

# Inhaltsverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| <b>Vorwort</b> .....                                      | 5  |
| <b>Gliederung</b> .....                                   | 7  |
| <b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....                        | 15 |
| <b>1. Historischer Rückblick</b> .....                    | 17 |
| 1.1 Vorbemerkung .....                                    | 17 |
| 1.2 Die Entstehung des deutschen Maklerrechts .....       | 19 |
| 1.2.1 Ausgangssituation .....                             | 19 |
| 1.2.2 Orientierung am Handelsmakler .....                 | 20 |
| 1.2.3 Das Maklerrecht im BGB .....                        | 21 |
| 1.2.4 Der Alleinauftrag entwickelt sich .....             | 22 |
| 1.2.5 Die Folgen des deutschen Maklerrechts .....         | 25 |
| 1.2.6 Der qualifizierte Alleinauftrag als Lösung? .....   | 26 |
| 1.3 Gedankenexperimente zur Provisionszahlung .....       | 27 |
| 1.3.1 Wer zahlt die Provision und wer trägt sie? .....    | 27 |
| 1.3.2 Das subjektive Empfinden entscheidet .....          | 28 |
| 1.3.3 Leistung sichtbar machen .....                      | 29 |
| 1.3.4 Deutsche Maklerprovision mit Risikozuschlag .....   | 29 |
| 1.4 Die Geschichte des Fachkundenachweises .....          | 31 |
| 1.4.1 § 34b Gewerbeordnung .....                          | 31 |
| 1.4.2 Immobilien- und Finanzierungstreuhandergesetz ..... | 31 |
| 1.4.3 Fachkundenachweis im Koalitionsvertrag .....        | 32 |
| 1.4.4 Berufszulassungsregelung wird Gesetz .....          | 33 |
| 1.4.5 Wohnungseigentums-Modernisierungsgesetz .....       | 35 |
| <b>2. Makler im europäischen Vergleich</b> .....          | 37 |
| 2.1 Abgrenzung zum europäischen Maklerrecht .....         | 37 |
| 2.2 Regeln in europäischen Ländern .....                  | 37 |
| 2.2.1 Österreich .....                                    | 37 |
| 2.2.2 Frankreich .....                                    | 38 |
| 2.2.3 Griechenland .....                                  | 39 |
| 2.2.4 Großbritannien .....                                | 39 |
| 2.2.5 Italien .....                                       | 41 |
| 2.2.6 Spanien .....                                       | 41 |
| 2.2.7 Schweiz .....                                       | 42 |
| 2.3 Grenzüberschreitende Tätigkeit .....                  | 43 |

|           |  |    |
|-----------|--|----|
| <b>3.</b> | <b>Der gesetzliche Rahmen</b> . . . . .                      | 45 |
| 3.1       | Gewerbeordnung (GewO) . . . . .                              | 45 |
|           | 3.1.1 Geltungsbereich . . . . .                              | 45 |
|           | 3.1.2 Erlaubnis nach § 34 c GewO . . . . .                   | 46 |
|           | 3.1.3 § 34c Ausweitung auf WEG Verwalter . . . . .           | 50 |
|           | 3.1.4 § 34f Finanzanlagenvermittler . . . . .                | 51 |
|           | 3.1.5 § 34i Immobiliardarlehensvermittler . . . . .          | 52 |
|           | 3.1.6 Erlöschen der Gewerbeerlaubnis . . . . .               | 53 |
| 3.2       | Makler-Bauträger-Verordnung (MaBV) . . . . .                 | 53 |
|           | 3.2.1 Die MaBV dient dem Verbraucherschutz . . . . .         | 53 |
|           | 3.2.2 Anzeigepflicht – § 9 . . . . .                         | 55 |
|           | 3.2.3 Buchführungspflicht – § 10 . . . . .                   | 55 |
|           | 3.2.4 Informationspflichten – § 11 . . . . .                 | 56 |
|           | 3.2.5 Unzulässige Vereinbarungen – § 12 . . . . .            | 58 |
|           | 3.2.6 Aufbewahrung – § 14 . . . . .                          | 58 |
|           | 3.2.7 Weiterbildungspflicht – § 15 b . . . . .               | 59 |
|           | 3.2.8 Prüfungen – §§ 16, 17 . . . . .                        | 60 |
|           | 3.2.9 Entgegennahme von Vermögenswerten – § 2 . . . . .      | 61 |
| 3.3.      | Gesetz zur Wohnungsvermittlung (WoVermG) . . . . .           | 61 |
|           | 3.3.1 Regelung zum Provisionsanspruch – § 2 Abs. 1 . . . . . | 62 |
|           | 3.3.2 Formvorschriften zu Provisionsangaben – § 3 . . . . .  | 63 |
|           | 3.3.3 Provisionsverbote – § 2 Abs. 2 . . . . .               | 63 |
| 3.4       | Geldwäschegesetz (GWG) . . . . .                             | 64 |
|           | 3.4.1 Identifizierungspflicht . . . . .                      | 65 |
|           | 3.4.2 Transparenzregister . . . . .                          | 66 |
|           | 3.4.3 Allgemeine Sorgfaltspflichten . . . . .                | 67 |
|           | 3.4.4 Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht . . . . .      | 67 |
|           | 3.4.5 Meldung von Verdachtsfällen . . . . .                  | 68 |
|           | 3.4.6 Interne Sicherungsmaßnahmen . . . . .                  | 68 |
| 3.5       | Widerrufsbelehrung (BGB) . . . . .                           | 69 |
| 3.6       | Gebäudeenergiegesetz (GEG) . . . . .                         | 70 |
|           | 3.6.1 Allgemeine Grundsätze – § 79 . . . . .                 | 71 |
|           | 3.6.2 Verwendung von Energieausweisen – § 80 . . . . .       | 71 |
|           | 3.6.3 Pflichtangaben in Immobilienanzeigen § 87 . . . . .    | 72 |
|           | 3.6.4 Zusammenfassung . . . . .                              | 73 |
| 3.7       | Telemediengesetz (TMG) . . . . .                             | 74 |
| 3.8       | Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG) . . . . .           | 75 |
| 3.9       | Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) . . . . .       | 76 |
| 3.10      | Preisangabenverordnung (PangV) . . . . .                     | 78 |
|           | 3.10.1 Preisklarheit und Preiswahrheit . . . . .             | 78 |
|           | 3.10.2 Die Begriffe „Anbieten“ und „Werben“ . . . . .        | 79 |
|           | 3.10.3 Der Begriff „Letztverbraucher“ . . . . .              | 79 |

---

|           |   |           |
|-----------|---|-----------|
| 3.11      | Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung . . . . .  | 80        |
| 3.12      | Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) . . . . .         | 81        |
| 3.13      | Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) . . . . .                | 81        |
| 3.13.1    | Datenerhebung . . . . .                                     | 81        |
| 3.13.2    | Datensparsamkeit . . . . .                                  | 82        |
| 3.13.3    | Zweckbindung . . . . .                                      | 82        |
| 3.13.4    | Datensicherheit . . . . .                                   | 82        |
| 3.13.5    | Transparenz . . . . .                                       | 83        |
| 3.14      | Zusammenfassung . . . . .                                   | 83        |
| <b>4.</b> | <b>Der Maklervertrag . . . . .</b>                          | <b>85</b> |
| 4.1       | Formale Vorschriften des BGB . . . . .                      | 85        |
| 4.1.1     | Provisionsversprechen . . . . .                             | 86        |
| 4.1.2     | Nachweis oder Vermittlung? . . . . .                        | 88        |
| 4.1.3     | Der rechtswirksame Hauptvertrag . . . . .                   | 91        |
| 4.1.4     | Ursächlichkeitserfordernis . . . . .                        | 92        |
| 4.2       | Neuregelung der Maklerprovision . . . . .                   | 93        |
| 4.2.1     | Beidseitige Interessensvertretung . . . . .                 | 94        |
| 4.2.2     | Einseitige Vertretung für den Verkäufer . . . . .           | 96        |
| 4.2.3     | Einseitige Vertretung mit Abwälzung . . . . .               | 97        |
| 4.2.4     | Einseitige Vertretung des Käufers . . . . .                 | 98        |
| 4.2.5     | Einseitige Vertretung bei Gemeinschaftsgeschäften . . . . . | 99        |
| 4.2.6     | Übersicht Varianten der Provisionsvereinbarung . . . . .    | 100       |
| 4.2.7     | Anwendungsbereich . . . . .                                 | 100       |
| 4.2.8     | Textformerfordernis . . . . .                               | 101       |
| 4.3       | Vertragskonstruktionen . . . . .                            | 102       |
| 4.3.1     | Gewöhnlicher Maklervertrag . . . . .                        | 102       |
| 4.3.2     | Makler-Alleinauftrag . . . . .                              | 104       |
| 4.3.3     | Qualifizierter Makler-Alleinauftrag . . . . .               | 106       |
| 4.4       | Provisionsstrategien . . . . .                              | 111       |
| 4.4.1     | Das Erfolgsprinzip . . . . .                                | 114       |
| 4.4.2     | Entscheidungsfreiheit des Auftraggebers . . . . .           | 116       |
| 4.4.3     | Das Neutralitätsprinzip . . . . .                           | 116       |
| 4.4.4     | Erlöschen des Provisionsanspruchs . . . . .                 | 117       |
| 4.5       | Provisionssicherungsstrategien . . . . .                    | 119       |
| 4.5.1     | Transparenz und Wertschöpfung . . . . .                     | 119       |
| 4.5.2     | Maklerklausel . . . . .                                     | 123       |
| 4.5.3     | Weitergabeverbot . . . . .                                  | 124       |
| 4.5.4     | Aufwendungsersatz . . . . .                                 | 124       |
| 4.5.5     | Wertersatzklausel bei Widerruf . . . . .                    | 125       |

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| <b>5.</b> | <b>Leistungsspektrum des Maklers</b> . . . . .   | 127 |
| 5.1       | Haupt- und Nebenleistungen . . . . .             | 127 |
| 5.1.1     | Vermittlung, Aufklärung und Beratung . . . . .   | 127 |
| 5.1.2     | Wohnraumvermittlung . . . . .                    | 129 |
| 5.1.3     | Nebenleistungen . . . . .                        | 130 |
| 5.1.4     | Monetarisierung von Nebenleistungen. . . . .     | 130 |
| 5.1.5     | Service . . . . .                                | 132 |
| 5.1.6     | Fünf Phasen der Auftragsbearbeitung. . . . .     | 133 |
| 5.2       | Diversifikation . . . . .                        | 135 |
| 5.2.1     | Immobilienbewertung . . . . .                    | 135 |
| 5.2.2     | Projektberatung . . . . .                        | 136 |
| 5.2.3     | Verkaufsbetreuung. . . . .                       | 138 |
| 5.2.4     | Investment- und Vermögensberatung. . . . .       | 138 |
| 5.2.5     | Gebäudemanagement. . . . .                       | 139 |
| 5.2.6     | Orientierung auf Marktnischen. . . . .           | 140 |
| <b>6.</b> | <b>Marktfunktionen des Maklers</b> . . . . .     | 141 |
| 6.1       | Transparenzfunktion des Maklers . . . . .        | 141 |
| 6.2       | Zehn Thesen zum Thema Makler und Markt . . . . . | 145 |
| 6.3       | Marktsegmentierung . . . . .                     | 146 |
| 6.3.1     | Raumbedarf als Entscheidungsgrundlage. . . . .   | 147 |
| 6.3.2     | Qualität als Entscheidungsgrundlage . . . . .    | 148 |
| 6.3.3     | Baujahr als Entscheidungsgrundlage . . . . .     | 149 |
| 6.3.4     | Die Lage als Entscheidungsgrundlage. . . . .     | 150 |
| 6.4       | Marktstrukturen und Teilmärkte . . . . .         | 151 |
| 6.4.1     | Teilmärkte nach Entwicklungszustand. . . . .     | 152 |
| 6.4.2     | Teilmärkte nach Nutzungsarten . . . . .          | 153 |
| 6.4.3     | Teilmärkte nach Vertragskriterien. . . . .       | 153 |
| 6.4.4     | Teilmärkte nach räumlichen Kriterien . . . . .   | 154 |
| <b>7.</b> | <b>Auftragsakquise</b> . . . . .                 | 159 |
| 7.1       | Der Markt bestimmt die Art der Akquise. . . . .  | 159 |
| 7.1.1     | Aktive Auftragsakquise . . . . .                 | 161 |
| 7.1.2     | Passive Auftragsakquise . . . . .                | 161 |
| 7.1.3     | Vor- und Nachteile der Methoden. . . . .         | 162 |
| 7.2       | Methoden der Offline-Akquise. . . . .            | 164 |
| 7.2.1     | Imagewerbung . . . . .                           | 164 |
| 7.2.2     | Netzwerk . . . . .                               | 165 |
| 7.2.3     | Kundenzeitung. . . . .                           | 166 |
| 7.2.4     | Das Exposé. . . . .                              | 167 |
| 7.2.5     | Veranstaltungen und Sponsoring . . . . .         | 172 |
| 7.2.6     | Farming . . . . .                                | 174 |

|            |   |            |
|------------|---|------------|
| 7.3        | Methoden der Online-Akquise . . . . .                     | 175        |
| 7.3.1      | Homepage . . . . .  | 175        |
| 7.3.2      | Online-Exposé . . . . .                                   | 177        |
| 7.3.3      | Social-Media-Kanäle . . . . .                             | 178        |
| 7.3.4      | Online-Werbung . . . . .                                  | 180        |
| 7.3.5      | Lead-Einkauf und Lead-Generierung . . . . .               | 183        |
| 7.3.6      | Content-Marketing . . . . .                               | 187        |
| 7.3.7      | Snackable Content und Storytelling . . . . .              | 190        |
| 7.3.8      | Newsletter-Marketing . . . . .                            | 192        |
| <b>8.</b>  | <b>Auftragskalkulation und Benchmarking . . . . .</b>     | <b>197</b> |
| 8.1        | Die Erfolgsanalyse im Maklergeschäft . . . . .            | 198        |
| 8.1.1      | Die Erfolgswahrscheinlichkeit . . . . .                   | 199        |
| 8.1.2      | Zeitbestimmung bei der Erfolgsanalyse . . . . .           | 199        |
| 8.1.3      | Total- und Partialanalysen . . . . .                      | 200        |
| 8.1.4      | Der Erfolgsquotient . . . . .                             | 202        |
| 8.1.5      | Analyse des Nichterfolgs . . . . .                        | 203        |
| 8.2        | Die Auftragskalkulation . . . . .                         | 205        |
| 8.2.1      | Auftragslaufzeit . . . . .                                | 205        |
| 8.2.2      | Alleinauftragsbindung . . . . .                           | 206        |
| 8.2.3      | Kalkulationsbeispiel . . . . .                            | 207        |
| 8.2.4      | Änderung der Erfolgswahrscheinlichkeit . . . . .          | 209        |
| 8.2.5      | Konkurrierende Makler . . . . .                           | 209        |
| 8.2.6      | Die Wirkung des Gemeinschaftsgeschäfts . . . . .          | 210        |
| <b>9.</b>  | <b>Marktrisiken . . . . .</b>                             | <b>211</b> |
| 9.1        | Konkurrenzrisiken . . . . .                               | 211        |
| 9.1.1      | Verschiebungen in den Geschäftsbereichen . . . . .        | 211        |
| 9.1.2      | Entwicklung des Wettbewerbs . . . . .                     | 212        |
| 9.1.3      | Berufliche Herausforderungen . . . . .                    | 214        |
| 9.2        | Konjunkturelle Markteinflussfaktoren . . . . .            | 215        |
| 9.2.1      | Bevölkerungsentwicklung . . . . .                         | 217        |
| 9.2.2      | Haushaltsgröße und Wohnfläche . . . . .                   | 218        |
| 9.2.3      | Einkommen und Inflation . . . . .                         | 219        |
| 9.2.4      | Zinsentwicklung . . . . .                                 | 220        |
| 9.2.5      | Erschwinglichkeitsindex . . . . .                         | 221        |
| 9.2.6      | Bautätigkeit . . . . .                                    | 221        |
| 9.2.7      | Immobilienumsätze . . . . .                               | 222        |
| <b>10.</b> | <b>Aus- und Weiterbildung für Makler . . . . .</b>        | <b>225</b> |
| 10.1       | Ausbildung zum/zur Immobilienkaufmann/-kauffrau . . . . . | 225        |
| 10.1.1     | Entwicklung des Berufsbildes . . . . .                    | 225        |

|            |  |            |
|------------|--|------------|
| 10.1.2     | Ausbildungsverordnung . . . . .                        | 227        |
| 10.1.3     | Ausbildungsrahmenplan . . . . .                        | 228        |
| 10.2       | Die akademische Ausbildung . . . . .                   | 230        |
| 10.3       | Fort- und Weiterbildung . . . . .                      | 231        |
| 10.4       | Zertifizierungen . . . . .                             | 232        |
| 10.4.1     | Zertifizierter Immobilienmakler DIN EN 15733 . . . . . | 233        |
| 10.4.2     | Zertifizierter Immobiliensachverständiger . . . . .    | 234        |
| 10.4.3     | Zertifizierter Immobilienverwalter . . . . .           | 235        |
| <b>11.</b> | <b>Verbände und Organisationen . . . . .</b>           | <b>237</b> |
| 11.1       | Verbände . . . . .                                     | 237        |
| 11.1.1     | Aufgabenspektrum von Verbänden . . . . .               | 237        |
| 11.1.2     | Unterschiede zwischen Verband und Kammer . . . . .     | 237        |
| 11.1.3     | Verbandszugehörigkeit – ein Imagezuwachs . . . . .     | 239        |
| 11.2       | Verbandsstrukturen in Deutschland . . . . .            | 240        |
| 11.2.1     | Der Immobilienverband Deutschland (IVD) . . . . .      | 240        |
| 11.2.2     | Bundesverband für die Immobilienwirtschaft . . . . .   | 246        |
| 11.3       | Internationale Verbandsstrukturen . . . . .            | 247        |
| 11.4       | Organisationen . . . . .                               | 249        |
| 11.4.1     | Franchise-Systeme . . . . .                            | 249        |
| 11.4.2     | Banken- und Systemmakler . . . . .                     | 249        |
| <b>12.</b> | <b>Berufs- und Verbandsethik . . . . .</b>             | <b>251</b> |
| 12.1       | Ethik – was ist das? . . . . .                         | 251        |
| 12.1.1     | Wirtschaftsethik im Allgemeinen . . . . .              | 252        |
| 12.1.2     | Berufsethik des Maklers . . . . .                      | 253        |
| 12.1.3     | Verbandsethik . . . . .                                | 254        |
| 12.2       | Ombudsmann Immobilien . . . . .                        | 256        |
| 12.3       | Standesregeln . . . . .                                | 257        |
| 12.3.1     | IVD-Standesregeln . . . . .                            | 257        |
| 12.3.2     | RICS Verhaltenskodex „Rules of Conduct“ . . . . .      | 264        |
| 12.3.3     | CEPI European Code of Conduct . . . . .                | 266        |
|            | <b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>                  | <b>269</b> |