

Maklerbuch – Ausbildung-Weiterbildung

Maklerbuch – Ausbildung-Weiterbildung

www.dlpverlag.de

Immobilien-Ausbildungsbücher
auf der Basis vormals staatlich geprüfter
Immobilien-Fernlehrgänge

Bibliografische Information der Deutschen
Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese
Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie,
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter
<http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2016 Reinhold Pachowsky

Texte aus dem vormals *staatlich* geprüften
Immobilien-Fernlehrgang zum/zur „Geprüften
Immobilienmakler/-in des IMI Immobilien Instituts
(IMI). Text und Übungsfragen sind urheberrechtlich
geschützt! Das Buch ist bei VGWort (ähnl. GEMA)
registriert. Jede nicht-private Nutzung, Verwertung,
Verkauf etc. ist nicht gestattet.



1. Auflage 2016
2. Auflage 2016
3. Auflage 2017
4. Auflage 2018
5. Auflage 2019

Das Buch ist inhaltlich weitgehend identisch mit dem
„Ausbildungsbuch Immobilienmakler/-in“ bei Amazon im
US-Softcoverformat

Herstellung und Verlag
BoD Books on Demand, Norderstedt

Makler- Ausbildungsbuch

und fachliche Qualifizierung

Kauf und Verkauf
von Immobilien

mit praktischen Übungen
und Lösungen

von
Reinhold Pachowsky

Schirmherrschaft:
IMI Immobilien Institut

Maklerbuch – Ausbildung-Weiterbildung

<i>Inhalte:</i>	<i>Seite</i>
Einführung und Lerntipps	15
Lektion 1	
Der Überblick über die Maklertätigkeit	17
Lektion 2	
Grundbuch und Grundstücksrecht	69
Lektion 3	
Öffentliches Bauplanungsrecht	113
Lektion 4	
Immobilienprodukte	141
Lektion 5	
Die Eigentumswohnung	181
Lektion 6	
Preis, Bewertung und Kaufpreisschätzung	213
Lektion 7	
Die Kaufpreisfinanzierung	235
Lektion 8	
Das Maklerrecht und Maklervertrag	281
Lektion 9	
Makler-Compliance-Regeln	335
Lektion 10	
Maklererlaubnis § 34 GewO	345
Lektion 11	
Werbung und Verkauf	365
Lektion 12	
Grundsätze des Mietrechts	411
Lektion 13	
Die Weiterbildungspflicht	445
Lösungen zu den Übungsfragen	464
Stichwörter A - Z	482

Inhalte im Detail:

Lektion 1

Überblick über die Maklertätigkeit

Inhalte:	Seite
Einleitung: Ablauf Immobilienkauf	19
1. Das richtige Immobilienprodukt	24
2. Die Lagebeurteilung	26
Checkliste Objektbegehung	27
2.2 Die lokale Stadtteillage	33
2.3 Der regionale Markt	34
2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld	35
3. Preise und Konjunktur	36
4. Die Kaufpreisfinanzierung Einführung	44
5. Die finanzielle Belastung	48
6. Die notarielle Beurkundung	50
7. Ablauf eines Kaufvorganges	52
8. Beispielhafter Kaufvertrag	54
9. Der Vollzug des Kaufvertrages	60
10. Die Maklerprovision ist verdient	66

Lektion 2

Grundbuch und Grundstücksrecht

Inhalte:	
Einleitung	71
1. Das Grundbuch	71
1.1. Grundstücksveränderungen	74
1.2 Das eigentliche Grundbuch	75
2. Die Erste Abteilung Eigentumsformen	79
2.1 Alleineigentümer	79
2.2 Die Erbengemeinschaft	79
2.3 Die Bruchteilseigentümer	80
2.4 Der Immobilienfonds	81

3.	Zweite Abteilung:	86
	Rechte und Belastungen	
3.1	Weitere Dienstbarkeiten	88
3.2	Das Vorkaufsrecht	89
3.3	Das Wiederkaufsrecht	93
3.4	Das Ankaufsrecht	94
3.5	Das Geh- und Fahrtrecht	96
3.6.	Verbotsdienstbarkeiten	99
3.7	Ausschließungsdienstbarkeiten	99
3.8	Beschränkt persönl. Dienstbarkeiten	100
3.9	Der Nießbrauch	102
3.10	Reallasten	103
3.11	Beschränkungen (Zwangsverwaltung)	104
4.	Die Dritte Abteilung:	106
	Kredite und Kaufpreisfinanzierung	
5.	Grundsätze der Kaufpreisfinanzierung	107

Lektion 3

Öffentliches Bauplanungsrecht

Einleitung	115
1. Baurecht und Bauordnung	115
2. Aufbau des Planungsrechts	117
3. Der Flächennutzungsplan	121
4. Der Bebauungsplan	122
5. Die Baunutzungsverordnung	125
6. Das Bauerwartungsland	135
7. Das Rohbauland	136
8. Bauen im Ortsbereich	136
9. Bauen im Außenbereich	137
10. Der Bauantrag	138

Lektion 4

Immobilienprodukte

Einleitung	143
1. Wohnimmobilien im Überblick	145
2. Die Wohnbedürfnisse	146
2.1 Ermittlung individueller Wohnbedürfnisse	147
2.2 Die Raumorientierungsliste	149
2.3 Psychologisches Raumbedürfnis	150
2.4 Wohnbedürfnisse und Tätigkeits- anordnungen	151
2.5 Raumformen	152
2.6 Anpassungsfähige Wohnformen	155
3. Der/das Bungalow	158
4. Das Reihnhaus	160
5. Das Kettenhaus	163
6. Das Doppelhaus	163
7. Die Villa	164
8. Die Räume des Wohnens	164
8.1 Das Wohnzimmer	164
8.2 Die Küche, mit und ohne Essplatz	166
8.3 Bad und WC	168
8.4 Das Schlafzimmer	169
8.5 Das Kinderzimmer	170
9. Die Neubau-Eigentumswohnung	173
10. Das Mietshaus bzw. Mehr- familienhaus	175

Lektion 5

Die Eigentumswohnung

Einleitung	183
1. Begriffe des Wohnungseigentums	183
2. Die Begründung von Wohnungseigentum	186
2.1 Die Teilung nach § 8 WEG	187

2.2 Die Teilungserklärung	188
2.3 Der Aufteilungsplan	191
2.4 Die Abgeschlossenheitsbescheinigung	191
3. Die Nutzung des Eigentums	193
4. Die Zustimmung des Verwalters	197
5. Die Instandhaltung	200
6. Die Bewirtschaftungskosten	201
7. Die Instandhaltungsrücklage	203
8. Die Eigentümerversammlung	204
9. Die Verwaltung	207
10. Der Verwaltungsbeirat	210

Lektion 6

Preis, Bewertung, Kaufpreisschätzung

Einleitung	215
1. Die Verkehrswertermittlung	216
1.1 Das Sachwertverfahren	218
1.2 Der Ertragswert	220
1.3 Der Vergleichswert	223
2. Die <i>praktische</i> Bewertung von selbstgenutzten Immobilien	225
2.1 Überschlägige Verkehrswertschätzung bei selbstgenutzten Immobilien	226
2.2 Überschlägige Verkehrswertschätzung bei Immobilien zur Kapitalanlage	229
3. Objektbewertung nach der Brandversicherungsurkunde	232

Lektion 7

Die Kaufpreisfinanzierung

Einleitung	237
1. Das Grundbuch als Sicherheit	238
2. Grundsätzlicher Aufbau einer	

Kaufpreisfinanzierung	240
3. Der Beleihungswert	242
4. Erster Finanzierungsversuch	243
5. Erfassung der Erwerbskosten	245
6. Finanzierungsprobleme bei niedrigem Beleihungswert	248
7 Übliche Kaufpreis-Finanzierungsvarianten	251
7.1 Standardfinanzierung und Eigenkapital	252
7.2 Finanzierung mit Bauspardarlehen	253
8. Die finanzielle Belastung am Beispiel einer Eigentumswohnung	255
8.1 Zins- und Tilgungsbelastung	256
8.2 Belastung mit Bewirtschaftungskosten	261
8.3 Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie	262
8.4 Die Bonität	263
8.5 Alter des Kunden Tilgungszeit	264
9. Die Finanzierungscheckliste	268
10. Die Beleihungsunterlagen	270
11. Steuervorteile (generell)	272
11.1 Steuervorteile in der Bestandsphase	273
11.2 Steuerregelungen in der Bestandsphase	276

Lektion 8

Maklerrecht und Maklervertrag (Verkauf)

Einleitung	283
1. Das Maklerrecht bei Verkauf und Kauf	284
1.1 Zustandekommen eines Maklervertrages	286
1.2 Inhalt eines Maklervertrages	290
2. Voraussetzungen für die Provision	291
2.1 Rechtswirksamkeit des Maklervertrages	292
2.2 Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit	297

2.3 Rechtswirksamer Hauptvertrag	302
2.4 Ursächlichkeit	311
2.5 Kenntnis des Auftraggebers	312
3. Aufwendungen und Spesen	313
4. Weitere Rechtsfragen	315
4.1 Stillschweigend vereinbarter Maklerlohn	315
4.2 Die Verjährung	316
5. Varianten des Maklervertrags	317
5.1 Der Allgemeine Maklervertrag	317
5.2 Der Makler-Alleinauftrag	318
5.3 Der qualifizierte Alleinauftrag	324
6. Ihr Maklervertrag-Mustervertrag	327
7. Der Untermaklervertrag	328
8. Der Handelsvertreter	328
9. Das Zubringergeschäft	329
10. Das Gemeinschaftsgeschäft	330
11. Kunden- und Objektschutz	332
Übung: Die vier Paragraphen des Maklerrechts (Gesetzestext)	333

Lektion 9

Makler-Compliance-Regeln

Einleitung	337
1. Drei Grundregeln (Prinzipien)	337
2. Ablauf des Maklergeschäfts	340

Lektion 10

Maklererlaubnis § 34c GewO

Einleitung	347
1. Änderung der Gewerbeordnung	347
1.1 Zulassungsvoraussetzungen	349
1.2 Erlaubnisversagung	350
1.3 Die Gewerbebeanmeldung	352
2. Firma und Gesellschaftsformen	352
2.1 Der Firmenname	353

2.2 Die Einzelunternehmung	355
3. Der Antrag auf Maklererlaubnis	357
3.1 Anmeldung beim Finanzamt	359
3.2 Angaben auf Geschäftsbriefen	361
5. Das Unternehmenskonzept	363

Lektion 11

Werbung und Verkauf

Einleitung	367
1. Kaufverhalten und Zielgruppen	367
1.1 Das komplexe Kaufverhalten	371
1.2 Die Problemwand	375
1.3 Die Einflussnehmer	376
2. Zielgruppen	381
2.1 Selbstnutzer usw.	383
2.2 Kapitalanleger	389
3. Besonderer Nutzen und Zusatznutzen	389
4. Die Werbebotschaft	392
5. Die Anzeigen- u./oder Websitegestaltung	396
Pflichtangaben nach der EnEV	403
6. Haftung für Exposé und Internetwebsite	405
7. Die Exposé- und Website-Planung	407
8. Der Gesamtprozess	410

Lektion 12

Grundsätze des Mietrechts

Inhalte:	Seite
Einleitung	413
1. Gliederung des Mietrechts	413
2. Grundsätze des Wohnraum-Mietrechts	418
2.1 Allgemeines Mietrecht und Mietvertrag	419
2.2 Die Form des Mietvertrages	422
2.3 Die Miete	423
2.4 Die Pacht	424

2.5 Betriebskosten und Nebenkosten	425
2.6 Vorauszahlung oder Pauschale	430
2.7 Die Heizkosten	431
2.8 Wohnfläche und beheizbare Fläche	433
3. Die Miete im Mietvertrag	436
4. Ortsübliche Miete und Mietspiegel	437
4.1 Der Mietspiegel	438
4.2 Der Qualifizierte Mietspiegel	439
4.3 Der vereinbarte Mietspiegel	439
4.4 Kein Mietspiegel vorhanden	441
5. Mietpreisüberhöhung	442
6. Mietwucher	442

Lektion 13

Die Weiterbildungspflicht

Inhalte:	Seite
Einleitung	446
1. Die gesetzliche Weiterbildungspflicht	447
2. Gesetzlicher Anforderungskatalog	448
3. Weiterbildungs-Anforderungen	450
4. Erklärung zur Weiterbildung durch den Makler	452
5. Angebot: Buch & Kurs	453
Lösungen	464
Stichwörter	482

Einführung

Dieses Buch ist ein Qualifizierungsbuch für die Tätigkeit als Immobilien-Makler/-in in Bezug auf die gesetzliche Weiterbildungspflicht der Immobilien-makler und –maklerinnen und natürlich für die grundsätzliche Makler-Qualifizierung.

Der Inhalt beruht auf einem vormalig *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 Immobilien-Kaufpreisfinanzierung (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.

Seit/ab 1.8.2018 ist eine *gesetzliche Weiterbildungspflicht* für Makler vorgeschrieben. Mehr dazu finden Sie in Lektion 10.

Mit diesem Buch können Sie sich jedenfalls ideal für die Maklertätigkeit fachlich qualifizieren. Auch „erfahrene Makler“ waren oft erstaunt, was sie alles bisher nicht wussten, denn wer seinen Beruf ernst nimmt, muss eine Menge wissen, wenn er ein kompetenter Berater seiner Kunden sein möchte.

* 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
Legen Sie Ihr *eigenes* Immobilien-Lexikon an!
- * 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, fundierte Auskünfte geben zu können und somit für Ihre Kunden ein qualifizierter Makler zu sein. Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Studium!

Reinhold Pachowsky



Lektion 1 Überblick über die Maklertätigkeit

Inhalte:	Seite
Einleitung: Ablauf Immobilienkauf	19
1. Das richtige Immobilienprodukt	24
2. Die Lagebeurteilung	26
2.1 Objektlage Checkliste Objektbegehung	27
2.2 Die lokale Stadtteillage	33
2.3 Der regionale Markt	34
2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld	35
3. Preise und Konjunktur	36
4. Die Kaufpreisfinanzierung Einführung	44
5. Die finanzielle Belastung	48
6. Die notarielle Beurkundung	50
7. Ablauf eines Kaufvorganges	52
8. Beispielhafter Kaufvertrag	54
9. Der Vollzug des Kaufvertrages	59
10. Die Maklerprovision ist verdient	66

Hinweis: In diesem Buch ist immer vom „Makler“ (männlich) die Rede. Gemeint ist immer der Makler als *Berufsbezeichnung* und nicht als Gender-Bezeichnung, d.h. die weiblichen Maklerinnen sind ausdrücklich einbezogen. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Einleitung:

Der Ablauf eines Immobilienkaufs

Der Schwerpunkt der Maklertätigkeit ist der Immobilienverkauf bzw. die Vermittlung eines Verkaufsgeschäfts zwischen jemanden, der eine Immobilie zu verkaufen hat und jemanden, der eine solche kaufen möchte. Auch die Vermietung einer Wohnung gehört dazu, aber zu diesem Thema kommen wir erst später.

Zum leichterem Verständnis stellen wir uns vor, Sie sind kein Makler, sondern haben ganz allgemein Interesse am Kauf einer Immobilie. Dies ist Ihre tägliche Praxis und ausbildungsmäßig werden zugleich viele Punkte angesprochen, die für das Verständnis von Immobilien wichtig sind.

Merke: Eine Immobilie ist das teuerste Einzelprodukt des normalen Menschen. Es ist in der Regel viel teurer als ein Auto, selbst ein Luxusauto erreicht erst den Preis einer bequemen Wohnung in einer Großstadt und nach oben in den Millionenbereich ist ohnehin alles offen.

Grundsatz 1:

Eine Immobilie ist das teuerste Produkt eines Menschen! Nicht jeder Mensch kann sich deshalb ein solches Produkt leisten! Somit können Sie davon ausgehen, dass Ihr Kundenkreis - allgemein gesagt -

zu den „Besserverdienenden“ gehört.

Und dieser Kundenkreis ist auch meistens und überwiegend gut gebildet und über Immobilien gut bis sehr gut informiert. Davon kommt ja auch das nicht so gute Image von Maklern, weil nämlich ein gehobenes Klientel oft auf einen nicht ausgebildeten und damit unqualifizierten Makler m/w trifft, der viel Unsinn redet. Das soll und wird Ihnen nach diesem Buch nicht passieren.

Grundsatz 2:

Eine genaue Prüfung ist erforderlich

Eine Immobilie ist viel teurer als jedes andere Produkt, also viel teurer als zum Beispiel ein Auto. Selbst ein Luxusauto hat „nur“ den Preis einer Standard-Eigentumswohnung. Es geht also in Ihrem Maklergeschäft um hohe bis sehr hohe Geldbeträge, die vermutlich oft jenseits Ihrer eigenen Möglichkeiten liegen dürften.

Weil es eben um so viel Geld geht, ist eine seriöse und qualifizierte Vorgehensweise bei jeder angebotenen Immobilie von größter Bedeutung. Zum Thema „seriöses Verhalten“ werden wir uns in der letzten Lektion mit „Compliance-Regeln“ beschäftigen.

Grundsatz 3:

Eine persönliche Besichtigung ist unumgänglich!

Deshalb ist es sehr wichtig, dass Sie selbst – mit und ohne Kunden – die angebotenen Immobilien ausführlich und gründlich besichtigen und prüfen.

So, wie man bei einem Autokauf auch das Auto genau besichtigt und ggf. eine Probefahrt vornimmt, sollte man erst recht bei einer Immobilie eine oder mehrere genaue Besichtigung(en) vornehmen. Erst recht natürlich, wenn man wie Sie gewerbsmäßig Immobilien zum Verkauf anbietet.

Dies gehört zum Thema „Sorgfaltspflicht“ des Maklers. Für eine Besichtigung folgt bald eine Checkliste, die Sie ernst nehmen sollten.

Grundsatz 4:

Der Preis für Immobilien ist nicht festgelegt.

Wenn man sich eine Immobilie genau angesehen hat, weiß man noch nichts über einen angemessenen Preis. Und dies ist ein sehr schwieriges Unterfangen. Anders als bei einem Auto kann man Immobilien nur wenig mit einander vergleichen. Man braucht dazu Marktkenntnisse – ähnlich den Gebrauchtwagenlisten – und dazu wirklich vergleichbare Immobilien, um zu verlässlichen Werten zu kommen.

Grundsatz 5:

Die Lage der Immobilie sollte für die jeweilige Nutzung bestens geeignet sein.

Und nun kommt ein Grundsatz, der eigentlich am Anfang stehen sollte und nur für Immobilien gilt: *Die Lage* einer Immobilie, genauer gesagt: Die Lage und die dazu gehörige Nutzung sind für Immobilien die „Nummer 1“ der Beurteilung.

Für Wohnungen ist die „Wohnlage“ wichtig, für gewerblich oder beruflich genutzte Läden/Büros etc. ist die „Geschäftslage“ wichtig. Wir werden uns mit der Lage noch ausführlich beschäftigen.

Fazit:

Es gibt somit fünf wichtige Punkte, die für den Kauf einer Immobilie beachtet werden sollten. Aber es gibt noch weitere. Immobilien zu kaufen ist ein komplexer Vorgang.

Anders als im Supermarkt, wo man einfach in ein Regal greift, die Ware entnimmt und an der Kasse bezahlt, geht es beim Immobilienkauf um ein so genanntes „komplexes Kaufverhalten“, mit dem wir uns in Lektion 10 beschäftigen werden.

Leider gibt es noch viele Käufer, die die Grundregeln nicht kennen, deshalb auch nicht beachten und oft noch schnell zur Vermeidung von Steuern „irgendeine“ Immobilie erwerben, ohne diese

besichtigt und geprüft zu haben. Und die Reue und Ernüchterung folgt bald auf dem Fuße, auch bei seriösen Anbietern, denn wenn keine Abwägung der Vor- und Nachteile erfolgt ist, ist die Gefahr einfach zu groß, einen Fehler gemacht zu haben, d.h. man hat privat eine hochpreisige Immobilie gekauft, die man in dieser Form im Grunde nicht wirklich braucht und hat dafür viel Geld ausgegeben bzw. sich mit einem hohen Kredit verschuldet. Und Schuld daran ist immer ein anderer: der Makler.

Ihre „Berufsehre“ sollte sein, dass Sie sich bei allen Verkaufsgeschäften diesbezüglich so verhalten, dass Sie sich nichts vorzuwerfen brauchen. Sicher, Sie vermitteln Immobilien, um sich die Maklerprovision zu verdienen. Das ist in Ordnung. Aber die Entscheidung für einen Kauf liegt nicht in Ihrer Macht.

Übung:

Nennen Sie bitte – möglichst auswendig – die fünf wichtigen Grundsätze über Immobilien.

Grundsatz 1 ...

Grundsatz 2 ...

Grundsatz 3 ...

Grundsatz 4 ...

Grundsatz 5 ...

Zur Lösung bitte zurück blättern.