

Ausbildungsbuch Immobilienmakler/in

mit Übungen und Prüfungsfragen

von

Reinhold Pachowsky

Inhaber des IMI Immobilieninstituts, Nürnberg

3., völlig neu bearbeitete Auflage

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/978 3 503 17637 3](http://ESV.info/978%203%20503%2017637%203)

1. Auflage 2016

2. Auflage 2016

3. Auflage 2018

Die 1.-2. Auflage erschienen
im dlp-Verlag edition house, Nürnberg.

Texte aus einem vormals staatlich geprüften Immobilien-
makler-Fernlehrgang des IMI Immobilieninstituts (IMI).
Texte und Prüfungsfragen sind urheberrechtlich geschützt.

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 17637 3

eBook: ISBN 978 3 503 17638 0

Alle Rechte vorbehalten

© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2018

www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen
der Deutschen Bibliothek und der Gesellschaft für das Buch
bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht
sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso
Z 39.48-1992 als auch der ISO-Norm 9706.

Satz: schwarz auf weiss, Berlin

Druck und buchbinderische Weiterverarbeitung:
Hubert & Co., Göttingen

Inhaltsübersicht

	Seite
Einführung und Lerntipps	9
Lektion 1 Überblick über die Maklertätigkeit	11
Lektion 2 Grundbuch und Grundstücksrecht	36
Lektion 3 Öffentliches Bauplanungsrecht	57
Lektion 4 Immobilienprodukte	71
Lektion 5 Die Eigentumswohnung	90
Lektion 6 Preis, Bewertung und Kaufpreisschätzung	105
Lektion 7 Die Kaufpreisfinanzierung	116
Lektion 8 Maklerrecht und Maklervertrag (Verkauf)	140
Lektion 9 Makler-Compliance-Regeln	165
Lektion 10 Maklererlaubnis § 34c GewO	169
Lektion 11 Werbung und Verkauf	179
Lektion 12 Mietrecht und Wohnungsvermietung	203
Lösungen zu den Übungen und Prüfungsfragen	230
Stichwortverzeichnis	240

Inhaltsverzeichnis

Seite

Lektion 1

Überblick über die Maklertätigkeit	11
Einleitung: Der Ablauf eines Immobilienkaufs	12
1. Das richtige Immobilienprodukt für die jeweiligen Bedürfnisse	14
2. Die Lagebeurteilung	15
2.1 Die unikate Objektlage – Checkliste	15
2.2 Die lokale Stadtteillage	18
2.3 Der regionale Markt	19
2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld	19
3. Preise und Konjunktur	20
4. Die Kaufpreisfinanzierung	24
5. Die finanzielle Belastung am Beispiel einer Eigentumswohnung	25
6. Die notarielle Beurkundung	26
7. Ablauf eines Kaufvorganges	27
8. Beispielhafter Kaufvertrag	28
9. Der Vollzug des Kaufvertrags	31
10. Maklerprovision verdient	34

Lektion 2

Grundbuch und Grundstücksrecht	36
Einleitung	37
1. Das Grundbuch	37
1.1 Grundstücksveränderungen	38
1.2 Das eigentliche Grundbuch	39
2. Die Erste Abteilung und Eigentumsformen	41
2.1 Alleineigentümer	41
2.2 Die Erbengemeinschaft	41
2.3 Die Bruchteilseigentümer	42
2.4 Der Immobilienfonds	42
3. Die Zweite Abteilung: Rechte und Belastungen	44
3.1 Weitere Dienstbarkeiten	45
3.2 Das Vorkaufsrecht	46
3.3 Das Wiederkaufsrecht	47
3.4 Das Ankaufsrecht	48
3.5 Das Geh- und Fahrtrecht	49
3.6 Verbotsdienstbarkeiten	50
3.7 Ausschließungsdienstbarkeiten	50
3.8 Beschränkt persönliche Dienstbarkeiten	51

3.9 Der Nießbrauch.....	52
3.10 Reallasten.....	52
3.11 Beschränkungen (Zwangsverwaltung)	53
4. Die Dritte Abteilung: Kredite und Baufinanzierung	53
5. Grundsätze der Immobilienfinanzierung	53
Lektion 3	
Öffentliches Bauplanungsrecht.....	57
Einleitung.....	57
1. Baurecht und Bauordnung	58
2. Aufbau des Planungsrechts	59
3. Der Flächennutzungsplan.....	60
4. Der Bebauungsplan	61
5. Die Baunutzungsverordnung.....	62
6. Das Bauerwartungsland.....	68
7. Das Rohbauland	68
8. Bauen im Ortsbereich.....	68
9. Bauen im Außenbereich	69
10. Der Bauantrag	69
Lektion 4	
Immobilienprodukte.....	71
Einleitung.....	72
1. Wohnimmobilien im Überblick	72
2. Die Wohnbedürfnisse	73
2.1 Ermittlung individueller Wohnbedürfnisse	74
2.2 Die Raumorientierungsliste	75
2.3 Psychologisches Raumbedürfnis	75
2.4 Wohnbedürfnisse und Tätigkeitszuordnungen.....	76
2.5 Raumformen	76
2.6 Anpassungsfähige Wohnformen	78
3. Der Bungalow (freistehendes Einfamilienhaus)	79
4. Das Reihenhaus	80
5. Das Kettenhaus	81
6. Das Doppelhaus.....	81
7. Die Villa	81
8. Die Räume des Wohnens	82
8.1 Das Wohnzimmer	82
8.2 Die Küche – mit und ohne Essplatz.....	83

Inhaltsverzeichnis

8.3	Bad und WC und Bidet	84	
8.4	Das Schlafzimmer	84	
8.5	Das Kinderzimmer	84	
9.	Die Neubau-Eigentumswohnung	86	
10.	Das Mietshaus bzw. Mehrfamilienhaus	87	
Lektion 5			
Die Eigentumswohnung			90
Einleitung			90
1. Begriffe des Wohnungseigentums			91
2. Die Begründung von Wohnungseigentum			92
2.1	Die Teilung nach § 8 WEG	92	
2.2	Die Teilungserklärung	93	
2.3	Der Aufteilungsplan	94	
2.4	Die Abgeschlossenheitsbescheinigung	94	
3. Die Nutzung des Eigentums			95
4. Die Zustimmung des Verwalters			97
5. Die Instandhaltung			98
6. Die Bewirtschaftungskosten			99
7. Die Instandhaltungsrücklage			100
8. Die Eigentümerversammlung			101
9. Die Verwaltung			102
10. Der Verwaltungsbeirat			103
Lektion 6			
Preis, Bewertung und Kaufpreisschätzung			105
Einleitung			105
1. Die Verkehrswertermittlung			106
1.1	Das Sachwertverfahren	107	
1.2	Der Ertragswert	108	
1.3	Der Vergleichswert	110	
2. Die praktische Bewertung von selbstgenutzten Immobilien (Einfamilienhaus, Reihenhauses, Villa, Eigentumswohnung etc.)			110
2.1	Überschlägige Verkehrswertschätzung bei selbstgenutzten Immobilien	111	
2.2	Überschlägige Verkehrswertschätzung bei Immobilien zur Kapitalanlage	112	
3. Objektivbewertung nach der Brandversicherungsurkunde			114

Lektion 7

Die Kaufpreisfinanzierung..... 116

Einleitung..... 117

1. Das Grundbuch als Sicherheit 117

2. Grundsätzlicher Aufbau 118

3. Der Beleihungswert..... 119

4. Erster Finanzierungsversuch..... 119

5. Erfassung der Erwerbskosten 121

6. Finanzierungsprobleme bei niedrigem Beleihungswert..... 122

7. Übliche Kaufpreis-Finanzierungsvarianten 124

 7.1 Standardfinanzierung und Eigenkapitalanteil 124

 7.2 Finanzierung mit Bauspardarlehen..... 125

8. Die finanzielle Belastung am Beispiel einer Eigentumswohnung 126

 8.1 Zins- und Tilgungsbelastung 127

 8.2 Belastung mit Bewirtschaftungskosten..... 130

 8.3 Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie..... 130

 8.4 Die Bonität 131

 8.5 Alter des Kunden und die Tilgungszeit..... 131

9. Finanzierungs-Checkliste 133

10. Die Beleihungsunterlagen 135

11. Steuervorteile..... 135

 11.1 Steuervorteile in der Bauphase bei späterer Vermietung..... 136

 11.2 Steuerregelungen in der Bestandsphase 137

Lektion 8

Maklerrecht und Maklervertrag (Verkauf)..... 140

Einleitung..... 141

1. Das Maklerrecht bei Verkauf und Kauf..... 141

 1.1 Zustandekommen eines Maklervertrages..... 142

 1.2 Inhalt eines Maklervertrages..... 144

2. Voraussetzungen für die Provision 145

 2.1 Rechtswirksamkeit des Maklervertrages 145

 2.2 Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit 147

 2.3 Rechtswirksamer Hauptvertrag 150

 2.4 Ursächlichkeit 154

 2.5 Kenntnis des Auftraggebers 154

3. Aufwendungen und Spesen..... 155

4. Weitere Rechtsfragen..... 156

 4.1 Der stillschweigend vereinbarte Maklerlohn..... 156

 4.2 Die Verjährung 156

5. Varianten des Maklervertrages	157
5.1 Der allgemeine Maklervertrag	157
5.2 Der Makler-Alleinauftrag	157
5.3 Der qualifizierte Alleinauftrag	160
6. Ihr Makler-Mustervertrag	161
7. Der Untermaklervertrag	161
8. Der Handelsvertreter	162
9. Das Zubringergeschäft	162
10. Das Gemeinschaftsgeschäft	162
11. Kunden- und Objektschutz	163
Lektion 9	
Makler-Compliance-Regeln	165
Einleitung	165
1. Drei Grundregeln (Prinzipien)	166
2. Ablauf des Maklergeschäfts	167
Lektion 10	
Maklererlaubnis § 34c GewO	169
1. Die Gewerbeordnung	170
1.1 Zulassungsvoraussetzungen	170
1.2 Erlaubnisversagung	171
1.3 Die Gewerbebeanmeldung	171
2. Firma und Gesellschaftsformen	172
2.1 Der Firmenname	172
2.2 Die Einzelunternehmung	173
3. Der Antrag zur Maklererlaubnis	174
3.1 Anmeldung beim Finanzamt	175
3.2 Angaben auf Geschäftsbriefen	176
4. Pflicht zur Weiterbildung	177
5. Das Unternehmenskonzept	177
Lektion 11	
Werbung und Verkauf	179
Einleitung	180
1. Kaufverhalten und Zielgruppen	180
1.1. Das komplexe Kaufverhalten	182
1.2 Die Problemwand	183
1.3 Die Einflussnehmer	184

2. Zielgruppen	187
2.1 Die Selbstnutzer.....	188
2.2 Kapitalanleger	190
3. Besonderer Nutzen und Zusatznutzen	191
4. Die Werbebotschaft	192
5. Die Anzeigen- und Websitegestaltung	194
6. Haftung für Exposé und Internetwebsite	198
7. Exposé- und Website-Planung	200
8. Ihr Werbekonzept	201
Lektion 12	
Mietrecht und Wohnungsvermietung	203
Einleitung	204
1. Gliederung des Mietrechts	204
1.1 Der freifinanzierte Wohnungsbau.....	205
1.2 Der öffentlich geförderter Wohnungsbau	205
1.3 Gewerbliches Mietrecht.....	206
1.4 Unterschiede im Wohnraum-Mietrecht	207
2. Grundsätze des Wohnraum-Mietrechts	207
2.1 Allgemeines Mietrecht und Mietvertrag	207
2.2 Form des Mietvertrages.....	209
2.3 Die Miete	209
2.4 Die Pacht.....	210
2.5 Betriebskosten und „Nebenkosten“	210
2.6 Vorauszahlung oder Pauschale?.....	213
2.7 Die Heizkosten.....	213
2.8 Wohnfläche und beheizbare Fläche	215
3. Die Miete im Mietvertrag	216
4. Ortsübliche Miete und Mietspiegel	217
4.1 Der Mietspiegel	219
4.2 Der qualifizierte Mietspiegel	219
4.3 Der vereinbarte Mietspiegel	219
4.4 Kein Mietspiegel vorhanden	222
5. Betriebs- und Heizkostenvorauszahlung zur Miete	222
6. Die kostendeckende Miete	223
7. Mietpreisüberhöhung	225
8. Mietwucher	225

Inhaltsverzeichnis

9. Das Maklerrecht bei Wohnungsvermietung sog. „Bestellerprinzip“ Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung (WoVermG)	226
9.1 Grundsätze.....	226
9.2 Im Detail	226
Lösungen zu den Übungen und Prüfungsfragen.....	230
Stichwortverzeichnis.....	240

Einführung

Dieses Buch ist ein Ausbildungsbuch für die Tätigkeit als Immobilien-Makler/in. Der Inhalt beruht auf einem vormals *staatlich* geprüften Fernlehrgang zum/zur „Geprüften Immobilienmakler/in (IMI)“ und deshalb auf anerkannten Grundlagen. In den Jahren von 1994 bis 2015 haben einige Tausend Personen diesen Maklerlehrgang erfolgreich absolviert.

Selbstverständlich wurde der Inhalt überarbeitet und aktualisiert, zum Beispiel hat die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie die Immobilienfinanzierung (Lektion 7) deutlich verschärft. Nun kommt das Alter des Kunden in Verbindung mit der Kreditlaufzeit stärker in den Focus und Sie als Makler sollten wissen, auf welche Punkte es besonders ankommt.

In den Lektionen gibt es rund 70 Prüfungsfragen und Übungen, die Sie bearbeiten sollten, um zu sehen, ob Sie das jeweilige Thema beherrschen. Lösungen bzw. Vorschläge dazu finden Sie am Ende des Buchs.

Darüber hinaus vermittelt Ihnen dieses Buch die Sachkenntnisse für eine *umfassende* berufliche Maklerqualifizierung! Auch „erfahrene Makler“ sind bereits erstaunt gewesen, was sie alles bisher nicht wussten.

Grundsätzlich geht es in diesem Buch um das immobilienpezifische Fachwissen, das – zusammen mit Ihrem verkäuferischen Talent, das man in einem Buch nicht vermitteln kann – letztlich die Gesamtqualifikation eines Maklers ausmacht.

Es liegt natürlich an Ihnen und Ihrer Situation, wie tief Sie in das jeweilige Thema einsteigen oder es auch nur überfliegen.

Lerntipps:

Sofern Sie also die fachlichen Themen ernst nehmen und die Materie wirklich erlernen möchten, kommen Sie um ein „richtiges“ Lernen, das zugleich anstrengend ist, nicht herum. Damit es gelingt, empfehle ich Ihnen, einige Grundregeln des Lernens anzuwenden und zwar:

- einen *gemütlichen* Lernplatz einrichten
- zur für Sie richtigen Zeit lernen (morgens, mittags, abends)
- Wichtiges laut lesen
- Wichtiges selbst aufschreiben z. B. auf einem Notizblock oder in eine Textdatei oder
- Ihr *eigenes Immobilien-Lexikon* anlegen!
- produktive Pausen zum Überdenken des Stoffes machen
- sich eine Belohnung für das Lernen gönnen.

Am Ende des Buchs werden Sie über ein breites Immobilienfachwissen verfügen, das Sie in die Lage versetzt, für Ihre Kunden ein qualifizierter Makler zu sein und fundierte Auskünfte geben zu können.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Studium!

Reinhold Pachowsky