

WÖLFLE · MÄSCHLE · NOTHHELFER (Hrsg.)



Kompendium für Immobilienberufe

14. Auflage

 | BOORBERG

Kompendium für Immobilienberufe

herausgegeben von
Marco Wölfle, Eva Mäschle und Erik Nothhelfer

begründet von
Erwin Sailer

bearbeitet von
Stephan Findeisen, M. Sc.
RA Matthias Götz, LL.M. (Cambridge)
RA Erich Alexander Helm
Prof. Dr. Stephan Kippes
RAin Eva Mäschle
RA Dr. Dominik Nikol
Dipl. Sachverständiger (DIA) Erik Nothhelfer
RA Stefan Schneider
Wolfgang Seitz, M. Sc.
RA Axel Wetekamp
Michael Wintzer, Immobilienökonom IREBS
Prof. Dr. Marco Wölfle

14., völlig neu bearbeitete Auflage, 2022

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek |
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind
im Internet über www.dnb.de abrufbar.

14. Auflage, 2022
ISBN 978-3-415-07275-6
E-ISBN 978-3-415-07300-5

© 2022 Richard Boorberg Verlag

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zu-
gelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. Dies gilt
insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen,
Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in
elektronischen Systemen.

Titelfoto: © fotomek – stock.adobe.com | Satz: abavo GmbH, Nebelhorn-
straße 8, 86807 Buchloe | Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe
GmbH, Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Richard Boorberg Verlag GmbH & Co KG | Scharrstraße 2 | 70563 Stuttgart
Stuttgart | München | Hannover | Berlin | Weimar | Dresden
www.boorberg.de

Autorenverzeichnis

Stephan Findeisen, M. Sc.

Jahrgang 1984, Ausbildung zum Finanzassistenten, anschließend Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Steinbeis-Hochschule Berlin mit Abschluss Master of Science (M. Sc.). Seit April 2013 wissenschaftlicher Mitarbeiter bei der Deutschen Immobilienakademie an der Universität Freiburg GmbH (DIA) sowie dem Center for Real Estate Studies (CRES) der Steinbeis-Hochschule Berlin. Seit 2015 Diplom-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten und Beleihungswert.

Matthias Götz, Rechtsanwalt

Matthias Götz, LL.M. (Cambridge) ist Rechtsanwalt und Solicitor (England & Wales). Als solcher berät er nationale und internationale Unternehmen zu sämtlichen Fragen des Datenschutzrechts, Wettbewerbsrechts und Internetrechts. Er ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Nikol & Goetz und hält regelmäßig Vorträge zu den genannten Rechtsgebieten. Zu seinen Mandanten zählen sowohl mittelständische Unternehmen in Deutschland als auch internationale Konzerne.

Erich Alexander Helm, Rechtsanwalt

geb. 1960 in München, studierte Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Nach dem Referendariat erfolgte 1991 die Zulassung als Rechtsanwalt. Es folgten 4,5 Jahre Tätigkeit als angestellter Rechtsanwalt in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft u.a. mit dem Schwerpunkt Immobilienfonds. Von 1995 bis 2009 war RA Helm Hauptgeschäftsführer des Landesverbands der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern e.V. und Schriftführer des UmsatzsteuerForums; Vereinigung zur wissenschaftlichen Pflege des Umsatzsteuerrechts e.V. RA Helm ist Vorsitzender des Aufsichtsrats einer Wirtschaftsprüfungs-Aktiengesellschaft und tätig in eigener Kanzlei. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Steuerrecht, Immobilienrecht, Erbrecht, Nachfolgeregelungen. Er ist seit 1993 Dozent beim heutigen IVD Institut und bei der IHK Akademie München und Oberbayern. Seit 2013 ist RA Helm Mitglied des Prüfungsausschusses für Steuerberater beim Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, für Landesentwicklung und Heimat.

Prof. Dr. Stephan Kippes

Jahrgang 1963. Er studierte an der LMU München und war bis 1994 Referent in der Zentralabteilung für Öffentlichkeitsarbeit und Marktkommunikation der BASF. 1994 wechselte er als Nachfolger von Dipl.-Volkswirt Erwin Sailer als Geschäftsführer zum heutigen IVD-Institut. 1999 erhielt er einen Ruf an die HfWU Nürtingen (Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen – Nürtingen/Geislingen University). Er ist dort Inhaber der im deutschsprachigen Raum einzigen ordentlichen Hochschul-Professur für Immobilienmarketing. Zudem steht er dem IVD-Institut – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbh in München vor.

Aktuelle Forschungsschwerpunkte: Immobilien-Marktforschung, Shopping-Center, Büroimmobilien, Marketing-Controlling, Internet-Marketing, wohnungspolitische Grundsatzfragen und Bauträger-Marketing.

2004/2005 verbrachte er ein Forschungssemester in Sydney. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen, darunter der Fachbücher „Immo-Profitexter“, „Hausverwaltungsmarketing“ und „Professionelles Immobilienmarketing“. Prof. Kippes war Mitglied im Gründungs-Fachbeirat der Expo Real. Darüber hinaus ist er ein gefragter Trainer und gehört dem Herausgeberbeirat der Zeitschrift für Immobilienökonomie (ZIO) an.

Eva Mäschle, Rechtsanwältin

Eva Mäschle studierte Rechtswissenschaften an der Universität Regensburg und der Ludwig-Maximilians-Universität München und legte ihre Juristischen Staatsexamina in München ab. Bereits seit Beginn des Studiums war sie in der Kanzlei ihres Vaters, Rechtsanwalt Walter Mäschle, tätig. Diesen unterstützte sie insbesondere bei seiner Tätigkeit als Syndikus des IVD Süd e.V. und spezialisierte sich so früh auf das Immobilienrecht, insbesondere das Makler- und Mietrecht. Später betrieben beide gemeinsam die Rechtsanwaltskanzlei Mäschle&Mäschle. Von 2010 bis 2020 war sie zudem in einer überörtlichen und insbesondere auf das Immobilienwirtschaftsrecht spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei in München als Anwältin tätig. Seit dem Frühjahr 2020 hat sie nunmehr die Leitung der Rechtsabteilung eines Münchner Immobilienunternehmens übernommen.

Dr. Dominik Nikol, Rechtsanwalt

Dr. Dominik Nikol ist Rechtsanwalt und Bankkaufmann. Er berät seit Jahren nationale und internationale Unternehmen bzw. andere Einrichtungen in allen Fragen des Datenschutzrechts. Er ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Nikol & Goetz und in unterschiedlichen Unternehmen bzw.

Einrichtungen externer betrieblicher Datenschutzbeauftragter. Zu seinen Mandanten zählen mehrere Unternehmen der Immobilienwirtschaft. Er ist Dozent u. a. an der Deutschen Immobilien Akademie (DIA).

Erik Nothhelfer, Dipl. Sachverständiger (DIA)

geb. 1966, ist gelernter Einzelhandelskaufmann, wechselte 1987 ins Immobilienfach und wurde 1988 selbstständiger Immobilienmakler.

Er absolvierte sein Studium an der VWA Freiburg (Abschluss Immobilienwirt Dipl.VWA) und an der Deutschen Immobilien Akademie an der Universität Freiburg mit Abschluss Dipl. Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken sowie Mieten und Pachten. Zertifizierung nach DIN EN ISO/IEC 17024. Er ist der erste zertifizierte Immobilienmakler (DIA) nach DIN EN 15733 in Deutschland. Zertifizierungsnummer: DIA-IM-001.

Schwerpunkt der Maklertätigkeit ist die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien, sowohl im Mieter- als auch im Käufermarkt; Schwerpunkt der Sachverständigentätigkeit ist die Erstellung von Gutachten über den Verkehrswert, den Beleihungswert und den Mietwert von Grundstücken aller Art.

Zudem ist er Mitglied im Gutachterausschuss der Stadt Ulm. Von 2007 bis 2019 war er Vorstandsvorsitzender im Immobilienverband Deutschland IVD Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen Region Süd e.V.. Seit 2019 ist er Aufsichtsratsvorsitzender der IVD24Immobilien AG bzw. Immobilie1 AG. Er ist Vorstandsmitglied im Alumni Immo Freiburg vormals „ffi-Freunde der Freiburger Immobilienwirte, Sachverständigen und Vermögensmanager“, Mitglied im CEI (Europäischer Maklerverband Confédération Européenne Immobilier), Mitglied im Beirat des Studienganges Immobilienwirtschaft an der HFWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen und Regionalbotschafter von IVD Sozial e.V..

Des Weiteren ist er Dozent am Center for Real Estate Studies – CRES und nebenberuflich Lehrkraft an der Steinbeis-Hochschule Berlin, ebenso Dozent an den IHKen Freiburg, München und Augsburg und an der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) in Freiburg und hat einen Lehrauftrag an der HFWU Nürtingen. Seit 1998 ist er Dozent beim heutigen IVD Institut (Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH). Er ist Mitglied im Prüfungsausschuss für geprüfte Immobilienfachwirte an der IHK Freiburg und für Diplom-Immobilienwirte an der Deutschen Immobilien Akademie (DIA) in Freiburg sowie im Programmausschuss Makler-Zertifizierung Immobilienmakler nach EN 15733 bei der DIA Consulting AG und im Ausschuss Haus und Grund Ulm. Zudem ist er Mitautor

des Handbuchs für Immobilienmakler und -berater wie auch bei dem Werk „Spezielle Betriebswirtschaftslehre für die Immobilienwirtschaft“.

Stefan Schneider, Rechtsanwalt

Studium der Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität, München (1990–1995); praktizierender Anwalt seit 1998. Tätigkeit als Ausbilder für juristische Staatsexamina (1998–2005); Dozent an der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA); Dozent am Center for Real Estate Studies – CRES und nebenberufliche Lehrkraft an der Steinbeis-Hochschule Berlin; Dozent der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern; Aufsichtsratsvorsitzender der Schneider & Prell Immobilienreuhand AG, Wolfratshausen; Mitgliedervertreter und Mitglied des Arbeitsausschusses bei der WWK Lebensversicherung AG; Mitglied des Aufsichtsrats der Hausbank München eG.

Seit 2001 Partner in der Kanzlei MOSLER + PARTNER; bevorzugte Tätigkeitsgebiete: Immobilienrecht, insb. Immobilientransaktionen, Beratung von Projektentwicklern, Bau- und Architektenrecht, gewerbliches Mietrecht, Contracting, Unternehmensrecht.

Wolfgang Seitz, M. Sc.

geb. 1962, gelernter Bankkaufmann mit langjähriger Berufspraxis. Er ist über 25 Jahre in verschiedenen Sparkassen tätig gewesen, die meiste Zeit davon in Führungspositionen. Im Anschluss an seine zuletzt über mehr als zehn Jahre ausgeübte Tätigkeit als Vorstandsmitglied hat er die Blickrichtung gewechselt und widmet sich seither voll und ganz dem Immobiliengeschäft. In der Seitz ImmoWert Bewertungen und Konzepte für Liegenschaften GmbH ist er als Makler, Sachverständiger und Berater schwerpunktmäßig im Raum Freiburg im Breisgau tätig. Wolfgang Seitz verfügt über langjährige Lehr- und Prüfungserfahrung. Er ist Fachbuchautor und Verfasser von Fachaufsätzen, insbesondere zur Immobilienbewertung und zur Immobilienwirtschaft.

Axel Wetekamp, Richter a. D.

geb. 1947 in München, Studium der Rechts- und Politikwissenschaft an der LMU München. Richter und Staatsanwalt seit 1975, u.a. Staatsanwaltschaft Augsburg und München I (Allg. und Wirtschaftsstrafsachen), AG München Allgemeine Zivilsachen, Allgemeine Strafsachen mit Schöffengericht, Familiengericht, Amtsgericht München, Mietgericht. Ruhestand seit 1.11.2012. Von 2013 bis 2018 als Rechtsanwalt in einer renommierten Münchner Anwaltskanzlei tätig.

Axel Wetekamp ist Mitglied des Deutschen Mietgerichtstages, langjähriger Mitherausgeber der Neuen Zeitschrift für Miet- und Wohnungsrecht, früher wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität München und Lehrbeauftragter an der Hochschule Anhalt sowie viele Jahre als Referent in der Ausbildung von Vermietern und Mietern, Rechtsanwälten, insbesondere Fachanwälten, Hausverwaltern, Sachbearbeitern aus der Wohnungswirtschaft und Richtern tätig.

Er ist Verfasser von zahlreichen Fachbüchern und Abhandlungen, u.a. Wetekamp, „Mietsachen“, Wetekamp, „Der Wohnungsmietvertrag“, Heidelberger Mustermietverträge Band 102 sowie Mitautor von Jendrek, „Münchener Prozessformularbuch Mietrecht“ und Gies, „Formularbuch Mietrecht“. Er ist weiter ständiger Mitarbeiter des Informationsdienstes „Mietrecht kompakt“, IWW – Institut Nordhausen und des Richard Boorberg Verlags insbesondere für Mietvertragsformulare.

Michael Wintzer, Immobilienökonom I/REBS

Jahrgang 1963, nach Abschluss seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann im Jahr 1989 arbeitete er im Anschluss 10 Jahre zuerst als Verwalter, dann als Abteilungsleiter Wohnungseigentumsverwaltung in einem namhaften Münchner Immobilienkonzern. Im Anschluss an diese Tätigkeit war er in diesem Konzern weitere 6 Jahre als Personalleiter des gesamten Bau- und Immobilienbereichs beschäftigt und übernahm in Personalunion ab 2003 die Geschäftsführung der für die Fremdverwaltung (WEG-Verwaltung und Property Management) verantwortlichen Konzerntochter. Berufsbegleitend studierte er an der International Real Estate Business School Immobilienökonomie und schloss das Studium 2010 erfolgreich ab. 2013 erwarb er im Rahmen eines Management-buy-outs den Bereich Wohnungseigentumsverwaltung der v. g Konzerntochter und führt das dafür gegründete Unternehmen seitdem als geschäftsführender Gesellschafter allein.

Daneben ist er im Fachausschuss „Immobilienverwalter“ im IVD Süd e.V. engagiert, arbeitet im Arbeitskreis „Große Verwalter“ des VDIV Deutschland e.V. und referiert als Dozent für WEG-Recht und -Verwaltung an der Akademie der Immobilienwirtschaft.

Prof. Dr. Marco Wölflle

ist Dekan der Fakultät Leadership and Management an der Steinbeis-Hochschule und Akademischer Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES). Er studierte und promovierte an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, die ihm für seine Leistungen im Rahmen der Promotion den Constantin-von-Dietze-Forschungspreis verlieh. In der Lehre vertritt Prof. Wölflle vor allem die quantitativen und qualitativen Forschungsmethoden, die Volks-

wirtschaftslehre, Finanzmärkte und das betriebswirtschaftliche Rechnungswesen. Im Bereich der Immobilienwirtschaft befasst er sich vor allem mit den Zusammenhängen von Finanz- und Immobilienmärkten und forscht im Bereich der Wirkungen staatlicher Eingriffe auf den Immobilienmarkt; hierunter insbesondere die Wirkungen der Mietpreisbremse und der geplanten Anpassung des Mietspiegels.

Vorwort

2022 – Immobilienmärkte am Wendepunkt?

So oder so ähnlich könnte man die Marktlage mit Erscheinen dieses Werkes wohl in wenigen Worten zusammenfassen. Nach einem Jahrzehnt geringer und vor allem kontinuierlich gesunkener Finanzierungszinsen, konstant geringer Inflationsraten sowie zumindest in Deutschland durchschnittlich steigender Einkommen, vermuteten selbst Menschen weit außerhalb der Immobilienwirtschaft, dass „Immobilienpreise immer nur steigen können“. Auf den ersten Blick wären dies Aussagen, wie sie exakt vor dem Platzen der Immobilienblase in den USA auch getätigt wurden. Steht also wieder eine große, vielleicht noch fundamentalere Bereinigung der Märkte ins Haus?

Wenn die Zukunft sicher wäre, wäre es nicht die Zukunft, ließe sich formulieren. Sicher ist jedoch die Gewöhnung der Marktteilnehmer und Außenstehenden daran, dass alle Nachfragefaktoren von Immobilienmärkten positiv wirken, während das Angebot sich zwar bewegt, aber nicht mit der Nachfrage korreliert. Mit den bereits Ende 2021 anziehenden Inflationsraten und dem Ausbruch des Konflikts um die Ukraine im Februar 2022 haben sich viele Nachfragefaktoren auf Immobilienmärkten verschlechtert. Marktzinsen, die üblicherweise von Refinanzierungskosten, Verwaltungsmargen von Finanzdienstleistern sowie – gerade im Jahr 2022 – vom Risikoempfinden der beteiligten Parteien abhängen, haben sich noch vor den Entscheidungen der EZB zu moderaten Zinsanhebungen drastisch verteuert. Die Inflationsrate ist auf ein Rekordhoch seit dem zweiten Weltkrieg geklettert und Sorge greift um sich, wie sich die Arbeitsmärkte entwickeln und damit die Einkommen der Immobiliennutzer.

Das vorliegende Buch kann Marktentwicklungen zwar nicht beeinflussen, aber helfen, diese qualifiziert einzuschätzen und nicht dem unreflektierten Mainstream hinterherzulaufen. Die vermittelten Konzepte sollen zu einem kompetenten Auftreten gegenüber Kunden und überlegtem Handeln für eigene Transaktionen beitragen, damit Sie sich von der Konkurrenz positiv abheben können. Die gängigen Schwerpunkte wurden für eine leichtere Orientierung und verbesserte Übersichtlichkeit im Werk neu strukturiert, orientieren sich aber weiterhin an den Tätigkeitsprofilen in der Immobilienwirtschaft; die Kapitel behandeln die für Sie relevanten Inhalte und stammen von bekannten, kompetenten Autoren. Besonders hervorzuheben ist, dass unser Herausgeberteam sich entwickelt hat. Mit Eva Mäschle, die der ehemalige und zwischenzeitlich bedauerlicherwei-

se verstorbene Herausgeber Erwin Sailer bereits seit der 12. Auflage in das Team der Autoren geholt hatte, konnten wir erfreulicherweise juristische Kompetenz hinzugewinnen. Frau Mäschle hat wesentliche Modernisierungen vorgenommen und weitere Autoren zu den juristischen Themen mitgebracht.

Wir freuen uns, wenn dieses Werk einen Beitrag zu Ihrem beruflichen Einstieg und Ihrem beruflichen Fortkommen leisten kann.

Die Herausgeber, September 2022

Inhaltsverzeichnis

Autorenverzeichnis	5
-------------------------------------	---

Teil A Grundlagen für Immobilienberufe

A1	Bedeutung und wesentliche Strukturen der Immobilienwirtschaft	19
1.1	Tätigkeitsfelder in der Immobilienwirtschaft	28
1.2	Wirtschaftliche Perspektive auf Immobilienunternehmen	40
1.3	Was sonst noch wichtig sein könnte	58
A2	Gewerbeordnung (GewO)	59
2.1	Gewerbeerlaubnis (§ 34c GewO)	59
2.2	Gewerberechtliche Anzeigepflicht	65
2.3	Verstöße gegen die GewO	67
A3	Die Makler- und Bauträgerverordnung	67
3.1	Sicherungspflichten des Maklers (§§ 2, 4–8 MaBV)	68
3.2	Buchführungs- und Informationspflicht des Maklers (§§ 10, 11 und 14 MaBV)	69
3.3	Versicherungspflicht von Wohnimmobilienverwaltern	71
3.4	Weiterbildungsverpflichtung von Immobilienmaklern und Wohnimmobilienverwaltern	72
3.5	Prüfung aus besonderem Anlass (§ 16 Abs. 2 MaBV)	73
3.6	Ordnungswidrigkeiten	74
3.7	Grenzüberschreitende Tätigkeit	74
A4	Geldwäschegesetz (GwG)	75
4.1	Registrierungspflicht	75
4.2	Identifizierungspflicht	76
4.3	Fortlaufendes Monitoring der Geschäftsbeziehung	78
4.4	Risikomanagement	78
4.5	Informationspflicht gegenüber Behörden	79
4.6	Meldepflicht bei Geldwäscheverdacht	80
4.7	Verstöße gegen das GwG	81
A5	Wettbewerbsrecht in der Immobilienwirtschaft	82
5.1	Anwendungsbereich und wesentliche Begriffe des UWG	83
5.2	Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen	84
5.3	Rechtsfolgen	96
5.4	Das wettbewerbsrechtliche Verfahren	98
5.5	Die Preisangabenverordnung (PAngV)	101

	5.6	Das Wohnungsvermittlungsgesetz (WoVermG)	104
	5.7	Impressum	105
	5.8	IVD-Wettbewerbsregeln	106
	5.9	Weitere branchenrelevante Beispiele	111
A6		Datenschutz in der Immobilienwirtschaft	117
	6.1	Allgemeine Anforderungen	118
	6.2	Typische Anwendungsfälle	124
A7		Grundstücksrecht	132
	7.1	Grundstücksrecht	132
	7.2	Dokumentationen des Grundbuchs für Grundstücke . .	133
	7.3	Das Erbbaurecht	144
	7.4	Besonderheiten des Wohnungs- und Teileigentums- grundbuchs	145
	7.5	Beratungsbereich: Grundbuch- und Grundstücks- recht	146
A8		Baurecht	148
	8.1	Bauplanungsrecht	148
	8.2	Bauordnungsrecht	160
A9		Marketing und Akquise in der Immobilienwirtschaft	161
	9.1	Die Wettbewerbssituation in der Immobilienbranche . .	161
	9.2	Marketing-Mix und doppeltes Marketing des Maklers . .	163
	9.3	Immobilienanzeigen	191
	9.4	Das Exposé	197
	9.5	Werbeerfolgskontrolle – Kundenschwundanalyse	202
	9.6	Kommunikationspolitik – sonstige Instrumente	204
	9.7	Reklamationen und Kundenabwanderung als Chance . . .	204
	9.8	Ausgewählte Spezialthemen des Immobilien- marketings	207
A10		Kaufpreis- und Baufinanzierung	215
	10.1	Systematisierung der Finanzierungsformen	215
	10.2	Regulatorische Anforderungen bei der Kreditvergabe . .	220
	10.3	Der Kreditvergabeprozess bei Banken	222
	10.4	Formen von Finanzierungsmitteln	226
	10.5	Hauptmerkmale des Kreditvertrages	230
	10.6	Kreditsicherheiten im Überblick	236
	10.7	Inhalte eines Finanzierungsplanes	238
	10.8	Die Rolle des Beraters bei der Immobilien- finanzierung	240
A11		Steuerliche Auswirkungen des Objekterwerbs und des Objektbesitzes	241
	11.1	Grunderwerbsteuer	242

	11.2	Einkommensteuerliche Behandlung des Grundbesitzes	245
	11.3	Besondere Steuerfragen	252
A12		Versicherungen.	267
	12.1	Grundsätzliches zu Versicherungen	267
	12.2	Versicherungen für die Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft.	269
	12.3	Versicherungen für die Akteure in der Immobilienwirtschaft.	270
	12.4	Weitere wichtige Begrifflichkeiten im Zusammenhang mit Versicherungen	274
A13		Organisation von Immobilienunternehmen.	281
	13.1	Vorüberlegungen.	281
	13.2	Personalmanagement des Immobilien-Dienstleisters.	297
	13.3	Digitalisierung und Integration.	302
	13.4	Maßstäbe für wirtschaftlichen Erfolg.	304

Teil B Immobilienmakler

B1		Grundlagen.	309
	1.1	Gesetzlicher Rahmen für Maklertätigkeit.	309
	1.2	Maklerrecht – zivilrechtliche Einordnung und Abgrenzung.	310
B2		Provisionsanspruch	314
	2.1	Tatbestandsmerkmale.	314
	2.2	Maklervertrag	314
	2.3	Maklerleistung (Nachweis/Vermittlung)	326
	2.4	Abschluss eines Hauptvertrags	328
	2.5	Kausalität.	332
	2.6	Selbstständiges Provisionsversprechen	333
	2.7	Fälligkeit und Höhe der Vergütung	333
	2.8	Nachträglicher Entfall des Provisionsanspruchs.	334
	2.9	Zusammenfassung	336
B3		Mehrere Makler oder Auftraggeber	337
	3.1	Beteiligung mehrerer Makler.	337
	3.2	Doppeltätigkeit und Provisionsteilung.	338
B4		Haftung	340
	4.1	Schadensersatzansprüche gegen den Makler.	340
	4.2	Schadensersatzansprüche gegen den Auftraggeber.	341
B5		Kaufvertrag als Hauptvertrag	342
	5.1.	Prinzipien des Maklergeschäfts	342
	5.2.	Verhandlungsführung	346

	5.3.	Inhalte des schuldrechtlichen Kaufvertrags	358
	5.4.	Besondere Fragen in Zusammenhang mit Grundstückskaufverträgen	363
B6		Vermittlung, Vorbereitung und Abschluss von Wohn- und Gewerberaummietverträgen	367
	6.1	Sonderstellung der Wohnungsvermittlung	369
	6.2	Der Wohnungsmietvertrag	371
	6.3	Der Gewerberaummietvertrag	382
 Teil C Immobilienverwaltung			
C1		Mietverwaltung	386
	1.1	Einleitung	386
	1.2	Begrifflichkeiten	387
	1.3	Rechtliche Rahmenbedingungen an eine Mietverwaltung.	388
	1.4	Der Geschäftsbetrieb einer Mietverwaltung.	389
	1.5	Digitalisierung.	394
	1.6	Vermietung	395
	1.7	Mieterbetreuung und mietvertragliche Verwaltung	401
	1.8	Finanzwesen der Objektverwaltung	405
	1.9	Technische Verwaltung	408
	1.10	Betreiberverantwortung.	411
	1.11	Haftung und Versicherung.	413
	1.12	Zusammenfassung	413
C2		WEG-Verwaltung	414
	2.1	Entstehung und Entwicklung des Wohnungseigentums	414
	2.2	Begrifflichkeiten	415
	2.3	Begründung von Wohnungseigentum	419
	2.4	Rechtsnatur der Wohnungseigentümergeinschaft	420
	2.5	Das Verhältnis vom Wohnungseigentümer zur Gemeinschaft und zu seinen Miteigentümern	422
	2.6	Ordnungsgemäße Verwaltung	423
	2.7	Der Verwalter.	425
	2.8	Wohnungseigentüerversammlung	431
	2.9	Der Verwaltungsbeirat	433
	2.10	Zusammenfassung	434
 Teil D Sachverständigenwesen und Immobilienbewertung			
D1		Einführung.	436
D2		Allgemeines	437
	2.1	Bewertungsgegenstand.	437

	2.2	Wert und Preis	438
	2.3	Der Verkehrswert	438
	2.4	Bewertungsanlässe und Bewertungsgrundlagen	439
	2.5	Auftraggeber	440
	2.6	Wertermittlungsverfahren und Objektzuordnung	441
	2.7	Aktuelle Entwicklungslinien am Immobilienmarkt	441
	2.8	Marktbeobachtung	443
D3		Gesetze und Verordnungen, sonstige Vorschriften	444
D4		Sachverständigenwesen	447
	4.1	Die Gutachterausschüsse	447
	4.2	Privates Sachverständigenwesen	452
	4.3	Die praktische Tätigkeit	461
D5		Die Wertermittlungsverfahren im Überblick	465
	5.1	Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren	465
	5.2	Modellcharakter der Verfahren nach ImmoWertV	466
	5.3	Vergleichswertverfahren	466
	5.4	Ertragswertverfahren	468
	5.5	Sachwertverfahren	471
	5.6	Grundsatz der Modellkonformität	472
	5.7	Kritische Betrachtung der normierten Verfahren	474
D6		Fazit	474
D7		Anhang: Beispiel zu einer Ertragswertermittlung	475

Teil E Planung und Durchführung von Bauvorhaben

E1		Begriffsabgrenzungen im Rahmen von Bauvorhaben	480
	1.1	Generalübernehmer und Generalunternehmer	481
	1.2	Projektentwickler	483
	1.3	Begriffsverständnis nach § 34c GewO	485
	1.4	Vorschriften der MaBV	486
	1.5	Sicherungsvorschriften nach MaBV	486
	1.6	Buchführungs-, Informations- und Inseratesammlungspflicht nach MaBV	489
E2		Leistungsbild des Baubetreuers und Bauträgers	490
	2.1	Leistungsbereiche – Abgrenzungen	490
	2.2	Vorbereitung einer Baumaßnahme	492
	2.3	Entwurfsplanung und Vorkalkulation als Entscheidungsgrundlage	494
	2.4	Bauantrag – Bauvorlage	495
	2.5	Vergabe von Bauleistungen – Baukalkulation	497
	2.6	Durchführung und Überwachung des Bauvorhabens	500
	2.7	Bezugsfertigkeit, Abnahme und ihre Folgen, behördliche Abnahmen	500

E3	Haftung des Baubetreuers und Bauträgers	504
	3.1 Baubetreuerhaftung	504
	3.2 Bauträgerhaftung	505
E4	Vergütung des Baubetreuers	507
	Literaturverzeichnis	508
	Grundlagenliteratur	513
	Abkürzungsverzeichnis	515
	Stichwortverzeichnis	519

Teil A Grundlagen für Immobilienberufe

A1 Bedeutung und wesentliche Strukturen der Immobilienwirtschaft

Prof. Dr. Marco Wölfle

Wie glaubwürdig wäre wohl ein immobilienwirtschaftliches Lehrbuch, ohne die Überzeugung, dass die Branche einen wichtigen Beitrag zur Gesamtwirtschaft leistet? Damit stellen die folgenden Abschnitte eigentlich eine Art Pflichtprogramm dar. Obgleich ein bisschen Überzeugung für die eigene Arbeit sicher nicht schaden kann, sollen die folgenden Darstellungen Fakten und Daten zusammentragen, die objektive Aussagen zulassen.

Anhand der möglichen Tätigkeitsprofile lässt sich aufzeigen, wie vielfältig die Berufswelt der Immobilien ist. Es finden sich unmittelbar in der Branche:

- Makler
- Verwalter
- Sachverständige
- Bauunternehmen
- Architekten, Ingenieure und Planer

Genau diese Tätigkeitsfelder stellen daher das Grundgerüst für dieses Buch dar. Zunächst lässt sich aber festhalten, dass sich viele Unternehmen und Personen in der Branche auf eines dieser Tätigkeitsfelder spezialisiert haben. Da im Umfeld der Immobilien aber alle regelmäßig miteinander im Kontakt sind, fließen die Aufgaben oft ineinander und führen natürlich auch dazu, dass manche Unternehmen und Personen mehrere oder gar alle Tätigkeiten abdecken. Außerhalb der Immobilienwirtschaft werden viele Personen die Branche hauptsächlich mit den beiden letztgenannten Aufgabenkreisen verbinden oder die Maklertätigkeit aus schlechten Fernsehsendungen kennen. Die Realität sieht in den meisten Fällen aber anders aus. Insbesondere finden sich oft Fehleinschätzungen zur Neubautätigkeit. Sie macht in den letzten beiden Jahrzehnten nur in wenigen deutschen Städten und in wenigen Jahren mehr als 1 % im Verhältnis zu den bestehenden Immobilien aus. Mit anderen Worten handelt es sich bei 99 % der Wohnungen und Einfamilienhäuser um Bestandsimmobilien, deren Wert eingeschätzt werden muss (Sachverständige), die ggf. verkauft oder vermietet werden müssen (Makler) und die im Falle von Mehrfamilienhäusern mit Wohnungen oder Gewerbeimmobilien wie Ladengeschäften oder Büros verwaltet werden müssen.

Immobilien wird in der Bewertungsliteratur eine Lebensdauer zwischen 60 und 100 Jahren eingeräumt. Da Heizungen aber selten länger als 30 Jahre im Einsatz sind, Holzfenster selten länger als 10 Jahre ohne neuen Anstrich bleiben sollten oder Flachdächer nach einer gewissen Zeit erheblichen Erneuerungsbedarf zeigen, wird deutlich, dass auch im Lebenszyklus der Immobilie alle genannten Parteien gefragt sind und es auch Querschnittsspezialisten gibt, die genau solche Immobilien mit einem gewissen aufgestauten Erneuerungsbedarf suchen. Durch diese Lebenszyklusperspektive folgen in der Immobilienwirtschaft noch mittelbare Tätigkeitsfelder:

- Versicherungen
- Banken und weitere Finanzdienstleister
- Hausmeisterservices
- Handwerker für die jeweiligen Bestandteile der Immobilie (Gewerke)
- deren Produzenten und Zulieferer
- lokale Wirtschaft
- Staatliche Institutionen wie z. B. die Bundesländer und Gemeinden
- Soziale Träger

Auch zu vielen dieser Tätigkeiten, die eigentlich nicht im engeren Sinne zur Immobilienwirtschaft zählen, macht dieses Buch Aussagen. So geht es im Kapitel A12 um Versicherungen, die nicht alleine das Gebäude und die in den letzten Jahren zunehmend häufiger auftretenden Leitungswasserschäden betreffen, sondern auch die Unternehmen, die in der Immobilienwirtschaft tätig sind.

Gerade im Zuge der lange anhaltenden Niedrigzinsphase ist die Bedeutung der Banken noch größer geworden. Sie spielten schließlich in der Immobilienkrise der USA von 2008/2009 eine so bedeutende Rolle, dass sich daraus eine transatlantische Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise entwickelt hat. Dennoch sollten Banken aber keineswegs verteufelt werden, wie dies manchmal im medialen Schlagabtausch thematisiert wird. Finanzwirtschaftlich macht es durchaus Sinn, Immobilien zumindest teilweise mit Krediten zu finanzieren, anstatt so lange zu sparen, bis genügend Eigenmittel vorhanden sind. Auf diese Weise wären viele sehr wirtschaftliche Projekte niemals durchgeführt worden und so manches weltmarktführende Unternehmen in anderen Branchen würde aufhören zu existieren.

Banken bzw. deren Finanzierungspotenzial und daran anknüpfende Dienstleistungen sind also ein wesentliches Element für die Eigentümer von Immobilien, die zuvor noch gar nicht bei den Tätigkeiten thematisiert wurden. Tabelle 1 baut auf den Daten der letzten genauen Volkszählung (Zensus) von 2011 auf und gliedert den Immobilienbestand zu jener Zeit nach der Eigentümerstruktur. Die Verhältnisse haben sich seither nur geringfügig verändert, werden aber erst mit der nächsten Auflage des Zensus erneut belastbar erfasst.

Tabelle 1: Eigentümerstruktur Wohnimmobilien in Deutschland

Eigentümer	Anteil Gesamtbestand
Privatpersonen	58,8%
Gemeinschaft von Wohnungseigentümern	22,0%
Kommune oder kommunales Unternehmen	5,8%
Wohnungsgenossenschaft	5,4%
Privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen	5,5%
Sonstige	2,5%

Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes, 2018

Privateigentümern von Einfamilienhäusern und Wohnungen gehören über 80 % des deutschen Wohnimmobilienbestands. Hierbei handelt es sich im internationalen Vergleich um einen besonders hohen Wert, der Folgewirkungen für die später beschriebenen Marktmechanismen hat. Festhalten lässt sich bereits jetzt:

1. Privateigentümer können als Selbstnutzer oder Privatvermieter auftreten.
2. Beide orientieren sich üblicherweise nicht an kurzfristigen Marktschwankungen von Zins oder Wert, sondern kaufen Immobilien meistens mit einer zeitlichen Perspektive von mehreren Jahrzehnten. Für sie ist relevant, ob sie bei finanzierten Immobilien ihre monatlichen Raten bezahlen können. Vermietete Immobilien sollten eine gewisse Rendite abwerfen, um beispielsweise für die Altersvorsorge zur Verfügung zu stehen. Man könnte also folgern, dass der deutsche Immobilienmarkt wesentlich krisenfester ist als ausländische Immobilienmärkte.
3. Eine stärkere Renditeorientierung findet sich bei privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen. Sie sind schließlich auch ihren Eigentümern verpflichtet und meist zum Zwecke der Gewinnerzielung gegründet worden. Sie nehmen mit 5,5 % in Deutschland einen viel geringeren Stellenwert ein als im Ausland. Die Eigentümerstruktur in Deutschland ist damit vielmehr verteilt (diversifiziert) als im Ausland.
4. Ohne Renditeorientierung, sondern mit dem Auftrag zur Versorgung mit günstigem Wohnraum, entweder durch Initiative staatlicher Träger (kommunal 5,8 %) oder durch Initiative von Personengruppen (Wohnungsgenossenschaften 5,4 %) finden sich auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt knapp über 11 % des Bestands. Mit anderen Worten wird jede neunte Wohnung in Deutschland nicht nach Markt- und Renditekriterien, sondern günstiger vermietet. Bei Genossenschaften orientiert sich die Miete meist daran, welche Kosten durch Bau und Nutzung entstehen. Staatliche Träger vermieten noch stärker nach sozialen Kriterien und orientieren sich daran, was ein Haushalt sich leisten kann.

Ohne bereits hier auf jede verbundene Tätigkeit im Detail einzugehen, wird deutlich, dass viele Schnittstellen bestehen und infolgedessen Krisen und andere starke Veränderungen sich von der Immobilienbranche auf die Gesamtwirtschaft ausdehnen. Ein Blick auf die Zusammensetzung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von Deutschland verdeutlicht die Überlegungen.

Tabelle 2: Bruttoinlandsprodukt in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Entstehung		=	Verwendung		=	Verteilung	
Bruttowertschöpfung	3.093		Konsumausgaben	2.493,4		Volks-einkommen	2.561,5
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	27,3		Private Konsumausgaben	1.794,0		Arbeitnehmerentgelt	1.849,1
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	749,1		Konsumausgaben des Staates	699,4		Unternehmens- und Vermögenseinkommen	712,4
Baugewerbe	171,7		+			+	
Handel, Verkehr, Gastgewerbe	502,0		Bruttoinvestitionen	734,7		Produktions- und Importabgaben an den Staat abzüglich Subventionen vom Staat	336,8
Information und Kommunikation	144,0		Bruttoanlageinvestitionen	746,9		+	
Finanz- und Versicherungsdienstleister	119,5		Vorratsveränderungen	- 12,2		Abschreibungen	637,0
Grundstücks- und Wohnungswesen	326,4		+				
Unternehmensdienstleister	354,7		Außenbeitrag	207,7		-	

A1 Bedeutung und wesentliche Strukturen der Immobilienwirtschaft

Entstehung		=	Verwendung		=	Verteilung	
Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	581,4		Exporte	1.612,1		Saldo der Primäreinkommen aus der übrigen Welt	99,6
Sonstige Dienstleister	116,9		-Importe	1.404,4			
+							
Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen	342,8						
Bruttoinlandsprodukt 3.435,8 Mrd. €							

Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes, 2018

Tabelle 2 zeigt vor allem in der ersten Spalte zwei Positionen, die direkt der Immobilienwirtschaft zuzurechnen sind. Das Baugewerbe trägt zusammen mit dem Grundstücks- und Wohnungswesen 498,1 Mrd. € zur Bruttowertschöpfung bei. Diese 16,1 % bedeuten, dass rund jeder sechste Euro in Deutschland unmittelbar mit Immobilien verdient wird. Damit ist die Immobilienwirtschaft rund 19 Mal so wichtig wie Agrar-, Land- und Forstwirtschaft, wichtiger als die Informations- und Kommunikationstechnologie oder die Banken und Finanzdienstleister, aber bei genauem Blick auch wichtiger als das Gesundheitswesen oder die oft als Schlüsselbranche bezeichnete Automobilindustrie.

Unternehmen in der Immobilienwirtschaft sind aber selten so prominent, wie manche der genannten Branchen. Die beiden immobilienwirtschaftlichen DAX-Mitglieder Deutsche Wohnen und Vonovia sind wahrscheinlich weniger Menschen bekannt als Adidas, BMW oder SAP. Die meisten Unternehmen der Immobilienwirtschaft sind eher klein, was die Anzahl der Mitarbeiter pro Unternehmen angeht. Entsprechend viele dieser KMU (kleine und mittelgroße Unternehmen) gibt es aber.

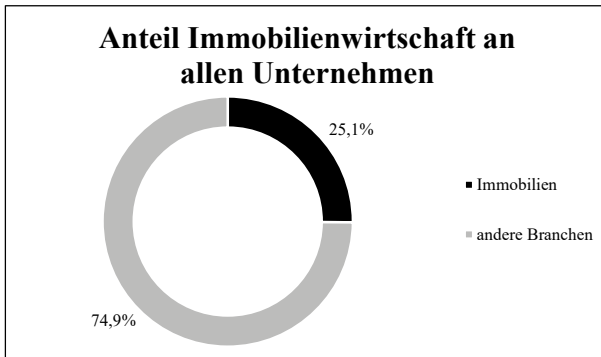


Abb. 1 Anteil Immobilienwirtschaft an allen Unternehmen

Die Immobilienwirtschaft ist traditionell sehr wichtig für den Konjunkturzyklus und trägt erheblich zum Arbeitsmarkt und zum sozialen Sicherungssystem bei. Die Sozialaufwendungen des Arbeitgebers im Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen beliefen sich 2016 auf über 2 Mrd. € (2.097.047.000 €).¹ Ferner waren 2016 in der Immobilienwirtschaft 486.368 Erwerbstätige zu verzeichnen, diese beschäftigen 326.246 Arbeitnehmer.²

Die Immobilienwirtschaft und insbesondere der Immobilienverkauf zählen zu den Wachstumsmotoren auf dem Arbeitsmarkt. Die Anzahl der tendenziell eher kleinen Unternehmen hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen und eine nicht unerhebliche Anzahl an Arbeitsplätzen geschaffen. Insgesamt waren in 2016 im Bereich des Verkaufs von Immobilien für Dritte 28.210 Unternehmer/n registriert.³ Fünf Jahre zuvor (2012) waren es lediglich 20.185.

Bemerkenswert ist vor diesem Hintergrund die Qualitätsdebatte, die in der Branche geführt wird. Neben der bereits aus der Branche heraus entstandenen Zertifizierungsnorm DIN EN 15733 trat 2018 zwar kein Sachkundenachweis, aber zumindest eine Weiterbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter in Kraft.

Auch im Teilbereich des Immobilienverkaufs ist die Zahl der Beschäftigten nicht unerheblich. 76.657 (47.245 oder 62 % sozialversicherungspflichtige) Beschäftigte waren es im Bereich der Vermittlung von Immobilien an Dritte. Der Großteil war mit 66.605 (40.003 oder 60 %) Erwerbstätigen im Bereich der Ver-

1 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 2.3.

2 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 1.1.

3 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 2.1.

mittlung von Wohnimmobilien für Dritte beschäftigt. 10.052 (7.241 oder 72 %) Erwerbstätige sind der Vermittlung von Gewerbeimmobilien zuzuordnen.⁴

Arbeitgeber im Bereich der Vermittlung von Wohnimmobilien trugen 2016 fast 300 Mio. € (266.137.000 €) zum sozialen Sicherungssystem bei.⁵ Nicht unerheblich dürften auch die Steuereinnahmen sein, die jährlich in diesem Bereich erwirtschaftet werden. Denn der Umsatz der im Bereich Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen tätigen Unternehmen betrug 2016 rund 10 Mrd. € (10.057.508.492 €).⁶ 2012 waren es 6.379.967.714 €. Von den rund 10 Mrd. € entfielen 2016 8.283.284.000 € auf Unternehmen im Bereich der Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte, der Rest, 1.774.225.000 €, auf die Vermittlung von Gewerbeimmobilien für Dritte.

2016 betrug die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer rund 12,4 Mrd. € (12.408.112.000 €). 2012 waren es noch knapp 7,4 Mrd. € (7.389.060.000 €).⁷ Das entspricht einer überproportionalen Steigerung um rund 68 % gegenüber der Umsatzsteigerung der Makler von rund 58 %. Dies liegt vor allem an der überproportionalen Ausdehnung der Steuersätze durch die Bundesländer (27 Erhöhungen seit der Föderalismusreform 2006).

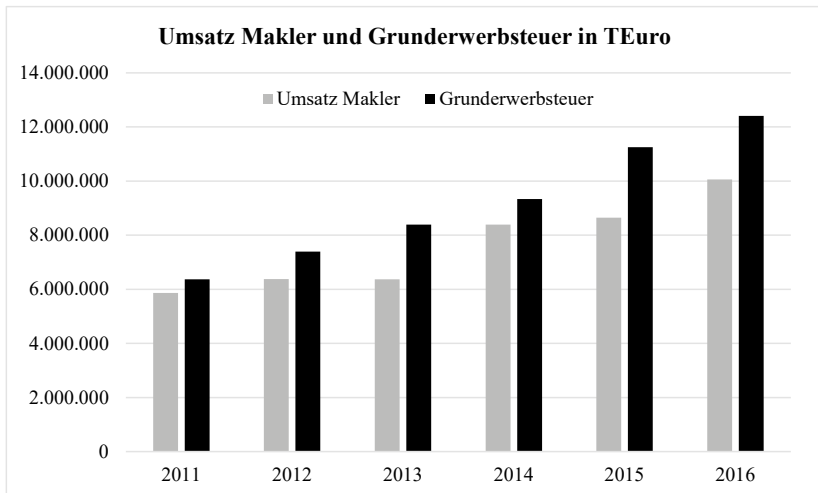


Abb.2 Entwicklung von Umsatz der Makler und Grunderwerbsteuereinnahmen des Staates

4 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 2.2.

5 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 2.3.

6 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018a), Tabelle 2.2.

7 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018c), Tabelle 71211-0001.

Während steigende Immobilienumsätze sich überproportional in Steuereinnahmen niederschlugen (durch die Erhöhung der Sätze), erleben die Unternehmen der Immobilienwirtschaft in den vergangenen Jahren bereits eine Reihe an technologischen Veränderungen und Gesetzesmaßnahmen, die zu Mehraufwand bei Immobilienunternehmen führten. Während die Vorjahre durch Mietregulierung, Brandschutz, Geldwäsche sowie diverse energiebezogene Gesetze und Verordnungen dominiert waren, traten allein 2018 mit dem neuen Werk- und Bauvertragsrecht, der Weiterbildungsverpflichtung für Verwalter und Makler, der Datenschutzgrundverordnung und den Änderungen bei Betriebsrente, Mindestlohn und Grundfreibeträgen vier weitere Anpassungen in Kraft, mit denen sich Immobilienunternehmen auseinandersetzen müssen. Steigenden Umsätzen stehen folglich auch steigende Anforderungen und Aufwendungen zur Anpassung, Schulung oder Beachtung von Richtlinien gegenüber. Die Folgewirkungen zeigen sich in den Umsatzrenditen. Diese betragen in 2017 laut KfW durchschnittlich 14,6 % in wissensintensiven Dienstleistungen.⁸ Hingegen ermittelte die Wirtschaftswoche 2018 für Immobilienmakler eine Umsatzrendite von 8 %. Zu leicht höheren, aber noch immer unterdurchschnittlichen Werten kam das Managermagazin, das nur bei sehr erfolgreichen Unternehmen signifikant über 10 % Umsatzrendite ermittelte. Damit verdienen Makler bereits heute vergleichsweise weniger. Die Kennzahlen mögen vor dem Hintergrund gängiger Provisionssätze in Ballungszentren erstaunen, zeigen aber deutlich den hohen Akquise- und Personalaufwand der Dienstleistung, der für eine qualitative Leistungserbringung notwendig ist.

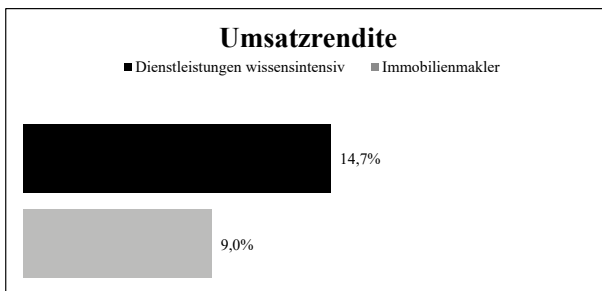


Abb.3 Umsatzrenditen im Vergleich

8 Vgl. KfW Mittelstandspanel (2018).

Der IVD Bundesverband erhebt regelmäßig seine Mitgliederstruktur. Auf Basis der Daten zum Ende 2018 lassen sich ein paar wesentliche Eckdaten festhalten:

- 75 % der Makler beschäftigen bis zu fünf Mitarbeiter.
- Durchschnittlich beschäftigen Makler 4,8 Mitarbeiter.
- Auch größere Maklerunternehmen sind im IVD vertreten. Die 25 % der Maklerunternehmen mit mehr als fünf Mitarbeitern beschäftigen eine durchschnittliche Personalstärke von 15,4 Mitarbeitern.

Auch die Transaktionshäufigkeit wird auf den ersten Blick überschätzt. Werden die gemeldeten Verkaufszahlen den Mitarbeiterkapazitäten gegenübergestellt, zeigt sich sehr deutlich, dass die Immobilienwirtschaft zu den personalintensiven Dienstleistungen gehört und wie sich die Provisionseinnahmen verteilen:

Tabelle 3: Aufwand und Mitarbeiterereinsatz in der Immobilienvermarktung

	Eigentums- wohnungen	Einfamilien- häuser	Zinshäuser / Mehr- familien-häuser	Gewerbe- Immobilien
Anzahl pro Jahr und Mitarbeiter (Durchschnitt)	4,71	5,53	1,17	1,31
von / bis	1,71 / 6,00	2,00 / 7,27	0,50 / 1,55	0,33 / 1,40

Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes, 2018

Die Zahlen lassen sich auch umgekehrt interpretieren. Um eine Immobilie zu verkaufen (unabhängig vom Immobilientyp), benötigt man ein Fünftel des Arbeitsjahres eines Mitarbeiters. Hinzu kommen für Immobilienunternehmen die Kosten ihrer Infrastruktur wie Büroräumlichkeiten, Geschäftswagen und Kommunikationsmittel sowie Werbe- und Akquisitionskosten für das Unternehmen insgesamt und die spezifische Immobilie.

Die wesentlichen, genannten Einzelzahlen sind zur Übersicht noch einmal in der folgenden Tabelle 4 zusammengefasst.

Tabelle 4: Gesamtübersicht zur wirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft

Beitrag Gesamtwirtschaft Makler	aktueller Wert
Anzahl Unternehmen Immobilienverkauf	28.210
Anzahl Tätige (4,92 pro Unternehmen)	138.793
Anzahl Mitarbeiter	76.657
Beiträge zur Sozialversicherung	266.137.000 €

Beitrag Gesamtwirtschaft Makler	aktueller Wert
Umsatz Immobilienverkauf Wohnen	8.283.284.000 €
Daraus überschlägig Einnahmen Staat USt	1.573.823.960 €
Daraus pauschal Ertragsteuern (KSt/GSt/Soli/KiSt)	470.618.922 €

Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes, 2018

1.1 Tätigkeitsfelder in der Immobilienwirtschaft

Die im vorherigen Unterkapitel angesprochen Vielfalt der Branche zeigt sich aber nicht allein in der Breite der immobilienwirtschaftlichen Tätigkeiten, sondern – wie die folgenden Teilkapitel zeigen – auch in deren Tiefe. Jedes Teilkapitel gibt in den Abbildungen einen ersten Überblick über die wesentlichen Prozesselemente, die im jeweiligen Tätigkeitsfeld wahrzunehmen sind. Hierbei werden genaue Aussagen erst in den weiteren Kapiteln des Buches thematisiert, insbesondere zur Darstellung, wenn Firmen mehrere Möglichkeiten zur Erfüllung der Aufgaben zur Verfügung stehen, die von unternehmerischen Entscheidungen abhängen. Zu den jeweiligen Prozessen sind in den Kreisen links unten immer auch die notwendigen Basiselemente eingezeichnet.

1.1.1 Makler

Unter den Mitgliedsunternehmen des IVD machen Unternehmen, die schwerpunktmäßig einer Maklertätigkeit nachgehen, ungefähr zwei Drittel aller Mitglieder aus. Den Großteil der Umsätze erzielen Immobilienmakler durch Verkaufstransaktionen, obgleich sie auch den Vermietungsprozess begleiten können. Dies geschieht seit Einführung des sogenannten „Bestellerprinzips“ für die Vermittlung von Wohnraummietverträgen im Jahr 2015 nur noch in wenigen Fällen. Hierfür lassen sich im Wesentlichen zwei Ursachen festmachen. Erstens wurden in den meisten Ballungszentren Vermietungsprovisionen bis zu jener Zeit hauptsächlich durch die Mieter bezahlt. Als Auftraggeber des Vermarktungsauftrages wurden die Wohnungsvermieter jedoch nun gesetzlich zur Zahlung verpflichtet. Zweitens mussten sich Makler durch die veränderte Marktlage nun an die Vermieter wenden. Die höhere Hürde, einen Provisionsanspruch zu erreichen, in Kombination mit den geringeren Provisionserträgen im Vergleich zu Verkaufstransaktionen führte dazu, dass nach Schätzungen mehrerer großer deutscher Tageszeitungen 80 % der sogenannten reinen „Vermietungsmakler“ ihre Geschäftstätigkeit einstellen oder zumindest dieses Geschäftsfeld aufgeben mussten.

Der daher wesentlich relevantere Prozess ist in Abb.4 dargestellt. Hierbei gilt es zunächst ein umgangssprachliches Missverständnis auszuräumen. Makler verkaufen nur in der allgemeinen Wahrnehmung Immobilien. Im Vergleich mit anderen Verkäufern zeigt sich aber schnell, dass diese Sichtweise nicht ganz richtig ist. Ein Supermarkt verkauft beispielsweise Milch, ein Sägewerk verkauft Holz und ein Müller üblicherweise Mehl. In allen genannten Fällen nimmt der Verkäufer die Rolle des Eigentümers ein und erhält auch den vollen Kaufpreis. Der wirtschaftlich betrachtete Austausch von Leistung gegen Geld findet zwischen Käufern und Verkäufern der genannten Waren statt.

Auch bei Immobilien wird Leistung und Geld zwischen Verkäufer und Käufer getauscht. Makler erbringen hierbei eine Dienstleistung, die später in diesem Buch juristisch genauer gefasst wird, deren Leistungscharakter sich aber wesentlich auf die Kontaktherstellung zwischen Käufer und Verkäufer fokussiert. Die Leistung gilt jedoch nur dann als erfolgreich erbracht, wenn am Ende auch eine Transaktion stattfindet (Stichwort: Maklerhonorar ist Erfolgshonorar), sodass sich daraus die gängige Praxis ergibt, dass Makler viele Leistungen zur Unterstützung der Transaktion erbringen, zu denen sie juristisch nicht zwingend verpflichtet wären.

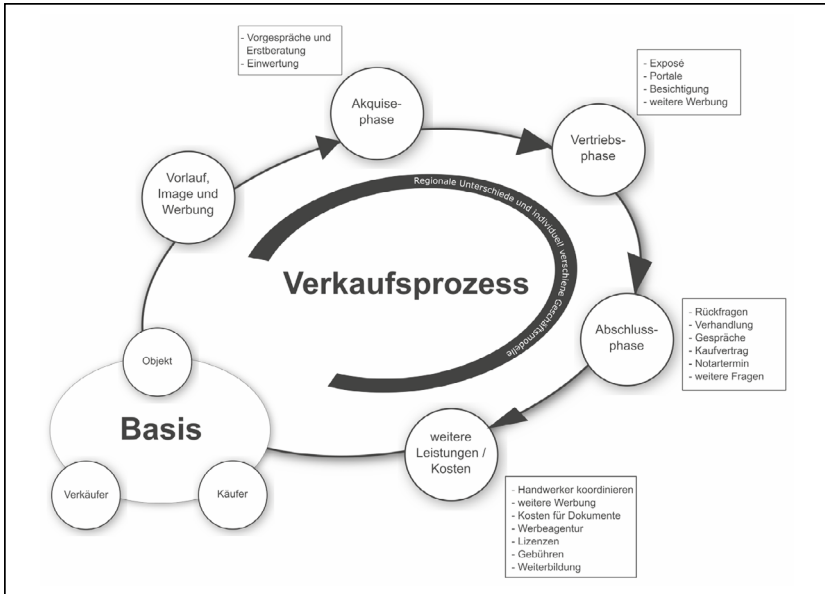


Abb.4 Prozess Makler Immobilienverkauf

Regionen oder Marktsegmente der Immobilienwirtschaft werden meist danach charakterisiert, ob dort derzeit mehr Kaufwillige oder mehr Verkaufswillige aktiv sind. Finden sich auf einem dieser Teilmärkte mehr Kaufwillige als Verkaufswillige, wie derzeit in den meisten deutschen Groß- oder Universitätsstädten, sind Immobilien knapp, sodass Verkäufer ihre Wünsche nach steigenden Preisen leichter durchsetzen können. In diesen Fällen wird von sogenannten „Verkäufermärkten“ gesprochen. Im umgekehrten Fall von „Käufermärkten“ haben Kaufwillige eine gute Auswahl, sodass sich Preise eher nach unten bewegen. Diese Marktsituation beeinflusst auch das Verhalten bzw. die Schwerpunkte im Maklerprozess. Die Konzentration der Aktivitäten liegt meist bei der stärkeren Marktseite, weil eben auch Makler sich nach der Knappheitssituation richten müssen.

Die Schwerpunkte bzw. Marktlagen können sich über die Zeit natürlich verändern, zeigen aber auch Wirkungen im Immobilienbestand, sofern sie für längere Zeit stabil bleiben. Der Immobilienbestand in Käufermärkten zeigt mittelfristig wenig qualitative Steigerung. Nur einzelne Verkäufer investieren in moderne Technik oder Instandhaltungsmaßnahmen, um quasi aus der Masse oder Auswahl der Objekte hervorstechen. Die größere Anzahl an Immobilien wird zu eher sinkenden Verkaufspreisen angeboten. Dies lässt sich für Eigentümer, die verkaufen wollen, wirtschaftlich leichter darstellen, wenn Einsparungen bei verschiebbaren oder nicht zwingend notwendigen Ausgaben erfolgen. Im Verkäufermarkt lassen sich Investitionen für neue Technik oder wertigere Materialien leichter durch die steigenden Verkaufspreise amortisieren.

Jenseits der Betrachtung von Marktsituation und Objektauswahl wird der Makler zwei Formen von Werbung betreiben müssen, die im Kapitel A9 genauer differenziert werden. Er muss einerseits für sich als Unternehmen aufmerksam machen. Durch eine ganze Auswahl an Möglichkeiten im werblichen Bereich baut er ein Image bzw. einen Bekanntheitsgrad auf, sodass er im Verkäufermarkt darauf hofft, Adressat von verkaufswilligen Eigentümern bzw. im Käufermarkt von suchenden Kaufwilligen zu werden. Im Gegensatz zu Unternehmensgründungen können Makler mit Erfahrung den Prozess als Kreis begreifen. Für jedes Unternehmen gilt, dass zufriedene Kunden eine höhere Wahrscheinlichkeit besitzen, erneut Kunde zu werden oder das Unternehmen weiterzuempfehlen. Unzufriedene Kunden tun in der Regel das Gegenteil, unabhängig davon, ob ihre Unzufriedenheit nur subjektiv nachvollziehbar oder vielleicht objektiv gar nicht gerechtfertigt ist. Eine gängige Faustregel lässt sich in diesem Zusammenhang in der Verkaufspsychologie finden: Über Probleme und Unzufriedenheit bei Dienstleistungen wird in der Regel 20 Mal so häufig und lange gesprochen wie über Zufriedenheit. Insbesondere reicht Zufrie-

denheit alleine zur Weiterempfehlung gar nicht vollkommen aus. Belastbare Weiterempfehlungen entstehen erst, wenn ein Erwartungsniveau übertroffen wird.

Die erste Phase im Verkaufsprozess wird als Objektakquise bezeichnet. Gerade auf Verkäufermärkten finden sich in der Regel viele Makler, teilweise auch viele Neueinsteiger, sodass hier so manches Erstgespräch mit verkaufswilligen Eigentümern, aber auch so manche Objektaufnahme nicht zu einem Vermarktungsauftrag führt. Nur durch einen qualifizierten Alleinauftrag kann der Makler nach diesem Gespräch sicher sein, auch tatsächlich diese Immobilie vermarkten zu dürfen. Ohne einen solchen muss er die Konkurrenz weiterer Makler fürchten, die ebenfalls einen Vermarktungsauftrag erhalten könnten. Zeitdruck, Unsicherheit und ggf. Fehlinvestitionen bei der Vermarktung des Objektes sind die Folge. Konkurrenz kann aber auch in gewissem Sinne durch den Auftraggeber bestehen. Sofern der Alleinauftrag nicht durch einen Individualvertrag qualifiziert wird, kann auch der Eigentümer eigenständig mit einem Käufer einig werden, ohne eine Provision zu schulden. Die genauen Bedingungen zur Sicherung von Provisionsansprüchen werden in Kapitel B2 genauer erläutert.

Nach einer ersten Einwertung des Objekts mit indikativen Kaufpreisvorstellungen, die zwischen Eigentümer und Marktsituation über Erfahrungswerte, Kaufpreissammlungen des Maklers und weitere Datenbanken abzustimmen sind, werden Objektunterlagen zur Vermarktung angefertigt, bei Besichtigungen mit guten Wetterbedingungen repräsentative Bilder angefertigt und (digitale) Inserate auf der Maklerhomepage, auf Portalen und vereinzelt noch in Tageszeitungen geschaltet. Durch die Digitalisierung hat die Berichterstattung an den Eigentümer zum Verlauf und Erfolg der Vermarktungstätigkeit zugenommen. Die meisten Portale weisen automatisch aus, wie viele Ansichten, Klicks und erneute Besuche einzelne Inserate realisieren. Makler und deren Datenbanken erfassen die Anzahl eingehender Fragen und Interessensbekundungen.

Nahe der Abschlussphase werden ggf. letzte fehlende Unterlagen zum Objekt (z. B. Lastenauskünfte) oder zur Finanzierungsunterstützung bei der Bank eingeholt. Vor ersten oder mehrmaligen Besichtigungen werden insb. bei Verkäufermärkten mit einer Vielzahl an Interessenten Qualifizierungstelefonate oder -mails ausgetauscht. Nur eine, nach Kriterien selektierte, kleine Anzahl an Interessenten besichtigen tatsächlich die inserierte Immobilie.

Nach den Besichtigungen sind ggf. Zweitbesichtigungen, weitere Rückfragen und schließlich Kaufpreisverhandlungen oder gar Bieterverfahren (konkurrierende Gebote an den Makler über dem inserierten Preis) üblich. Der erfolgreiche Interessent wird um weitere Informationen wie z. B.