Der Makler unter Druck . . . . .	466
2.3	Reaktionsmöglichkeiten . . . . .	468
3	Indirekte Immobilienanlagen . . . . .	470
3.1	Übersicht . . . . .	470
3.2	Das KAGB als neuer rechtlicher Rahmen für (Immobilien-)Fonds . . . . .	471
3.3	Geschlossene Immobilien-AIF (als Publikums-AIF) . . . . .	472
3.3.1	Die rechtliche Grundkonstruktion . . . . .	472
3.3.2	Die steuerliche Grundkonstruktion . . . . .	473
3.3.3	Attraktivität für private Anleger . . . . .	476
3.3.3.1	Renditen . . . . .	476
3.3.3.2	Risiken . . . . .	477
3.3.3.3	Fungibilität . . . . .	479
3.3.3.4	Verwaltbarkeit . . . . .	480
3.3.3.5	Immobilien-Auslands-Fonds . . . . .	481
3.3.3.6	Gesamtbild . . . . .	482
3.4	Geschlossene Immobilien-AIF (als Spezial-AIF) . . . . .	482
3.5	Offene Immobilien-AIF (als Publikums-AIF) . . . . .	483
3.5.1	Die Krise offener Immobilienfonds als Auslöser für die Neuregulierung	483
3.5.2	Rechtliche Konstruktion . . . . .	484
3.5.2.1	Organe . . . . .	485
3.5.2.2	Anlagevorschriften . . . . .	485
3.5.2.3	Bewertung der Vermögensgegenstände und der Anteile . . . . .	487
3.5.2.4	Rücknahme der Anteile . . . . .	488
3.5.3	Steuerliche Vorschriften . . . . .	488
3.5.4	Attraktivität für Anleger . . . . .	489
3.5.4.1	Rendite . . . . .	489
3.5.4.2	Risiken . . . . .	490
3.5.4.3	Fungibilität . . . . .	491
3.5.4.4	Verwaltbarkeit . . . . .	492
3.6	Immobilienaktien und REITs . . . . .	492
3.6.1	Rechtliche Konstruktion und Abgrenzung gegenüber anderen Aktienanlagen . . . . .	492
3.6.2	Steuerliche Behandlung . . . . .	493
3.6.3	Real Estate Investment Trusts (REITs) . . . . .	494
3.6.3.1	Begriff und Besonderheiten der Konstruktion . . . . .	494
3.6.3.2	Der G-REIT . . . . .	495
3.6.4	Die Attraktivität von Immobilien-AGs und REITs für Anleger . . . . .	498
3.6.4.1	Rendite . . . . .	498
3.6.4.2	Risiko . . . . .	501

3.6.4.3	Fungibilität . . . . .	501
3.6.4.4	Verwaltbarkeit . . . . .	501
3.6.4.5	Gesamtschätzung . . . . .	502
3.7	Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte . . . . .	502
3.8	Renditen und Risiken von Immobilienprodukten im Vergleich . . . . .	502
4	Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios ( <i>Rehkugler/Jandura/Morawski</i> ) . . . . .	505
4.1	Rentabilitätsmaße . . . . .	506
4.2	Risikomaße . . . . .	510
4.2.1	Begriffsabgrenzung . . . . .	510
4.2.2	Statistische Kennzahlen . . . . .	512
4.2.2.1	Volatilität . . . . .	512
4.2.2.2	Ausfallwahrscheinlichkeit und Value-at-Risk . . . . .	514
4.2.2.3	Beta-Koeffizient . . . . .	516
4.2.3	Immobilienrisikosysteme . . . . .	520
4.2.3.1	Forward Looking Approach . . . . .	520
4.2.3.2	RiskWeb . . . . .	521
4.2.3.3	Immobilienrating . . . . .	523
4.2.4	Langfristige Risikobetrachtung – Inflationsschutz . . . . .	526
4.3	Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfolios . . . . .	527
4.3.1	Der Diversifikationseffekt . . . . .	527
4.3.2	Die Gestaltung von Immobilienportfolios . . . . .	530
4.3.3	Die Gestaltung von Mixed-Asset Portfolios . . . . .	532
5	Entwicklungsperspektiven und ihre Voraussetzungen ( <i>Rehkugler</i> ) . . . . .	534
<b>4. Teil</b>	<b>Rechtsgrundlagen . . . . .</b>	<b>539</b>
1	Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes ( <i>Weiss</i> ) . . . . .	539
1.1	Das geltende (Immobilien-)Maklerrecht im Überblick . . . . .	539
1.1.1	Das zivilrechtliche Maklerrecht . . . . .	540
1.1.2	Das öffentlich-rechtliche Maklerrecht . . . . .	540
1.2	Die Erlaubnis nach § 34 c GewO . . . . .	541
1.2.1	Überblick . . . . .	541
1.2.2	Der Anwendungsbereich des § 34 c GewO . . . . .	542
1.2.2.1	Gewerbmäßigkeit . . . . .	542
1.2.2.2	Vermittlung und Nachweis von Verträgen . . . . .	545
1.2.2.2.1	Vertragsarten . . . . .	546
1.2.2.2.2	Vertragsgegenstände . . . . .	547
1.2.3	Ausnahmen von der Erlaubnispflicht . . . . .	548
1.2.4	Die Erlaubniserteilung . . . . .	548
1.2.4.1	Antragsteller . . . . .	548
1.2.4.2	Antrag . . . . .	549
1.2.4.3	Zuständige Behörde . . . . .	551
1.2.4.4	Überblick über die Antrags-, Anmelde- und Anzeigepflichten . . . . .	552
1.2.4.5	Umfang der Erlaubnis, Auflagen . . . . .	552
1.2.5	Versagungsgründe . . . . .	553
1.2.5.1	Überblick . . . . .	553
1.2.5.2	Unzuverlässigkeit . . . . .	553

1.2.5.3	Ungeordnete Vermögensverhältnisse .....	556
1.2.5.4	Fehlende Fachkunde .....	557
1.2.6	Rücknahme, Widerruf und Erlöschen der Erlaubnis .....	558
1.2.6.1	Rücknahme .....	558
1.2.6.2	Widerruf .....	558
1.2.6.3	Ermessensausübung bei Rücknahme und Widerruf .....	558
1.2.6.4	Erlöschen der Erlaubnis .....	559
1.2.7	Auskunft und Nachschau .....	559
1.2.8	Ahndung von Verstößen .....	560
1.2.8.1	Ordnungswidrigkeiten und Straftatbestände .....	560
1.2.8.2	Betriebsschließung und Gewerbeuntersagung .....	561
1.2.8.3	Zivilrechtliche Folgen .....	561
1.3	Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler	562
1.3.1	Überblick .....	562
1.3.2	Anwendungsbereich .....	563
1.3.3	Aufzeichnungs- und Informationspflichten .....	564
1.3.3.1	Überblick .....	564
1.3.3.2	Pflichten bei Auftragsannahme .....	565
1.3.3.3	Pflichten bei Vermittlung bzw. Nachweis .....	566
1.3.3.3.1	Immobilienverkauf (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 1, 11 Satz 1 Ziff. 1 MaBV) .....	566
1.3.3.3.2	Vermietung und Verpachtung von Grundstücken oder Gebäuden (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 2, 11 Ziff. 1 MaBV) .....	567
1.3.3.3.3	Wohn- und Gewerberaumvermietung (§§ 10 Abs. 3 Ziff. 3, 11 Ziff. 1 MaBV) .....	567
1.3.3.4	Pflichten bei Erledigung des Auftrages .....	567
1.3.3.5	Verstöße gegen die Aufzeichnungs- und Informationspflicht .....	568
1.3.3.5.1	Ordnungswidrigkeiten .....	568
1.3.3.5.2	Haftung gegenüber dem Auftraggeber .....	568
1.3.4	(Keine) Sammlung von Inseraten und Werbeschriften .....	568
1.3.5	Aufbewahrungspflicht .....	569
1.3.6	Sicherheitsleistung durch den Makler .....	570
1.3.7	Pflichtprüfung und Auskunftspflicht .....	571
1.3.7.1	Jährliche Pflichtprüfung .....	571
1.3.7.2	Auskunft und Nachschau .....	574
1.3.7.3	Prüfung aus besonderem Anlass .....	574
1.4	Das Wohnungsvermittlungsgesetz .....	575
1.4.1	Die Vorschriften des WoVermG im Überblick .....	575
1.4.2	Anwendungsbereich des WoVermG .....	576
1.4.3	Beauftragung des Maklers durch den Vermieter .....	577
1.4.4	Anforderungen an öffentliche Angebote .....	578
1.4.4.1	Hinweis auf die Wohnungsvermittlereigenschaft .....	578
1.4.4.2	Mietpreis- und Nebenkostenangaben .....	579
1.4.4.3	Provisionsangaben .....	580
1.5	Die Preisangabenverordnung .....	580
1.5.1	Überblick .....	580
1.5.2	Waren und Leistungen .....	581
1.5.3	Angebot und Werbung .....	581
1.5.4	Der Letztverbraucher .....	582
1.5.5	Der Endpreis .....	583
1.5.6	Angabe der Maklerprovision .....	585

1.5.7	Gebührenverzeichnis .....	586
1.5.8	Ordnungswidrigkeiten .....	586
1.6	Das Geldwäschebekämpfungsgesetz .....	587
1.6.1	Überblick .....	587
1.6.2	Identifizierungspflicht .....	588
1.6.2.1	Allgemeine Sorgfaltspflichten .....	588
1.6.2.2	Verstärkte Sorgfaltspflichten .....	589
1.6.2.3	Ausnahme von der Identifizierungspflicht .....	590
1.6.3	Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht .....	590
1.6.4	Anzeige von Verdachtsfällen .....	590
1.6.4.1	Anzeigepflicht .....	590
1.6.4.2	Freistellung von der Verantwortlichkeit .....	591
1.6.5	Interne Sicherungsmaßnahmen .....	591
1.6.6	Ordnungswidrigkeiten .....	592
1.7	Der Makler im Internet – Das Telemediengesetz .....	592
1.7.1	Überblick .....	592
1.7.2	Anwendungsbereich .....	593
1.7.3	Mindestangaben – Allgemeine Informationspflichten .....	593
1.7.4	Besondere Informationspflichten bei kommerzieller Kommunikation ..	595
1.7.5	Datenschutz .....	595
1.7.6	Ordnungswidrigkeiten .....	596
2	Sicherung des Provisionsanspruchs ( <i>Mäschle/Mäschle</i> ) .....	597
2.1	Entstehung des Provisionsanspruchs .....	597
2.1.1	Abschluss eines Maklervertrags .....	597
2.1.1.1	Grundformen des Maklervertrags .....	597
2.1.1.2	Zustandekommen des Maklervertrags .....	597
2.1.1.3	Widerrufsrecht des Verbrauchers .....	599
2.1.1.4	Notarielle Beurkundung des Maklervertrags und sonstiger maklerrechtlicher Vereinbarungen .....	599
2.1.2	Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit .....	601
2.1.3	Abschluss eines Hauptvertrags .....	601
2.1.4	Kausalität der Maklertätigkeit für den Hauptvertragsabschluss .....	601
2.1.5	Unwirksamkeitsgründe makler(vertrags)rechtlicher Vereinbarungen ..	602
2.1.5.1	Formverstoß .....	602
2.1.5.2	Anfechtung wegen Irrtums (§ 119 BGB) .....	602
2.1.5.3	Anfechtung wegen arglistiger Täuschung (§ 123 BGB) .....	603
2.1.5.4	Verstoß gegen gesetzliches Verbot (§§ 134, 138, 139 BGB) .....	604
2.1.6	Provisionsansprüche trotz unwirksamen Maklervertrags .....	604
2.1.6.1	Ansprüche aus § 354 HGB .....	604
2.1.6.2	Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung (§§ 812 f. BGB) .....	604
2.1.7	Beendigung des – wirksamen – Maklervertrags .....	605
2.1.8	Alleinauftrag .....	605
2.1.8.1	Alleinauftrag als gesetzlich nicht geregelter Vertragstyp .....	605
2.1.8.2	Schriftform .....	606
2.1.8.3	Voraussetzungen des Provisionsanspruchs .....	606
2.1.8.4	Beendigung des Alleinauftrags .....	606
2.1.8.5	Tätigkeitspflicht des alleinbeauftragten Maklers .....	607
2.1.8.6	Pflicht des Auftraggebers, keinen anderen Makler zu beauftragen .....	608
2.1.8.7	Doppeltätigkeit des alleinbeauftragten Maklers .....	609

2.1.8.8	Abschlussfreiheit des Auftraggebers. . . . .	609
2.1.8.9	Qualifizierter oder erweiterter Alleinauftrag . . . . .	610
2.1.8.10	Widerrufsklausel. . . . .	611
2.1.9	Besonderheiten beim Wohnungsvermittlungsvertrag. . . . .	611
2.1.9.1	Wohnräume im Sinne des WoVermittG . . . . .	611
2.1.9.2	Textform. . . . .	612
2.1.9.3	Entgeltanspruch des Wohnungsvermittlers. . . . .	612
2.1.9.4	Höhe des Entgelts . . . . .	613
2.1.9.5	Vertragsstrafe . . . . .	613
2.1.9.6	Unwirksame Vereinbarungen . . . . .	613
2.1.9.7	Wohnungsvermittlung nur im Auftrag des Vermieters oder eines sonstigen Berechtigten . . . . .	614
2.1.9.8	Inhaltliche Anforderungen an Vermietungsanzeigen . . . . .	614
2.1.10	Abgrenzung des – einfachen – Maklervertrags von anderen Vertrags- typen . . . . .	615
2.1.10.1	Auftrag . . . . .	615
2.1.10.2	Dienstvertrag . . . . .	615
2.1.10.3	Werkvertrag . . . . .	615
2.1.10.4	Selbstständiges Provisionsversprechen. . . . .	615
2.1.10.5	Vertrag zugunsten Dritter . . . . .	616
2.1.10.6	Analoge Anwendung von § 87 a Abs. 3 HGB? . . . . .	616
2.2	Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung . . . . .	616
2.2.1	Der „wasserdichte“ Vertrag . . . . .	616
2.2.2	Abgrenzung der Individualvereinbarungen von AGB . . . . .	617
2.2.3	Einzelne Allgemeine Geschäftsbedingungen . . . . .	618
2.2.3.1	Aufwendungsersatz . . . . .	618
2.2.3.2	Ausschluss des Kündigungsrechts. . . . .	619
2.2.3.3	Doppeltätigkeit. . . . .	619
2.2.3.4	Erfolgsunabhängige Maklerprovision . . . . .	619
2.2.3.5	Folgeberträge . . . . .	620
2.2.3.6	Gleichstellungsabrede . . . . .	620
2.2.3.7	Haftungsausschluss . . . . .	620
2.2.3.8	Verstoß gegen die Nichtweitergabeverpflichtung. . . . .	620
2.2.3.9	Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln . . . . .	620
2.2.3.10	Vertragsabschluss- und Bestätigungsklauseln . . . . .	621
2.2.3.11	Vorkenntnisklauseln . . . . .	621
2.2.3.12	Wirtschaftliche Gleichwertigkeit des angebotenen mit dem abgeschlossenen Vertrag. . . . .	621
2.3	Verwirkung des Provisionsanspruchs . . . . .	621
2.3.1	Abgrenzung . . . . .	621
2.3.2	Voraussetzung. . . . .	622
2.3.3	Einzelfälle. . . . .	622
2.3.4	Verwirkung bei treuwidriger Doppeltätigkeit, § 654 BGB . . . . .	624
2.4	Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel. . . . .	625
2.4.1	Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten – Auslegung der getroffenen Vereinbarungen . . . . .	625
2.4.2	Einwendungen des Käufers/Mieters gegen das Forderungsrecht des Maklers . . . . .	627
2.4.3	Sicherung der Maklerrechte. . . . .	627

2.4.4	Schadensersatzpflicht bei Vereitelung einer Provisionsklausel . . . . .	628
3	Immobilienmakler und Immobilienberater im Wettbewerb ( <i>Groll</i> ) . . . . .	628
3.1	Einführung . . . . .	628
3.2	Rechtsgrundlagen . . . . .	629
3.2.1	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) . . . . .	629
3.2.1.1	Einführung . . . . .	629
3.2.1.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	629
3.2.1.3	Regelungen . . . . .	630
3.2.1.3.1	Definitionen . . . . .	630
3.2.1.3.2	Das Verbot der unlauteren geschäftlichen Handlung, § 3 Abs. 1 UWG . .	632
3.2.1.3.3	Das Verbot der unzumutbaren Belästigung, § 7 UWG . . . . .	638
3.2.1.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	639
3.2.1.4.1	Der Beseitigungs- und Unterlassungsanspruch, § 8 UWG . . . . .	639
3.2.1.4.2	Der Schadensersatzanspruch, § 9 UWG . . . . .	639
3.2.1.4.3	Der Gewinnabschöpfungsanspruch, § 10 UWG . . . . .	640
3.2.1.4.4	Der Aufwendungsersatzanspruch, §§ 12 Abs. 1, 8 Abs. 4 S. 2 UWG . . .	640
3.2.1.4.5	Verjährung . . . . .	640
3.2.1.4.6	Ordnungsvorschriften . . . . .	641
3.2.2	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) . . . . .	641
3.2.2.1	Einführung . . . . .	641
3.2.2.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	641
3.2.2.3	Regelungen . . . . .	641
3.2.2.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	644
3.2.3	IVD-Wettbewerbsregeln . . . . .	645
3.2.3.1	Einführung . . . . .	645
3.2.3.2	Regelungen . . . . .	645
3.2.3.3	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	647
3.2.4	Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz) (UrhG) . . . . .	647
3.2.4.1	Einführung . . . . .	647
3.2.4.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	647
3.2.4.3	Regelungen . . . . .	648
3.2.4.3.1	Das Werk . . . . .	648
3.2.4.3.2	Der Urheber . . . . .	648
3.2.4.3.3	Inhalt des Urheberrechts . . . . .	648
3.2.4.3.4	Rechtsverkehr im Urheberrecht . . . . .	651
3.2.4.3.5	Dauer des Urheberrechts . . . . .	652
3.2.4.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	652
3.2.5	Preisangabenverordnung (PAngV) . . . . .	653
3.2.5.1	Einführung . . . . .	653
3.2.5.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	654
3.2.5.3	Regelungen . . . . .	654
3.2.5.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	655
3.2.6	Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung (WoVermRG) . . . . .	655
3.2.6.1	Einführung . . . . .	655
3.2.6.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	655
3.2.6.3	Regelungen . . . . .	655
3.2.6.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	656
3.2.7	Telemediengesetz (TMG) . . . . .	656

3.2.7.1	Einführung . . . . .	656
3.2.7.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	657
3.2.7.3	Regelungen . . . . .	657
3.2.7.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	660
3.2.8	Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV) . . . . .	661
3.2.8.1	Einführung . . . . .	661
3.2.8.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	661
3.2.8.3	Regelungen . . . . .	661
3.2.8.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	664
3.2.9	Energieeinsparverordnung (EnEV) . . . . .	664
3.2.9.1	Einführung . . . . .	664
3.2.9.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	664
3.2.9.3	Regelungen . . . . .	665
3.2.9.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	667
3.2.10	Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) . . . . .	667
3.2.10.1	Einführung . . . . .	667
3.2.10.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	667
3.2.10.3	Regelungen . . . . .	667
3.2.10.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	669
3.2.11	Zivilprozessordnung (ZPO) . . . . .	669
3.2.11.1	Einführung . . . . .	669
3.2.11.2	Entstehungsgeschichte . . . . .	669
3.2.11.3	Regelungen . . . . .	669
3.2.11.4	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	670
3.2.12	Sonn- und Feiertagsgesetz (FTG) . . . . .	671
3.2.12.1	Einführung . . . . .	671
3.2.12.2	Regelungen . . . . .	671
3.2.12.3	Rechtsfolgen bei Verstößen . . . . .	672
3.3	Branchenspezifische Einzelfälle wettbewerbswidrigen Verhaltens . . . . .	672
3.3.1	Firmierung . . . . .	672
3.3.2	Geschäftskorrespondenz . . . . .	673
3.3.3	Titelführung . . . . .	674
3.3.4	Angaben in der einzelnen Werbung . . . . .	674
3.3.4.1	Anschreiben auf gut Glück . . . . .	674
3.3.4.2	Bauherrenmodell . . . . .	675
3.3.4.3	Betonung einzelner Berufsgruppen . . . . .	675
3.3.4.4	Eigene Leistungsfähigkeit und damit verbundene vergleichende Werbung . . . . .	675
3.3.4.5	EnEV . . . . .	675
3.3.4.6	Einmischen in bestehende Alleinaufträge . . . . .	675
3.3.4.7	Firmenbezeichnung . . . . .	676
3.3.4.8	Kennlichmachung der Gewerblichkeit . . . . .	676
3.3.4.9	Koppelungsgeschäfte . . . . .	677
3.3.4.10	Kreditangaben . . . . .	677
3.3.4.11	Kunden werben Kunden . . . . .	678
3.3.4.12	Nicht realisierbarer Preise . . . . .	678
3.3.4.13	„Offene“ Werbung . . . . .	679
3.3.4.14	Preisangaben . . . . .	679
3.3.4.15	Provisionsangaben . . . . .	681
3.3.4.16	Objektangaben . . . . .	682

3.3.4.17	Sondervorteile (Prämien, Provisionsanteilen) . . . . .	683
3.3.4.18	Sonn- und Feiertagsgesetze der Bundesländer (FTG) . . . . .	683
3.3.4.19	Steuervorteile . . . . .	683
3.3.4.20	Telefon-, Telefax-, E-Mail-Werbung . . . . .	684
3.3.4.21	Vergleichende Werbung . . . . .	684
3.3.5	Internetauftritt . . . . .	685
3.4	Die Verfolgung unlauteren Wettbewerbs . . . . .	686
3.4.1	Anspruchsberechtigte . . . . .	686
3.4.1.1	Der Anspruch auf Beseitigung und Unterlassung (§ 8 Abs. 1 S. 1 UWG) . . . . .	686
3.4.1.2	Der Anspruch auf Schadensersatz (§ 9 UWG) . . . . .	687
3.4.1.3	Der Anspruch auf Gewinnabschöpfung (§ 10 UWG) . . . . .	688
3.4.2	Die Bagatelgrenze . . . . .	688
3.4.3	Ausschluss wegen Missbrauch . . . . .	688
3.4.4	Das Abmahnverfahren . . . . .	690
3.4.4.1	Einführung . . . . .	690
3.4.4.2	Die Abmahnung . . . . .	690
3.4.4.3	Der Aufwendungsersatzanspruch . . . . .	690
3.4.4.4	Die strafbewehrte Unterlassungserklärung . . . . .	690
3.4.4.4.1	Die Mehrfachabmahnung . . . . .	692
3.4.4.5	Kosten . . . . .	693
3.4.4.6	Die Abwehr von Abmahnungen . . . . .	693
3.4.4.6.1	Fehler in Anzeigen . . . . .	694
3.4.4.6.2	Fehler im Internet . . . . .	694
3.4.4.6.3	Prüfung von Abmahnungen . . . . .	694
3.4.5	Der Rechtsstreit im Wettbewerbsrecht . . . . .	695
3.4.5.1	Einführung . . . . .	695
3.4.5.2	Das zuständige Gericht . . . . .	696
3.4.5.2.1	Sachliche Zuständigkeit . . . . .	696
3.4.5.2.2	Örtliche Zuständigkeit . . . . .	696
3.4.5.3	Das einstweilige Verfügungsverfahren . . . . .	696
3.4.5.4	Das Klageverfahren . . . . .	697
3.4.5.5	Rechtsmittel . . . . .	698
3.4.5.6	Kosten . . . . .	698
3.4.6	Die Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten, § 15 UWG . . . . .	699
3.5	Kooperation statt Wettbewerb . . . . .	700
3.5.1	Der Untermakler, Zuträger, Informant, Tippgeber . . . . .	700
3.5.2	Das Gemeinschaftsgeschäft . . . . .	700
3.5.3	Der Makler als Franchise-Nehmer . . . . .	705
4	Für Makler wichtige Steuervorschriften ( <i>Helm</i> ) . . . . .	706
4.1	Die vermietete Immobilie . . . . .	706
4.1.1	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung – Systematik . . . . .	706
4.1.2	Einkunftserzielungsabsicht – steuerliche Liebhaberei . . . . .	707
4.1.3	Ermittlung des Totalüberschusses (Überschussprognose) . . . . .	709
4.1.4	Steuerliche Anerkennung von Mietverhältnissen zwischen Angehörigen und einander nahe stehenden Personen . . . . .	709
4.1.5	Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, § 21 Abs. 1 EStG . . . . .	710
4.1.6	Verbilligte Überlassung einer Wohnung . . . . .	710



4.1.7	Werbungskosten . . . . .	711
4.1.8	Absetzungen für Abnutzungen (AfA) gemäß § 7 Abs. 4 und Abs. 5 EStG	712
4.1.9	Einnahme-Überschuss-Rechnung . . . . .	714
4.1.10	Abgrenzung zwischen Erhaltungs- und Herstellungsaufwand bei Wohngebäudemodernisierung . . . . .	714
4.1.11	Bauabzugsteuer (§§ 48–48 d EStG) . . . . .	717
4.2	Die eigengenutzte Immobilie . . . . .	717
4.3	Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit . . .	718
4.4	Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG) . . . . .	720
4.5	Steuerliche Bewertung von Immobilien . . . . .	722
4.6	Grunderwerbsteuer . . . . .	725