

Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater

Sailer / Kippes / Rehkugler / Saxinger

4. Auflage 2025
ISBN 978-3-406-80433-5
C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein

umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Sailer/Kippes/Rehkugler/Saxinger
Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater

Herausgegeben von

Dipl. Volksw. Erwin Sailer

Wissenschaftlicher Beirat der Deutschen Immobilien
Akademie an der Universität Freiburg. Freiburg

Professor Dr. Stephan Kippes

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen
Professur für Immobilienmarketing
und Maklerwesen, Nürtingen,
Geschäftsführer des IVD Instituts – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung
und Berufsbildung mbH, München

Professor em. Dr. Heinz Rehkugler

Professor für Immobilieninvestments an der Steinbeis Hochschule Berlin
Wissenschaftlicher Leiter der Deutschen Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg (DIA)

und

Prof. Dr. Andreas Saxinger

Professor für Recht, insbesondere Immobilienrecht an der Hochschule
für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

4. Auflage 2025



Zitiervorschlag:
Sailer/Kippes/Rehkugler/Saxinger/Bearbeiter, Handbuch für Immobilienmakler
und Immobilienberater § ... Rn.

beck-shop.de
beck.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

ISBN 978 3 406 80433 5

© 2025 Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
info@beck.de

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Druckerei C.H.Beck Nördlingen
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie



chbeck.de/nachhaltig
produktsicherheit.beck.de

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses
Werkes zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

Vorwort zur 4. Auflage

Der Immobiliensektor rückte in den letzten Jahren in immer stärkerem Maße in den Fokus der politischen Aufmerksamkeit und entsprechender gesellschaftlicher Diskussionen. Eine Folge davon sind erhebliche Markteingriffe in Form rechtlicher Regulierungen verbunden mit einer Vielzahl an teilweise sehr komplexen gesetzlichen Vorschriften. Eine Neuauflage des Handbuchs für Immobilienmakler und Immobilienberater, dessen 3. Auflage noch aus dem Jahr 2016 stammte, ist vor diesem Hintergrund dringend erforderlich geworden.

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) aus dem Jahr 2020 und seine Novellierung im Jahr 2023 haben zu beträchtlichen Kontroversen innerhalb der Politik und der Öffentlichkeit geführt. Das GEG wird für alle immobilienwirtschaftlichen Akteure, wie auch für die Nutzer erhebliche Auswirkungen haben. Diese werden in der Neuauflage vorgestellt. Angesichts einer signifikant gewachsenen Bedeutung der Instandhaltung und Modernisierung vermieteter Immobilien wurde das Werk in der 4. Auflage um ein entsprechendes neues Kapitel (§ 6) erweitert. Starke Veränderungen für die Immobilienbranche bringen die EU-Taxonomie und die ESG-Thematik mit sich. Die große Relevanz von Nachhaltigkeitskriterien machte insbesondere eine grundlegende Überarbeitung des Kapitels Projektentwicklung (§ 7) erforderlich.

Weiterhin werden in der Neuauflage die ersten Erfahrungen mit dem so genannten Bestellerprinzip beim Kauf von Immobilien referiert. Im Online-Marketing speziell auch im Bereich Social Media gibt es grundlegende Veränderungen. Außerdem entfaltet der Themenkomplex Künstliche Intelligenz (KI) auch für den Immobilienbereich eine große Bedeutung, die in dem Werk behandelt wird.

Ansonsten sind alle schon in den Voraufgaben bestehenden Teile des Werkes hinsichtlich rechtlicher und wirtschaftlicher Veränderungen umfangreich aktualisiert worden.

Mit unserem geschätzten Freund und Kollegen Dipl. Volksw. Erwin Sailer ist im Sommer 2019 einer der Namensgeber des Werkes verstorben. Dies machte eine Änderung des Kreises der Herausgeber erforderlich. In der 4. Auflage ist Prof. Dr. Andreas Saxinger neu in den Herausgeberkreis eingetreten. Er hat eine Professur für Immobilienrecht an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen inne. Im Sinne Erwin Sailers soll das Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater auch in der 4. Auflage als „ein Werk für den Profi aber auch für Studierende – gelungen in der Synthese und eine Bereicherung für den Leser“ (so Prof. Wolfgang Kleiber zur Erstauflage 2003) weitergeführt werden. Diesem Anspruch fühlen sich Herausgeber und Autoren gleichermaßen für die Neuauflage verpflichtet.

München/Freiburg/Ulm im Dezember 2024

Die Herausgeber
Stephan Kippes
Heinz Rehkugler
Andreas Saxinger



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsübersicht

Vorwort	V
Autorenverzeichnis	XXXV

Teil 1 Das klassische Maklergeschäft

§ 1 Einführung (<i>Nothhelfer/Kippes/Unterreiner/Radanitsch</i>)	1
A. Der Makler – damals und heute (<i>Nothhelfer</i>)	3
B. Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung und Erfolgsvoraussetzungen (<i>Nothhelfer</i>)	6
C. Betriebsorganisation (<i>Nothhelfer</i>)	15
D. Unternehmensziele (<i>Nothhelfer</i>)	17
E. Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes (<i>Nothhelfer</i>) ...	19
F. Controlling – Kennzahlensysteme (<i>Nothhelfer</i>)	23
G. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen (<i>Nothhelfer</i>)	26
H. Personalmarketing (<i>Kippes</i>)	27
I. Pressearbeit für Immobilienunternehmen (<i>Unterreiner</i>)	41
J. IT-Infrastruktur – Die Bedeutung der Hardware in der IT-Infrastruktur für Immobilienmakler (<i>Radanitsch</i>)	50
K. Software Ausstattung (<i>Radanitsch</i>)	58
L. Soziale Medien (<i>Radanitsch</i>)	65
§ 2 Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung (<i>Beyerle/Kippes/Rebitzer/Puche</i>)	71
A. Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen (<i>Beyerle</i>)	73
B. Beschaffungsmarketing (<i>Kippes</i>)	83
C. Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse (<i>Rebitzer</i>)	102
D. Bauzustandsanalyse (<i>Puche</i>)	132
E. Kommunikationsinstrumente des Maklers (<i>Kippes</i>)	158
§ 3 Bearbeitung einzelner Objektarten (<i>Rebitzer/Kippes/Ottmann/Mändle</i>)	207
A. Vorbemerkung (<i>Rebitzer</i>)	209
B. Baugrundstücke für Wohnimmobilien (<i>Rebitzer</i>)	209
C. Ein- und Zweifamilienhäuser (<i>Rebitzer</i>)	227
D. Eigentumswohnungen und Teileigentum (<i>Rebitzer</i>)	242
E. Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte (<i>Rebitzer</i>)	254
F. Mietobjekte (<i>Kippes</i>)	266
G. Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger (<i>Ottmann</i>)	313
H. Wohnungsgenossenschaften (<i>E. Mändle/M. Mändle</i>)	328
§ 4 Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen (<i>Marchtaler</i>)	339
A. Architektur	339
B. Fazit	352

Teil 2 Besondere Leistungen des Maklers

§ 5 Objektbewertung durch Makler (<i>Zehnter/Post</i>)	353
A. Rechtliche Grundlagen	356
B. Begriffsdefinitionen	365
C. Der Verkehrswert – Begriffsinhalte	378
D. Grundlagen der Immobilienbewertung	381
E. Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung	414
F. Der praktische Fall	417
G. Allgemeine Bewertungsprobleme	423
§ 6 Instandhaltung und Modernisierung vermieteter Immobilien (<i>Saxinger</i>)	427
A. Einführung	428
B. Erhaltungsmaßnahmen	430
C. Modernisierungsmaßnahmen	436
D. Privilegierte bauliche Veränderungen der Mietsache	455
E. Mieterhöhungsmöglichkeiten des Vermieters nach Modernisierungsmaßnahmen	456
F. Vereinbarungen über Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen	471
G. Gesetzliche Privilegierungen für modernisierten Wohnraum in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten	471
§ 7 Projektentwicklung (<i>Ottmann</i>)	475
A. Einführung in das Projektmanagement – ein systemtheoretischer Ansatz ...	475
B. Zielsysteme – Share- und Stakeholderanalyse	481
C. Projektmanagement als strategischer Wertbeitrag eines Immobilienunternehmens	486
D. Projektentwicklungen als Beitrag zur Positionierung des Immobilienunternehmens	492
E. Projektmanagement – Koordination, Aufbau- und Ablaufanalyse	496
F. Immobiliencontrolling und ESG-Kriterien als Erfolgsmessung des Projektmanagements	501
G. Zusammenfassung	508
§ 8 Objektfinanzierung (<i>Filser</i>)	511
A. Grundlagen der Immobilienfinanzierung	511
B. Finanzierungskosten	517
C. Allgemeine Finanzierungsbedingungen	520
D. Beleihungswertermittlung	524
E. Zinsrisikomanagement	528

Teil 3 Der Beitrag des Maklers und Immobilienberaters zum privaten Vermögensmanagement

§ 9 Das Leistungsbild des Vermögensmanagers (<i>Rehkugler</i>)	533
A. Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen	533
B. Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements	534
C. Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen	536
§ 10 Auswirkungen auf das Maklergeschäft (<i>Rehkugler</i>)	539
A. Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements	539

B. Folge: Der Makler unter Druck	540
C. Reaktionsmöglichkeiten	543
§ 11 Indirekte Immobilienanlagen (<i>Rehkugler</i>)	547
A. Übersicht	548
B. Das KAGB als Rechtsrahmen für Investmentvermögen	549
C. Geschlossene Immobilien-Publikumsfonds	551
D. Geschlossene Immobilien-Spezialfonds	564
E. Offene Immobilien-Publikumsfonds	564
F. Offene Immobilien-Spezialfonds	575
G. Immobilienaktien und REITs	576
H. Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte	588
I. Indirekte Immobilienprodukte – Ein Gesamtvergleich aus der Sicht privater Anleger	589
J. Marktstrukturen und Marktpotenziale	590
§ 12 Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios (<i>Rehkugler/Jandura/ Morawski</i>)	593
A. Rentabilitätsmaße	594
B. Risikomaße	598
C. Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfolios ...	614
§ 13 Entwicklungsperspektiven (<i>Rehkugler</i>)	623
A. Voraussetzungen	623
Teil 4 Rechtsgrundlagen	
§ 14 Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes (<i>Weiß</i>)	627
A. Das geltende (Immobilien-) Maklerrecht im Überblick	628
B. Die Erlaubnis nach § 34c GewO	630
C. Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler	652
D. Das Wohnungsvermittlungsgesetz	665
E. Die Preisangabenverordnung	671
F. Das Geldwäschegesetz	677
§ 15 Sicherung des Provisionsanspruchs (<i>Mäschle</i>)	689
A. Entstehung des Provisionsanspruchs	690
B. Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung	710
C. Verwirkung des Provisionsanspruchs	716
D. Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel	719
§ 16 Immobilienmakler und Immobilienberater im Wettbewerb (<i>Peterson</i>) ..	725
A. Einführung	727
B. Rechtsgrundlagen	728
C. Branchenspezifische Einzelfälle wettbewerbswidrigen Verhaltens	780
D. Die Verfolgung unlauteren Wettbewerbs	796
E. Kooperation statt Wettbewerb	810
§ 17 Für Makler wichtige Steuervorschriften (<i>Helm</i>)	817
A. Steuerliche Auskünfte durch den Makler	817
B. Die vermietete Immobilie	819

Inhaltsübersicht

C. Die eigengenutzte Immobilie	833
D. Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit	836
E. Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG)	838
F. Steuerliche Bewertung von Immobilien	840
G. Grunderwerbsteuer	844
Stichwortverzeichnis	849


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Autorenverzeichnis	XXXV

Teil 1 Das klassische Maklergeschäft

§ 1 Einführung (<i>Nothhelfer/Kippes/Unterreiner/Radanitsch</i>)	1
A. Der Makler – damals und heute (<i>Nothhelfer</i>)	3
B. Zur Person des Maklers – Kommunikationsqualitäten der Maklerleistung und Erfolgsvoraussetzungen (<i>Nothhelfer</i>)	6
I. Der Makler – Skizze einer Charakterologie	7
II. Kern und Umfeld der Maklerleistungen	9
III. Leistungsbeschreibung	10
1. Informationsleistungen	10
2. Vermittlungsleistungen des Maklers	11
3. Beratungsleistungen des Maklers	13
4. Betreuungsleistungen des Maklers	13
a) Was beinhaltet eine solche Betreuungsleistung?	13
b) Betreuungsphasen	13
C. Betriebsorganisation (<i>Nothhelfer</i>)	15
D. Unternehmensziele (<i>Nothhelfer</i>)	17
E. Analyse der Potenziale des Marktes und des Maklerbetriebes (<i>Nothhelfer</i>) ...	19
I. Marktpotenziale	19
II. Potenziale des Maklerbetriebes	21
F. Controlling – Kennzahlensysteme (<i>Nothhelfer</i>)	23
I. Controlling – Begriff	23
II. Absolute Kennzahlen	24
III. Relative Kennzahlen	25
IV. Indexpotenziale	25
V. Arbeiten mit Kennzahlen	25
G. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen (<i>Nothhelfer</i>)	26
H. Personalmarketing (<i>Kippes</i>)	27
I. Personalmarketing – die zentralen Bedarfsfelder für Immobilienunter- nehmen	28
1. Modul: Arbeitgeberbewertungen	29
2. Modul: Employer Branding-Modul	30
3. Modul: Personalauswahl	33
4. Modul: Candidate Experience	34
5. Modul: On-Boarding	35
6. Modul: Reduktion der Personalfuktuation	35
7. Ergänzungsmodul honoriges Out-Boarding	36
II. Personalmarketing im Vorfeld einer angedachten Unternehmensnach- folge	36
III. Erfolgskontrolle beim Personalmarketing – Bewerberschwund-Analyse	37
I. Pressearbeit für Immobilienunternehmen (<i>Unterreiner</i>)	41
I. Warum Pressearbeit?	41
1. Imagebildung	41
2. Positionierung/Abgrenzung	42

3. Akzeptanz	42
4. Absatzförderung	42
5. Krisen-PR	42
II. Grundsätze der Pressearbeit	42
1. Pressearbeit ist Chefsache	42
2. Kontinuität	42
3. Intern oder extern	42
4. Trennung von Anzeigen und Redaktion	43
III. Journalistische Zielgruppen	43
1. Journalistische Zielgruppen der Immobilienbranche	43
a) Presse	43
b) Rundfunk	43
c) Social Media	44
2. Welche journalistische Zielgruppe ist relevant?	44
IV. Mittel der Pressearbeit	44
1. Pressemitteilung	44
2. Pressefotos	45
3. Pressekonferenz	45
4. Vororttermin	45
5. Hintergrundgespräch	45
6. Gastbeitrag oder Kolumne	46
V. Interessante Themen und die passende Strategie	46
1. Welche Themen interessieren die Medien?	46
2. Die richtige Strategie	46
a) Suchen Sie sich Verbündete	46
b) Wochentag und Uhrzeit	46
c) Der richtige Ort	46
VI. Handwerkliche Regeln: Formalien und Inhalte	47
1. Formalien	47
a) Termine einhalten	47
b) Erreichbar sein	47
c) Keine Informationsflut	47
d) Formale Anforderungen an eine Pressemitteilung	48
2. Inhalte einer Pressemitteilung	48
VII. Richtiges Verhalten in Krisenfällen	48
VIII. Social Media	49
1. Internet 2.0	49
2. Aktiv in Social Media	49
3. Reagieren auf Social Media	49
J. IT-Infrastruktur – Die Bedeutung der Hardware in der IT-Infrastruktur für Immobilienmakler (<i>Radanitsch</i>)	50
I. Hardware Ausstattung	50
II. Arbeitsplatz einrichten	51
III. Bildschirme	51
IV. Computer	51
V. Mac vs. Windows	52
VI. Tablets	54
VII. Smartphones	54
VIII. Virtuelle Telefonanlage	55
IX. Videotelefonie: Webcams, Lautsprecher und Mikrofone	56
X. Internetanschluss	56
XI. Serverraum	57
XII. Hardware-Anschaffungen & Preisgrenzen	57

K. Software Ausstattung (<i>Radanitsch</i>)	58
I. Gemeinsame Dokumentennutzung – Cloud Services	60
II. Arbeitsplatz-Computerausstattung und Zubehör	61
1. Internetauftritt	61
2. Erster Eindruck und Glaubwürdigkeit	61
3. Präsentation von Immobilienangeboten & Services	61
4. Kontaktaufnahme als erklärtes Ziel	61
5. Suchmaschinenoptimierung (SEO)	62
6. Branchenverzeichnisse	62
7. Internetportale	62
8. Video Besichtigungen/Online Besichtigung Tools	63
9. Die Funktion von speziellen Makleranwendungen – Funktionalitäten von OnOffice, einer Software zur Immobilienverwaltung	64
10. Hosting	65
L. Soziale Medien (<i>Radanitsch</i>)	65
I. Zielgruppenanalyse und Segmentierung	67
II. Design und Layout	68
III. Inhalte und Call-to-Actions	68
IV. Optimierung für Suchmaschinen und Social-Media-Algorithmen	68
V. Tracking und Analyse	68
VI. Tipps für eine erfolgreiche Landingpage-Strategie	69
§ 2 Objektakquisition, Auftragsbearbeitung und Vertragsvermittlung	
(<i>Beyerle/Kippes/Rebitzer/Puche</i>)	71
A. Immobilienresearch – Grundlage zur Absicherung von Immobilieninvestitionen (<i>Beyerle</i>)	73
I. Research – was ist das?	73
1. Definitionen von Research	73
2. Gegenstand der Untersuchung: Der Immobilienmarkt	74
3. Zielgedanke der Immobilienmarktforschung: Transparenz und Risikoabsicherung	74
II. Die Ebenen der Untersuchung	75
1. Marktanalyse	75
2. Standortanalyse	75
3. Objektanalyse	76
III. Die Datenquellen	76
1. Primärforschung	76
2. Sekundärforschung	77
IV. Die Umsetzung der Methodik: Praxisbeispiele	79
1. Anforderungen an Research-Gutachten	79
2. Markt- und Standortanalyse in X-Stadt	80
3. Segmentspezifische Nutzeranalyse, Beispiel Call Center	81
B. Beschaffungsmarketing (<i>Kippes</i>)	83
I. Unternehmensleitbild und Akquisitionsziele	84
1. Selbstverständnis eines Immobilienunternehmens als Muster für mögliche Leitbild-Inhalte in der Immobilienwirtschaft	85
2. Inhalte bei Leitbildern von Immobilienunternehmen	86
3. Themenschwerpunkt „berufsethische Grundaussagen“	86
4. Themenschwerpunkt „Verhältnis zu den Mitarbeitern“	86
5. Themenschwerpunkt „Kunden“	87
II. Methoden der Auftragsakquisition	88
III. Beziehungsmarketing	88
1. Man hat mehr Kontakte als man denkt	88

2. Schlüsselstellen zu neuen Kontakten	90
3. Vom Kontakt zu Empfehlungen	91
4. Praktische Tipps zur Kontaktpflege	92
5. Spezielle Strategien für Immobilienunternehmen	93
IV. Farming	96
V. Nachkaufmarketing	100
C. Wirtschaftliche und rechtliche Objektanalyse (<i>Rebitzer</i>)	102
I. Vorbemerkungen zum Objektbegriff	102
II. Zweck der Objektanalyse	103
III. Gegenstände der Objektanalyse	104
1. Lageanalyse	105
2. Eigenschaften der Bodenfläche des Grundstücks	109
a) Grundstücksgröße und Grundstücksform	109
b) Geländeform und Bodenverhältnisse	110
c) Bauliche Nutzungsmöglichkeiten eines Grundstücks	111
3. Gebäudeanalyse	116
4. Zubehör	118
5. Außenanlagen	119
6. Analyse der rechtskonstituierenden Objektmerkmale	119
a) Grundbuch	119
b) Erbbaurecht	126
c) Gemeindliche Vorkaufrechte, Verfügungs- und Veränderungs- sperren	128
d) Analyse der Miet- und Pachtverhältnisse	128
e) Baurechtsreserven	129
7. Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsrechnung	129
IV. Verwertungsanalysen	131
D. Bauzustandsanalyse (<i>Puche</i>)	132
I. Grundlagen	132
II. Bauqualität – allgemein anerkannten Regeln der Technik	132
III. Dauerhaftigkeit – Lebensdauer	134
IV. Instandhaltungsplanung	136
V. Mängel und Schäden	137
1. Neubau – Werkvertrag	137
2. Bauschäden an Bestandsgebäuden	138
3. Optische Mängel und funktionale Schäden	138
4. Schäden an Dach und Fach	139
VI. Typische Mängel und Schäden	139
1. Dachabdichtungen	139
2. Balkone und Terrassen	140
3. Kellerabdichtung und weiße Wanne	141
4. Fenster	141
5. Risse	142
6. Außenputze	143
7. Mauerwerk	144
8. Betonkorrosion	145
9. Raumlufffeuchte/Schimmel	147
10. Optische Mängel	148
VII. Untersuchungen zur Bauwerksfeuchtigkeit	150
1. Augenscheinlich – Erkennen von Feuchteschäden	151
2. Vor-Ort-Messen von Feuchtigkeit	152
3. Labortechnisches Messen von Feuchtigkeit	153
4. Klimamessungen	153

VIII. Untersuchung zur Carbonatisierung des Betons	155
IX. Checkliste Bauzustandsanalyse – Qualitätscheck	155
E. Kommunikationsinstrumente des Maklers (<i>Kippes</i>)	158
I. Angebotsanzeigen	158
1. Kaufmotive als Basis eines Marketings	159
2. Zielgruppenbestimmung	159
3. Allgemeines zum Texten von Immobilienanzeigen	163
a) Headline/Schlagzeile	165
b) Text-Techniken	166
c) Checkliste für Immobilienanzeigen	167
d) Fließtext	167
e) Handlungsaufforderung	168
f) Checkliste für Fließtext und Handlungsaufforderung	168
g) ChatGPT als Hilfsmittel beim Anzeigentexten	169
h) Wo hilft ChatGPT und wo nicht?	170
4. Kommunikation von Nachteilen	176
a) Negative Aspekte der Immobilie aufarbeiten	177
5. Beispiele für die Behandlung vermeintlicher Nachteile in Immobilienanzeigen	179
a) Magere Ausstattung	179
b) Wohnung ist teuer (aber gut)	180
c) Haus ohne Keller	180
d) Dachgeschosswohnung	180
e) Sehr kleine Wohnung	181
f) Etwas altmodische Wohnung	181
g) Parterrewohnung eines Hochhauses	182
h) Wohnung ist in der Stadt gelegen, aber relativ laut	182
i) Wohnung ist von außen unscheinbar, innen aber gut	182
6. Handlungsaufforderung	183
7. Immobilien lebensbejahend präsentieren	183
II. Marketing per Internet und Homepage	184
III. Online-/Print-Maklerexposé	187
1. Zielgruppenorientierte Exposés	187
2. Exposé-Aktivismus	189
3. Kundenorientierter Aufbau des Exposés	189
4. Texten des Exposés	190
5. Gestaltung des Exposés	191
6. Check-Liste effektiver Exposés	192
a) Checkliste zur Botschaft des Exposés	192
b) Check-Liste Überschrift/Schlagzeile des Exposés	192
c) Check Liste Fließtext des Exposés	193
d) Checkliste – graphische Gestaltung	193
e) Checkliste – Pläne	194
f) Checkliste – Aufmachung des Exposés	194
7. Verkaufsschilder – ein exzellenter aber häufig vergessener Werbeträger	194
a) Tipps zur Gestaltung von Verkaufsschildern	198
b) Tipps zum Einsatz von Verkaufsschildern	200
§ 3 Bearbeitung einzelner Objektarten (<i>Rebitzer/Kippes/Ottmann/Mändle</i>)	207
A. Vorbemerkung (<i>Rebitzer</i>)	209
B. Baugrundstücke für Wohnimmobilien (<i>Rebitzer</i>)	209
I. Entwicklungsstrukturen des Marktes	209

II. Informationsstellen	212
III. Gemeindliche Bodenpolitik und Maklertätigkeit	213
IV. Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing	214
1. Landwirte als potenzielle Anbieter von Bauland	214
2. Eigentümer von Baulücken als potenzielle Marktteilnehmer	215
3. Vorbereitung der Auftragsverhandlungen	216
4. Akquisitionsvorgang	217
V. Auftragsbearbeitung	219
1. Objektanalyse und Exposégestaltung bei unbebauten Grundstücken	219
2. Exposé als Werbemittel	220
3. Angebotsanzeigen	222
VI. Besichtigung eines Baugrundstücks	224
VII. Verhandlungsführung	224
VIII. Kaufvertragsvorbereitung	226
C. Ein- und Zweifamilienhäuser (<i>Rebitzer</i>)	227
I. Einleitung	227
II. Nutzungsaspekte – Zielgruppen	229
1. Potenzielle Anbieter von Einfamilienhäusern aus dem Bestand	230
2. Marktzugang	230
III. Auftragsbearbeitung	232
IV. Objektbesichtigung	236
V. Kaufvertragsvorbereitung	237
VI. Vermittlung von Bauträgerobjekten	239
D. Eigentumswohnungen und Teileigentum (<i>Rebitzer</i>)	242
I. Einleitung	242
II. Struktur der Nachfrage nach Eigentumswohnungen aus dem Bestand	243
III. Differenzierung des Marktes nach Größe der Wohnanlagen	244
IV. Auftragsakquisition	245
V. Besondere Bereiche der Objektanalyse	247
1. Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung	247
2. Änderung und Fehlen von Teilungserklärungen	248
3. Beschlüsse der Gemeinschaft, Beschlussammlung	249
4. Vorkaufsrecht, Kündigungssperrfrist, Verkaufspflicht an Mieter	249
5. Nichtübereinstimmung von Teilungserklärung und Gemeinschafts- ordnung mit tatsächlichen Gegebenheiten	250
VI. Exposégestaltung	250
VII. Besonderheiten bei Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages	251
VIII. Sonderfall: Verwalter = Makler	252
IX. Wohnungsprivatisierung	252
E. Mietwohn- und Geschäftshäuser – Anlageobjekte (<i>Rebitzer</i>)	254
I. Wohn- und Geschäftshäuser	254
1. Private Mietwohnungsbestände	254
2. Wohnungsbestände von Wohnungsbaugesellschaften	254
3. Gewerbeimmobilien	255
II. Markt für Büroimmobilien	256
III. Der Markt für Handelsimmobilien	256
IV. Der Multiplikator als allgemeiner „Kursindikator“ für Immobilien – ein besonderer Abschnitt	257
1. Voraussetzung für Immobilienanlagen: Positive Anlagephilosophie unter Langfristaspekten	257
2. Wirtschaftliche Determinanten des Multiplikators Objektrentabilität als Haupteinflussgröße auf den Multiplikator	258

3. Nicht regionalbeschränkte Einflussfaktoren	259
a) Anlagekonkurrenz: Kapitalmarkt versus Immobilienmarkt	259
b) Modische Einflüsse auf den Multiplikator	259
c) Wirkungen der Rechtsentwicklung auf den Multiplikator – insbesondere Mietrecht	259
d) Steuerwirkungen auf den Multiplikator – Steuersubventionen versus Steuerbelastungen	260
e) Steuerwirkung auf die Zusammensetzung von Vermögensportfolios	261
4. Psychologische Komponenten und subjektive Multiplikatorvorstellungen	261
V. Auftragsverhältnisse	262
VI. Auftragsbearbeitung	262
VII. Anlagemotive	263
1. Rendite als Anlagemotiv	263
2. Steuerliche Gesichtspunkte als schwindendes Anlagemotiv	264
3. Spekulationen auf spezielle Lage- und Verwertungsgewinne	264
4. Geldanlage und Eigennutzung	264
VIII. Exkurs: Entwicklungschancen im Internetzeitalter	265
F. Mietobjekte (<i>Kippes</i>)	266
I. Mietwohnungsmarkt	267
1. Entwicklung und Strukturen des Mietwohnungsmarktes	267
2. Informationsstellen	269
3. Grundsätzliches zu Datenquellen über Mietniveaus	269
II. Rechtliche Rahmenbedingungen der Wohnungsvermittlung	270
1. Provision bei der Wohnungsvermittlung	270
2. Obergrenze der „Marktmiete“	271
3. Mietvertragstypen	272
4. Vertragsparteien	272
5. Zentrale Punkte bei Mietverträgen	273
III. Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing	273
1. Nischensegment Vermittlung beim „Sozialen Wohnungsbau“	275
2. Vorbereitung der Auftragsverhandlungen	275
3. Objektaufnahme	276
4. Angebote; Anforderungen an Anzeigen	277
5. Vermietungsprozess bei Mietobjekten	277
IV. Gewerbeimmobilien	277
V. Buying Center-Ansatz	279
VI. Informationsstellen	281
VII. Ladenlokale und Shopping Center	282
1. Einzelhandelslagen	282
2. Allgemeine Marktentwicklung und Besonderheiten bei Einzelhandelsobjekten	283
3. Shopping-Center	285
4. Mieter-Mix	296
5. Mietpreisberechnung	298
6. Weitere zentrale Punkte im Mietvertrag	299
VIII. Büros	303
1. Marktzugangschancen für Makler – Beschaffungsmarketing	306
2. Vermarktungsprozess bei Büroräumen	308
IX. Besichtigungsstrategien	310
X. Abschlussrelevante Fragestellungen	312

G. Der Makler als Vertriebspartner für Bauträger (<i>Ottmann</i>)	313
I. Einführung	313
II. Der Lebenszyklus einer Immobilie	314
III. Leistungsbeziehungen zwischen Makler und Bauträger	318
1. Kauf eines Grundstücks – Der Makler im Spannungsfeld zwischen Bauträger und Grundstückseigentümer	318
2. Vertriebsunterstützung einer Bauträgermaßnahme	320
IV. Leistungsbild und mögliche Leistungsstörungen zwischen Makler und Bauträger	322
1. Asymmetrische Informationsverteilung	322
2. Der Provisionsanspruch als (legitimes) Recht des Maklers	324
3. Das Leistungsversprechen des Maklers	324
V. Zusammenfassung	327
H. Wohnungsgenossenschaften (<i>E. Mändle/M. Mändle</i>)	328
I. Renaissance der Wohnungsgenossenschaften	328
II. Grundlagen der Wohnungsgenossenschaften	330
1. Begriff der Wohnungsgenossenschaft	330
2. Vielgestaltigkeit und Arten der Wohnungsgenossenschaften	331
3. Entwicklung der Wohnungsgenossenschaften in Deutschland	332
III. Unternehmensspezifische Besonderheiten der Wohnungs- genossenschaften	333
1. Mitgliederförderung als Unternehmensziel	333
2. Demokratische Entscheidungsstrukturen	334
3. Finanzierung der Genossenschaft	335
4. Haftungsregelungen	336
IV. Wohnungsgenossenschaften als Immobilienmakler	336
§ 4 Basiswissen für Geschäftsfelderweiterungen (<i>Marchtaler</i>)	339
A. Architektur	339
I. Abdichtung im Erdreich	339
II. Wärmeschutz	342
III. Schallschutz	344
IV. Steildachkonstruktionen	345
V. Dachgeschossausbau	346
VI. Flachdachkonstruktionen	348
VII. Terrassen	350
VIII. Dachbegrünungen	351
B. Fazit	352
Teil 2 Besondere Leistungen des Maklers	
§ 5 Objektbewertung durch Makler (<i>Zehnter/Post</i>)	353
A. Rechtliche Grundlagen	356
I. Das Liegenschaftskataster	356
II. Das Grundbuch	356
1. Bestandsverzeichnis	356
2. Abteilung I	357
3. Abteilung II	357
4. Abteilung III	357
III. Das Baulastenverzeichnis	357
IV. Sonstige nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen	357
V. Das Planungsrecht	358
1. Rechtliche Vorgaben	358

2. Die Bauleitplanung	358
3. Der Flächennutzungsplan (FNP)	358
4. Der Bebauungsplan	359
5. Der baurechtliche Innenbereich	359
VI. Rechtliche Grundlagen der Mietpreisbildung	359
1. Das allgemeine Mietrecht	359
2. Der Rechtsentscheid	359
VII. Möglichkeiten der Mietpreisbildung	361
1. Gewerberaum	361
2. Preisgebundener Wohnraum	361
3. Der preisfreie Wohnraum	362
a) Gebiete ohne Mietpreisbremse	362
b) Gebiete mit Mietpreisbremse	362
c) Erhöhungsmöglichkeiten	362
d) Die ortsübliche Vergleichsmiete	363
e) Begründungsmittel	364
VIII. Schranken der Mietpreisbildung	364
B. Begriffsdefinitionen	365
I. Miete – Pacht – Leihe	365
II. Mietbegriffe	365
III. Verkehrswert/Kaufpreis/Beleihungswert	365
IV. Maße der baulichen Nutzung	366
1. Geschossflächenzahl – GFZ – (§ 20 BauNVO)	367
2. Grundflächenzahl – GRZ – (§ 19 BauNVO)	367
3. Baumassenzahl – BMZ – (§ 21 BauNVO)	367
4. Beispiele	367
V. Bodenrichtwerte/Umrechnungskoeffizienten/Vergleichspreise	368
1. Bodenrichtwerte	368
2. Umrechnungskoeffizienten	369
3. Vergleichspreise	370
VI. Flächen	370
1. Berechnung der Wohn- und Nutzflächen:	370
a) Die wesentlichen, gleich lautenden Regelungen der DIN 283, II. BV sowie WoFIV	371
b) Die wesentlichen Unterschiede zwischen DIN 283, II. BV und WoFIV	371
2. DIN 277, Ausgabe 2016	372
3. MFG Richtlinie (Mietfläche für gewerblichen Raum)	373
4. Höchstrichterliche Rechtsprechung – Urteile	375
5. Berechnungsmethoden in der Praxis, Verkehrssitte	376
a) Flächenberechnung beim Wohnraum:	376
b) Flächenberechnung beim Gewerberaum	376
c) Problemsituationen	376
C. Der Verkehrswert – Begriffsinhalte	378
I. Verkehrswert	378
II. Der gewöhnliche Geschäftsverkehr	378
III. Das Stichtagsprinzip (siehe auch § 2 ImmoWertV 2021)	379
IV. Rechtliche Gegebenheiten (siehe auch § 2 ImmoWertV 2021)	379
1. Gesetzliche Beschränkungen	379
2. Grundstücksgleiche Rechte	379
3. Beschränkt dingliche Rechte	379
V. Die tatsächlichen Eigenschaften, die sonstige Beschaffenheit und die Lage des Grundstücks (siehe auch §§ 3, 5 ImmoWertV 2021)	380

VI. Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse (siehe hierzu auch § 9 ImmoWertV 2021)	380
D. Grundlagen der Immobilienbewertung	381
I. Verordnungen und Richtlinien	381
1. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV 2021)	381
a) Verbindlichkeit dieser Verordnung	381
b) Inhalt der ImmoWertV 2021	381
2. Muster-Anwendungshinweise zur Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertA)	382
II. Auswahl der Bewertungsmethode	383
1. Anwendung des Vergleichswertverfahrens	384
2. Anwendung des Ertragswertverfahrens	384
3. Anwendung des Sachwertverfahrens	384
4. Mehrere Verfahren	385
III. Das Vergleichswertverfahren	385
1. Verfahrensablauf	385
2. Die Anpassungsfaktoren	387
a) Der Zeitfaktor	387
b) Maß der baulichen Nutzung	387
c) Sonstige wertbildende Merkmale	388
3. Der erzielbare Preis – die Mittelwertbildung	388
a) Das arithmetische Mittel	388
b) Häufigster Wert – mittlerer Bereich	388
c) Medianwert	388
4. Praktisches Beispiel mit zurückliegendem Bewertungsstichtag	388
IV. Das Sachwertverfahren (§§ 35–39 ImmoWertV 2021)	390
1. Grundlagen des Sachwertverfahrens	390
2. Bodenwert	391
3. Vorläufiger Sachwert der baulichen Anlagen	392
a) Durchschnittliche Herstellungskosten	392
b) Regionalfaktor	396
c) Alterswertminderungsfaktor	396
4. Bauliche Außenanlagen und sonstige Anlagen	397
5. Sachwertfaktor	397
6. Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale	397
7. Praktisches Beispiel (NHK 2010)	398
V. Das Ertragswertverfahren (§§ 27–34 ImmoWertV 2021)	399
1. Grundlagen des Ertragswertverfahrens	399
2. Der Rohertrag	400
3. Bewirtschaftungskosten	401
a) Verwaltungskosten	402
b) Instandhaltungskosten	402
c) Mietausfallwagnis	402
d) Betriebskosten	402
4. Bodenwertverzinsungsbetrag	403
5. Kapitalisierung	403
a) Liegenschaftszins	403
b) Restnutzungsdauer	404
6. Das Vielfache oder der Vervielfältiger im Sprachgebrauch des Maklers	405
7. Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale	406
8. Einfluss des Bodenwertes und des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert	406

9. Einfluss des Bodenwertes auf den Ertragswert	406
10. Einfluss des Liegenschaftszinses auf den Ertragswert	407
11. Praktisches Beispiel zum Ertragswertverfahren	408
VI. Grundzüge der Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Verfahren) ...	409
1. Prinzip der DCF-Methode	409
2. Verfahrensablauf	410
3. Kritische Würdigung	410
VII. Bedeutung von Wertsicherungsklauseln in der Ertragswertermittlung ..	411
E. Einflussfaktoren auf die Immobilienbewertung	414
I. Wertbildende Faktoren	414
1. Die Lage	414
2. Die Größe	414
3. Die Ausstattung	414
4. Grundrisskonzeption	415
5. Gesamteindruck	415
6. Baurecht – Art und Maß der baulichen Nutzung	415
II. Wertmindernde Faktoren	415
1. Grundbucheintragungen	415
2. Baulasten (öffentlich-rechtlich)	415
3. Privatrechtliche Bindungen	415
4. Altlasten	416
F. Der praktische Fall	417
I. Der Auftrag	417
II. Erforderliche Ausgangsdaten und Unterlagen	417
III. Der Ortstermin	418
IV. Zusammenstellung aller wertrelevanten Daten und Unterlagen	419
1. Auswahl des Bewertungsverfahrens	419
2. Grundbuch	419
3. Baulastenverzeichnis	419
4. Baupläne	420
5. Baurechtliche Situation	420
6. Erschließungszustand	420
7. Lageplan	420
8. Bodenbeschaffenheit	420
9. Bodenrichtwerte	420
10. Berechnungen	420
V. Möglicher Aufbau eines Gutachtens	420
1. Deckblatt	421
2. Gegenstand der Bewertung	421
3. Zweck des Gutachtens	421
4. Auskünfte und Unterlagen	421
5. Umfang der Untersuchungen	421
6. Angewandtes Bewertungsverfahren	421
7. Lage	421
8. Grundstück, Maß der baulichen Nutzung	421
9. Beschreibung der Gebäude	421
10. Baumängel/-schäden, Instandhaltungsstau	422
11. Raumaufteilung Grundrissgestaltung	422
12. Beurteilung	422
13. Wertermittlung	422
14. Zusammenfassung	422
15. Ermittlung des Verkehrswertes	422
16. Anlagen	423

VI. Kontrollrechnungen/Plausibilisierungen	423
1. Maklermethode	423
2. Wohnfläche zu wertrelevanter Geschossfläche	423
3. Quadratmeterpreise/Capital Value	423
G. Allgemeine Bewertungsprobleme	423
I. Grundsätzliche Bewertungsmethoden bei belasteten Immobilien	423
II. Eigentumswohnungen	424
III. Die Leibrente	424
IV. Leibgeding/Wohnungsrecht auf Lebenszeit	425
V. Überbau	425
VI. Vorkaufsrechte	425
VII. Nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen	426

§ 6 Instandhaltung und Modernisierung vermieteter Immobilien (Saxinger) 427

A. Einführung	428
B. Erhaltungsmaßnahmen	430
I. Begriff der Erhaltungsmaßnahmen	430
II. Duldungspflicht des Mieters	430
1. Reichweite der Duldungspflicht	430
2. Besichtigungstermine	431
3. Verletzung der Duldungspflicht	431
III. Ankündigungspflicht des Vermieters	432
1. Inhalte der Ankündigung	432
2. Ankündigungsfrist	432
3. Entbehrlichkeit der Ankündigung	432
IV. Aufwendungsersatzanspruch des Mieters	433
V. Umlage der Kosten für Erhaltungsmaßnahmen auf den Mieter	434
1. Abgrenzung zu den Betriebskosten	434
2. Abgrenzung zu den Wartungskosten	434
3. Nichtumlagefähigkeit im Wohnraummietrecht	435
4. Besonderheiten im Nichtwohnraummietrecht	435
VI. Sonderkündigungsrecht des Mieters	436
C. Modernisierungsmaßnahmen	436
I. Arten von Modernisierungsmaßnahmen	436
1. Fallgruppe 1: Energetische Modernisierung	436
a) Begriff der energetischen Modernisierung	436
b) Gesetzliche Privilegierungen bei Mietminderungen	437
c) Exkurs: Das Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz als Anreiz für energetische Modernisierungen	438
2. Fallgruppe 1a: Maßnahmen zur Erfüllung der Anforderungen des § 71 GEG durch den Einbau oder die Aufstellung einer Heizungsanlage zum Zwecke der Inbetriebnahme in einem Gebäude	440
a) Verweis auf § 71 GEG	440
b) Begriff der Heizungsanlage	441
c) Begriff der heizungstechnischen Anlage	442
d) Verhältnis zur energetischen Modernisierung	442
3. Fallgruppe 2: Maßnahmen, die der Einsparung nicht erneuerbarer Primärenergie dienen	442
4. Fallgruppe 3: Maßnahmen zur nachhaltigen Reduzierung des Wasserverbrauchs	443
5. Fallgruppe 4: Nachhaltige Erhöhung des Gebrauchswerts der Mietsache	443

6. Fallgruppe 4a: Erstmöglicher Anschluss der Mietsache mittels Glasfaser an ein öffentliches Netz mit sehr hoher Kapazität iSd § 3 Nr. 33 TKG	444
7. Fallgruppe 5: Dauerhafte Verbesserung der Wohnverhältnisse	446
8. Fallgruppe 6: Modernisierungsmaßnahmen aufgrund von Umständen, die der Vermieter nicht zu vertreten hat	446
9. Fallgruppe 7: Schaffung neuen Wohnraums	447
II. Ankündigungspflicht des Vermieters	447
1. Inhalte der Modernisierungsankündigung	448
a) Art und Umfang der Modernisierungsmaßnahme	448
b) Ersatzwohnraum	448
c) Auswirkungen auf die Betriebskosten	449
d) Hinweis auf den Härteeinwand	450
2. Unterbleiben der Modernisierungsankündigung	450
a) Zulässiges Unterbleiben	450
b) Unzulässiges Unterbleiben	451
c) Abweichende Regelungsmöglichkeiten	451
III. Duldungspflicht des Mieters	451
IV. Härteeinwand des Mieters	453
1. Prüfung des Härteeinwands	453
2. Ausschlussfrist für den Härteeinwand	454
V. Aufwendungsersatzanspruch des Mieters	454
VI. Sonderkündigungsrecht des Mieters	454
D. Privilegierte bauliche Veränderungen der Mietsache	455
E. Mieterhöhungsmöglichkeiten des Vermieters nach Modernisierungsmaßnahmen	456
I. Vorbemerkungen	456
II. Das reguläre Mieterhöhungsverfahren	456
1. Kosten für Modernisierungsmaßnahmen	456
2. Zusammenfallen von Kosten für Erhaltungsmaßnahmen und Modernisierungsmaßnahmen	457
3. Kappungsgrenze	458
4. Härteeinwand des Mieters	459
5. Mieterhöhungserklärung des Vermieters	461
a) Zeitpunkt des Mieterhöhungsverlangens	461
b) Erläuterungspflicht	461
c) Zusammenfallen von Modernisierungsmaßnahmen mit Erhaltungsmaßnahmen	462
d) Inanspruchnahme von Drittmitteln	463
e) Besonderheiten beim Einbau einer Wärmepumpe	463
6. Fälligkeit der erhöhten Miete	464
7. Verhältnis zur Mieterhöhung bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete	464
III. Das vereinfachte Mieterhöhungsverfahren	465
1. Besonderheiten bei den Modernisierungskosten	466
2. Härteeinwand	466
3. Besonderheiten bei der Modernisierungsankündigung des Vermieters	466
4. Besonderheiten bei der Mieterhöhungserklärung des Vermieters	466
5. Fälligkeit der erhöhten Miete	467
6. Zeitliche Sperrwirkung	467
IV. Das spezielle Mieterhöhungsverfahren nach dem Einbau oder der Aufstellung einer Heizungsanlage	467
1. Anwendungsbereich	468

2. Mieterhöhungsmöglichkeit	468
3. Verhältnis zum regulären Mieterhöhungsverfahren	469
F. Vereinbarungen über Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen	471
G. Gesetzliche Privilegierungen für modernisierten Wohnraum in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten	471
I. Gesetzliche Privilegierungen bei umfassenden Modernisierungsmaßnahmen	472
1. Begriff der umfassenden Modernisierung	472
2. Auskunftspflichten des Vermieters	473
II. Gesetzliche Privilegierungen bei regulären Modernisierungsmaßnahmen	474
1. Reguläre Modernisierungsmaßnahmen	474
2. Auskunftspflichten des Vermieters	474
§ 7 Projektentwicklung (Ottmann)	475
A. Einführung in das Projektmanagement – ein systemtheoretischer Ansatz ...	475
B. Zielsysteme – Share- und Stakeholderanalyse	481
C. Projektmanagement als strategischer Wertbeitrag eines Immobilienunternehmens	486
D. Projektentwicklungen als Beitrag zur Positionierung des Immobilienunternehmens	492
E. Projektmanagement – Koordination, Aufbau- und Ablaufanalyse	496
F. Immobiliencontrolling und ESG-Kriterien als Erfolgsmessung des Projektmanagements	501
G. Zusammenfassung	508
§ 8 Objektfinanzierung (Filsler)	511
A. Grundlagen der Immobilienfinanzierung	511
I. Immobilienfinanzierungen	512
1. Öffentliche Finanzierungsbeihilfen und Fördermittel	514
2. Sicherungsobjekte und Sicherungsmittel	514
a) Belastungsgegenstände	514
b) Grundpfandrechte	515
c) Auszahlungsbestätigung	517
d) Verpfändung des Anspruchs auf Auflassung	517
B. Finanzierungskosten	517
I. Refinanzierungskosten	518
II. Eigenkapitalkosten	518
III. Standardrisikokosten für Immobiliendarlehen	519
IV. Geschäftsanbahnungs- und laufende Verwaltungskosten	520
C. Allgemeine Finanzierungsbedingungen	520
I. Bestandteile	521
II. Maßnahmen zur Verbesserung des Ratingergebnisses	521
1. Umfang und Qualität der vorzulegenden Unterlagen	522
2. Gestaltungsmöglichkeiten im Ratingprozess für gewerbliche Kreditnehmer	523
D. Beleihungswertermittlung	524
I. Verkehrs- und Beleihungswert	524
II. Bestimmungsfaktoren für die Beleihungswertermittlung	525
1. Mieterträge	525
2. Bewirtschaftungskosten	526
3. Kapitalisierungszinssatz	526

4. Restnutzungsdauer	527
5. Bewertungsbeispiel	527
E. Zinsrisikomanagement	528
I. Risikotragfähigkeit	529
II. Steuerungsinstrumente	530
1. Arten von derivativen Zinssicherungsinstrumenten	530
a) Forward-Rate-Agreements und Forward-Darlehen	530
b) Zins-Swaps und Zins-Swaptions	531
2. Zinsbegrenzungsprodukte	531
III. Abbildung von Zinsinstrumenten in der Rechnungslegung	532
Teil 3 Der Beitrag des Maklers und Immobilienberaters zum privaten Vermögensmanagement	
§ 9 Das Leistungsbild des Vermögensmanagers (Rehkugler)	533
A. Privates Vermögensmanagement – Ziele, Bedarfe, Entwicklungen	533
B. Professionelle Unterstützung des privaten Vermögensmanagements	534
C. Tendenz zur Verbriefung von Immobilienanlagen	536
§ 10 Auswirkungen auf das Maklergeschäft (Rehkugler)	539
A. Der klassische Immobilienmakler in der Wertschöpfungskette des privaten Vermögensmanagements	539
B. Folge: Der Makler unter Druck	540
C. Reaktionsmöglichkeiten	543
§ 11 Indirekte Immobilienanlagen (Rehkugler)	547
A. Übersicht	548
B. Das KAGB als Rechtsrahmen für Investmentvermögen	549
C. Geschlossene Immobilien-Publikumsfonds	551
I. Investmenttypus und rechtliche Grundkonstruktion	551
II. Die steuerliche Grundkonstruktion	554
III. Immobilien-Auslandsfonds	556
IV. Attraktivität für private Anleger	557
1. Renditen	558
2. Risiken	559
3. Fungibilität	561
4. Verwaltbarkeit	562
5. Gesamtbild	562
D. Geschlossene Immobilien-Spezialfonds	564
E. Offene Immobilien-Publikumsfonds	564
I. Die Krise offener Immobilienfonds als Auslöser für die Neuregulierung	564
II. Rechtliche Konstruktion	566
1. Organe	566
2. Anlagevorschriften	567
3. Bewertung der Vermögensgegenstände und der Anteile	568
4. Rücknahme der Anteile	569
III. Steuerliche Vorschriften	569
IV. Attraktivität für Anleger	570
1. Rendite	570
2. Risiken	572
3. Fungibilität	574
4. Verwaltbarkeit	574
5. Gesamteinschätzung	574

Inhaltsverzeichnis

F. Offene Immobilien-Spezialfonds	575
1. Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen	575
2. Attraktivität für Investoren	576
G. Immobilienaktien und REITs	576
I. Die Immobilien-AG – Rechtliche Konstruktion und Abgrenzung gegenüber anderen Aktienanlagen	576
II. Steuerliche Behandlung	577
III. Real Estate Investment Trusts (REITs)	578
1. Begriff und Besonderheiten der Konstruktion	578
2. Der G-REIT	579
IV. Die Attraktivität von Immobilien-AGs und REITs für Anleger	581
1. Rendite	582
2. Risiko	584
3. Fungibilität	588
4. Verwaltbarkeit	588
5. Gesamteinschätzung	588
H. Fonds und Derivate auf Immobilienprodukte	588
I. Indirekte Immobilienprodukte – Ein Gesamtvergleich aus der Sicht privater Anleger	589
J. Marktstrukturen und Marktpotenziale	590
§ 12 Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios (Rehkugler/Jandura/ Morawski)	593
A. Rentabilitätsmaße	594
B. Risikomaße	598
I. Begriffsabgrenzung	598
II. Statistische Kennzahlen	600
1. Volatilität	600
2. Ausfallwahrscheinlichkeit und Value-at-Risk	602
3. Beta-Koeffizient	604
III. Immobilienrisikosysteme	607
1. Forward Looking Approach	608
2. RiskWeb	609
3. Immobilienrating	610
IV. Langfristige Risikobetrachtung – Inflationsschutz	613
C. Diversifikationspotentiale von Immobilien- bzw. Mixed-Asset Portfolios ..	614
I. Der Diversifikationseffekt	614
II. Die Gestaltung von Immobilienportfolios	617
III. Die Gestaltung von Mixed-Asset Portfolios	619
§ 13 Entwicklungsperspektiven (Rehkugler)	623
A. Voraussetzungen	623
Teil 4 Rechtsgrundlagen	
§ 14 Öffentlich-rechtliche Grundlagen des Maklerbetriebes (Weiß)	627
A. Das geltende (Immobilien-) Maklerrecht im Überblick	628
I. Das zivilrechtliche Maklerrecht	629
II. Das öffentlich-rechtliche Maklerrecht	630
B. Die Erlaubnis nach § 34c GewO	630
I. Überblick	630
II. Der Anwendungsbereich des § 34c GewO	631
1. Gewerbsmäßigkeit	631

2. Vermittlung und Nachweis von Verträgen	635
a) Vertragsarten	636
b) Vertragsgegenstände	636
III. Ausnahmen von der Erlaubnispflicht	637
IV. Die Erlaubniserteilung	637
1. Antragsteller	637
2. Antrag	638
3. Zuständige Behörde	640
4. Überblick über die Antrags-, Anmelde- und Anzeigepflichten	641
5. Umfang der Erlaubnis, Auflagen	641
V. Versagungsgründe	642
1. Überblick	642
2. Unzuverlässigkeit	643
3. Ungeordnete Vermögensverhältnisse	646
4. Fehlende Fachkunde	647
5. Fortbildungspflicht	647
VI. Rücknahme, Widerruf und Erlöschen der Erlaubnis	648
1. Rücknahme	648
2. Widerruf	648
3. Ermessensausübung bei Rücknahme und Widerruf	649
4. Erlöschen der Erlaubnis	649
VII. Auskunft und Nachschau	649
VIII. Ahndung von Verstößen	650
1. Ordnungswidrigkeiten und Straftatbestände	650
2. Betriebsschließung und Gewerbeuntersagung	651
3. Zivilrechtliche Folgen	651
C. Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Immobilienmakler	652
I. Überblick	652
II. Anwendungsbereich	653
III. Aufzeichnungs- und Informationspflichten	654
1. Überblick	654
2. Pflichten bei Auftragsannahme	655
3. Pflichten bei Vermittlung bzw. Nachweis	656
a) Immobilienverkauf (§§ 10 Abs. 3 Nr. 1, 11 S. 1 Nr. 1 MaBV) ..	656
b) Vermietung und Verpachtung von Grundstücken oder Gebäuden (§§ 10 Abs. 3 Nr. 2, 11 Nr. 1 MaBV)	656
c) Wohn- und Gewerberaumvermietung (§§ 10 Abs. 3 Nr. 3, 11 Nr. 1 MaBV)	657
4. Pflichten bei Erledigung des Auftrages	657
5. Verstöße gegen die Aufzeichnungs- und Informationspflicht	658
a) Ordnungswidrigkeiten	658
b) Haftung gegenüber dem Auftraggeber	658
IV. (Keine) Sammlung von Inseraten und Werbeschriften	658
V. Aufbewahrungspflicht	659
VI. Weiterbildungspflicht	660
VII. Sicherheitsleistung durch den Makler	661
VIII. Pflichtprüfung und Auskunftspflicht	662
1. Jährliche Pflichtprüfung	662
2. Auskunft und Nachschau	664
3. Prüfung aus besonderem Anlass	665
D. Das Wohnungsvermittlungsgesetz	665
I. Die Vorschriften des WoVermG im Überblick	665
II. Anwendungsbereich des WoVermG	667

III. Beauftragung des Maklers durch den Vermieter	667
IV. Anforderungen an öffentliche Angebote	669
1. Hinweis auf die Wohnungsvermittlereigenschaft	669
2. Mietpreis- und Nebenkostenangaben	669
3. Provisionsangaben	670
E. Die Preisangabenverordnung	671
I. Überblick	671
II. Waren und Leistungen	671
III. Angebot und Werbung	672
IV. Der Verbraucher	673
V. Der Gesamtpreis	673
VI. Angabe der Maklerprovision	676
VII. Gebührenverzeichnis	676
VIII. Ordnungswidrigkeiten	677
F. Das Geldwäschegesetz	677
I. Überblick	677
II. Identifizierungspflicht	678
1. Allgemeine Sorgfaltpflichten	678
2. Vereinfachte und verstärkte Sorgfaltpflichten	682
3. Ausnahme von der Identifizierungspflicht	682
III. Risikomanagement	683
IV. Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht	683
V. Anzeige von Verdachtsfällen	684
1. Allgemeine Meldepflicht	684
2. Freistellung von der Verantwortlichkeit	685
3. GwG-Meldepflichtverordnung-Immobilien	685
VI. Interne Sicherungsmaßnahmen	685
VII. Ordnungswidrigkeiten	687
§ 15 Sicherung des Provisionsanspruchs (Mäschle)	689
A. Entstehung des Provisionsanspruchs	690
I. Abschluss eines Maklervertrags	690
1. Grundformen des Maklervertrags	690
2. Zustandekommen des Maklervertrags	691
3. Widerrufsrecht des Verbrauchers	693
4. Notarielle Beurkundung des Maklervertrags und sonstiger maklerrechtlicher Vereinbarungen	693
II. Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit	695
III. Abschluss eine Hauptvertrags	695
IV. Kausalität der Maklertätigkeit für den Hauptvertragsabschluss	695
V. Unwirksamkeitsgründe makler(vertrags)rechtlicher Vereinbarungen ..	696
1. Formverstoß	696
2. Anfechtung wegen Irrtums (§ 119 BGB)	696
3. Anfechtung wegen arglistiger Täuschung (§ 123 BGB)	697
4. Verstoß gegen gesetzliches Verbot (§§ 134, 138, 139 BGB)	698
VI. Provisionsansprüche trotz unwirksamen Maklervertrags	698
1. Ansprüche aus § 354 HGB	698
2. Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung (§§ 812 f. BGB)	698
VII. Beendigung des – wirksamen – Maklervertrags	699
VIII. Alleinauftrag	699
1. Alleinauftrag als gesetzlich nicht geregelter Vertragstyp	699
2. Schriftform	700
3. Voraussetzungen des Provisionsanspruchs	700

4. Beendigung des Alleinauftrags	700
5. Tätigkeitspflicht des alleinbeauftragten Maklers	701
6. Pflicht des Auftraggebers, keinen anderen Makler zu beauftragen ..	702
7. Doppeltätigkeit des alleinbeauftragten Maklers	703
8. Abschlussfreiheit des Auftraggebers	703
9. Qualifizierter oder erweiterter Alleinauftrag	704
10. Widerrufsklausel	705
IX. Besonderheiten beim Wohnungsvermittlungsvertrag	705
1. Wohnräume im Sinne des WoVermittG	705
2. Textform	705
3. Entgeltanspruch des Wohnungsvermittlers	706
4. Höhe des Entgelts	707
5. Vertragsstrafe	707
6. Unwirksame Vereinbarungen	707
7. Wohnungsvermittlung nur im Auftrag des Vermieters oder eines sonstigen Berechtigten	708
8. Inhaltliche Anforderungen an Vermietungsanzeigen	708
X. Abgrenzung des – einfachen – Maklervertrags von anderen Vertrags- typen	709
1. Auftrag	709
2. Dienstvertrag	709
3. Werkvertrag	709
4. Selbstständiges Provisionsversprechen	709
5. Analoge Anwendung von § 87a Abs. 3 HGB?	710
B. Dokumentation der Maklertätigkeit und transparente – wirksame – Vertragsgestaltung	710
I. Der „wasserdichte“ Vertrag	710
II. Abgrenzung der Individualvereinbarungen von AGB	711
III. Einzelne Allgemeine Geschäftsbedingungen	712
1. Aufwendungsersatz	712
2. Ausschluss des Kündigungsrechts	713
3. Doppeltätigkeit	713
4. Erfolgsunabhängige Maklerprovision	713
5. Folgeverträge	714
6. Gleichstellungsabrede	714
7. Haftungsausschluss	714
8. Reservierungsvereinbarung	714
9. Verstoß gegen die Nichtweitergabeverpflichtung	715
10. Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln	715
11. Vertragsabschluss- und Bestätigungsklauseln	715
12. Vorkenntnisklauseln	715
13. Wirtschaftliche Gleichwertigkeit des angebotenen mit dem abge- schlossenen Vertrag	715
C. Verwirkung des Provisionsanspruchs	716
I. Abgrenzung	716
II. Verwirkung wegen Treupflichtverletzung	716
III. Einzelfälle	717
IV. Verwirkung bei treuwidriger Doppeltätigkeit, § 654 BGB	718
D. Provisionsverpflichtung im Hauptvertrag – Maklerklausel	719
I. Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten – Auslegung der getroffenen Vereinbarungen	719
II. Formulierung im Maklervertrag	720
III. Maklerklauseln im Kaufvertrag	720

IV. Einwendungen des Käufers/Mieters gegen das Forderungsrecht des Maklers	722
V. Sicherung der Maklerrechte	722
VI. Schadensersatzpflicht bei Vereitelung einer Provisionsklausel	722
§ 16 Immobilienmakler und Immobilienberater im Wettbewerb (Peterson) ...	725
A. Einführung	727
B. Rechtsgrundlagen	728
I. Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)	728
1. Einführung	728
2. Entstehungsgeschichte	728
3. Regelungen	730
a) Definitionen	730
b) Das Verbot der unlauteren geschäftlichen Handlung, § 3 Abs. 1 UWG	731
c) Das Verbot der unzumutbaren Belästigung, §§ 7, 7a UWG	740
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	740
a) Der Beseitigungs- und Unterlassungsanspruch, § 8 UWG	741
b) Der Schadensersatzanspruch, § 9 UWG	741
c) Der Gewinnabschöpfungsanspruch, § 10 UWG	741
d) Der Aufwendungsersatzanspruch, § 13 Abs. 3 UWG	742
e) Verjährung	742
f) Ordnungsvorschriften	742
II. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)	743
1. Einführung	743
2. Entstehungsgeschichte	743
3. Regelungen	743
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	746
III. IVD-Wettbewerbs- und Standesregeln	746
1. Einführung	746
2. Regelungen	747
a) IVD-Wettbewerbsregeln	747
b) IVD-Standesregeln	749
3. Rechtsfolgen bei Verstößen	750
IV. Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz) (UrhG)	750
1. Einführung	750
2. Entstehungsgeschichte	750
3. Regelungen	751
a) Das Werk	751
b) Der Urheber	751
c) Inhalt des Urheberrechts	751
d) Rechtsverkehr im Urheberrecht	753
e) Dauer des Urheberrechts	755
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	755
V. Preisangabenverordnung (PAngV)	756
1. Einführung	756
2. Entstehungsgeschichte	756
3. Regelungen	757
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	758
VI. Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung (WoVermRG)	758
1. Einführung	758
2. Entstehungsgeschichte	758

3. Regelungen	758
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	759
VII. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)	760
1. Einführung	760
2. Entstehungsgeschichte	760
3. Regelungen	760
VIII. Digitale-Dienste-Gesetz (DDG)	761
1. Einführung	761
2. Entstehungsgeschichte	761
3. Regelungen	761
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	764
IX. Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV)	764
1. Einführung	764
2. Entstehungsgeschichte	765
3. Regelungen	765
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	768
X. Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)	768
1. Einführung	768
2. Entstehungsgeschichte	768
3. Regelungen	768
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	771
XI. Gebäudeenergiegesetz (GEG)	771
1. Einführung	771
2. Entstehungsgeschichte	771
3. Regelungen	772
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	775
XII. Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)	775
1. Einführung	775
2. Entstehungsgeschichte	775
3. Regelungen	775
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	777
XIII. Zivilprozessordnung (ZPO)	777
1. Einführung	777
2. Entstehungsgeschichte	777
3. Regelungen	777
4. Rechtsfolgen bei Verstößen	778
XIV. Sonn- und Feiertagsgesetz (FTG)	779
1. Einführung	779
2. Regelungen	779
3. Rechtsfolgen bei Verstößen	780
C. Branchenspezifische Einzelfälle wettbewerbswidrigen Verhaltens	780
I. Firmierung	780
II. Geschäftskorrespondenz	781
III. Titelführung	782
IV. Angaben in der einzelnen Werbung	783
1. Anschreiben auf gut Glück	783
2. Bauherrenmodell	783
3. Betonung einzelner Berufsgruppen	783
4. Eigene Leistungsfähigkeit und damit verbundene vergleichende Werbung	784
5. Energiepflichtangaben	784
6. Einmischen in bestehende Alleinaufträge	784
7. Firmenbezeichnung	784

8. Kenntlichmachung der Gewerblichkeit	785
9. Koppelungsgeschäfte	785
10. Kreditangaben	786
11. Tipgeberprovision	786
12. Werbung mit Kundenbewertungen	787
13. Nicht realisierbare Preise	788
14. „Offene“ Werbung	788
15. Preisangaben	788
16. Provisionsangaben	791
17. Verstöße gegen die Provisionssteilungspflicht	792
18. Objektangaben	792
19. Sondervorteile (Prämien, Provisionsanteile)	793
20. Sonn- und Feiertagsgesetze der Bundesländer (FTG)	793
21. Steuervorteile	794
22. Telefon-, Telefax-, E-Mail-Werbung	794
23. Vergleichende Werbung	794
V. Internetauftritt	796
D. Die Verfolgung unlauteren Wettbewerbs	796
I. Anspruchsberechtigte	796
1. Der Anspruch auf Beseitigung und Unterlassung (§ 8 Abs. 1 S. 1 UWG)	796
2. Der Anspruch auf Schadensersatz (§ 9 UWG)	798
3. Der Anspruch auf Gewinnabschöpfung (§ 10 UWG)	798
II. Die Bagatellgrenze	798
III. Ausschluss wegen Missbrauch	799
IV. Das Abmahnverfahren	800
1. Einführung	800
2. Die Abmahnung	801
3. Der Aufwendungsersatzanspruch	801
4. Die strafbewehrte Unterlassungserklärung	801
a) Die Mehrfachabmahnung	803
5. Kosten	804
6. Die Abwehr von Abmahnungen	804
a) Fehler in Zeitungsanzeigen	804
b) Fehler im Internet	805
c) Prüfung von Abmahnungen	805
V. Der Rechtsstreit im Wettbewerbsrecht	806
1. Einführung	806
2. Das zuständige Gericht	806
a) Sachliche Zuständigkeit	806
b) Örtliche Zuständigkeit	807
c) Das einstweilige Verfügungsverfahren	807
d) Das Klageverfahren	808
e) Rechtsmittel	808
f) Kosten	808
VI. Die Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten, § 15 UWG	810
E. Kooperation statt Wettbewerb	810
I. Der Untermakler, Zuträger, Informant, Tipgeber	811
II. Das Gemeinschaftsgeschäft	811
III. Der Makler als Franchise-Nehmer	816

§ 17 Für Makler wichtige Steuervorschriften (Helm)	817
A. Steuerliche Auskünfte durch den Makler	817
B. Die vermietete Immobilie	819
I. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung – Systematik	819
II. Einkunftserzielungsabsicht – steuerliche Liebhaberei	819
III. Ermittlung des Totalüberschusses (Überschussprognose)	821
IV. Steuerliche Anerkennung von Mietverhältnissen zwischen Angehörigen und einander nahestehenden Personen	822
V. Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, § 21 Abs. 1 EStG	822
VI. Verbilligte Überlassung einer Wohnung	823
VII. Werbungskosten	825
VIII. Absetzungen für Abnutzungen (AfA) auf Gebäude	826
IX. Einnahme-Überschuss-Rechnung	830
X. Abgrenzung zwischen Erhaltungs- und Herstellungsaufwand bei Wohn- gebäudemodernisierung	830
XI. Bauabzugsteuer (§§ 48–48d EStG)	832
C. Die eigengenutzte Immobilie	833
D. Abgrenzung private Vermögensverwaltung – gewerbliche Tätigkeit	836
E. Private Veräußerungsgeschäfte (§§ 22 Nr. 2, 23 EStG)	838
F. Steuerliche Bewertung von Immobilien	840
G. Grunderwerbsteuer	844
Stichwortverzeichnis	849



 beck-shop.de

 DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG