

Inhaltsverzeichnis

Impressum	5
Rechtliche Hinweise.....	7
Hinweis an die Leser*innen des Buches.....	8
Vorwort.....	15
Vorbemerkungen.....	19

Kapitel I Das Inkrafttreten der neuen

Provisionsregelungen	23
1. Maklerverträge ohne Verkäuferprovision	24
2. Maklerverträge mit Verkäufer- und Käuferprovision.....	26
3. Maklerverträge nur mit Verkäuferprovision	27

Kapitel II Weltuntergang für Immobilienmakler – oder: noch bessere Erfolgsaussichten?.....29

1. Diese Maklerkunden zählen zu den Gewinnern
2. Diese Maklerkunden zählen zu den Verlierern
3. Diese Makler werden zu den Gewinnern gehören.....
4. Diese Makler werden zu den Verlierern gehören
5. Jene Makler trifft es härter, jene weniger hart

Kapitel III Die gesetzlichen Bestimmungen für Makler.....35

1. Die Paragraphen im BGB betreffen nicht nur Immobilienmakler .35
2. Diese Paragraphen im BGB wurden speziell für
Immobilienmakler eingeführt.....36
3. Diese gesetzlichen Bestimmungen gelten weiterhin

Kapitel IV Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, wie wertvoll das Erreichte ist.....41

1. SPD forderte schon vor fast 50 Jahren: „Makler weg!“.....41
2. Die Einführung des „Bestellerprinzips“ bei Mietwohnungen.....43
3. Die versuchte Provisionsdeckelung
4. Einsatz der Verbände und Immobilienorganisationen
5. Die Ausübung des Maklerberufes ist nach wie vor möglich.....44

Kapitel V Die Intensionen der Politiker 47

1. Vom Leitbild des § 652 BGB wurde abgewichen 47
2. Künftig keine Provisionsverlagerung mehr vom Verkäufer auf den Käufer 48
3. Die Entlastung der Käufer von Wohnungen und Einfamilienhäusern 49
4. Die Unterbindung der Ausnutzung einer Zwangslage 49
5. Die Senkung der Kaufnebenkosten 50
6. Der bezahlbare Wohnraum 50
7. Der suchende Käufer 51
8. Die Einschränkung der Vertragsfreiheit des Maklers 51
9. Die Maklerprovision zu gleichen Teilen 52
10. Das Einpreisen der Maklerprovision in den Verkaufspreis 53
11. Die Fälligkeit der Maklerprovision 53
12. Die Doppeltätigkeit des Maklers ist weiterhin möglich 53
13. Eine bundesweit einheitliche Regelungen 54
14. Die Änderung des Begriffs „Mäkler“ in „Makler“ 54

Kapitel VI Die wirtschaftlichen Auswirkungen der neuen Regelungen auf Immobilienmakler 57

1. Die Grundlagendaten der Bundesregierung 58
2. Die von der Bundesregierung für die 6 Bundesländer prognostizierten Veränderungen 59
3. Die Prognose der Bundesregierung für die 6 Bundesländer ist zu korrigieren 62
4. Ableitung möglicher Konsequenzen aus den anderen 10 Bundesländern 65
5. Denkbare Überlebensstrategien 68

Kapitel VII Die von den Neuregelungen betroffenen und die nicht betroffenen Objekte 81

1. Die betroffenen Objekte 82
2. Die nicht betroffenen Objekte 91
3. Grafische Darstellung 92

Kapitel VIII Die von den Neuregelungen betroffenen und nicht betroffenen Personen.....93

1. Begriffserklärung „Verbraucher“93
2. Begriffserklärung „Unternehmer“94
3. Der Käufer in seiner Eigenschaft als Verbraucher94
4. Der Käufer in seiner Eigenschaft als Unternehmer95
5. Grafische Darstellung96

Kapitel IX Die neue Formerfordernis beim Abschluss des Maklervertrages.....97

1. Die Schriftform99
2. Die Textform99
3. Diese Vorgehensweisen erfüllen die Textform103
4. Die Willenserklärung105
5. Grafische Darstellung105

Kapitel X Die neuen Provisionsregelungen nach

§ 656c BGB.....107

1. Einführung zu § 656c BGB107
2. Gesetzestext des „§ 656c - Lohnanspruch bei Tätigkeit für beide Parteien“107
3. Erläuterungen zu § 656c BGB108
4. Das Verbot der Doppeltätigkeit des Maklers nach § 654 BGB .110
5. Die Fälligkeit der Maklerprovision ohne Zahlungsnachweis des Verkäufers..... 111
6. Der Nachteil des § 656c BGB 112

Kapitel XI Die neuen Provisionsregelungen nach

§ 656d BGB115

1. Einführung zu § 656d BGB 115
2. Gesetzestext des „§ 656d - „Vereinbarungen über die Maklerkosten“ 115
3. Erläuterungen zu § 656d BGB..... 116
4. Die Fälligkeit der Maklerprovision nur bei gezahlter Verkäuferprovision 119

Kapitel XII Spezialthemen..... 121

1. Der Vertrieb von Bauträgerobjekten durch einen Makler..... 121
2. Die nach Verkaufspreis gestaffelte Maklerprovision 125
3. Das Einpreisen der Maklerprovision in den Verkaufspreis 126
4. Die bei einem höheren Verkaufspreis vereinbarte höhere Maklerprovision 127
5. Die Vereinbarung einer pauschalen Maklerprovision 128
6. Die maximale Höhe der Maklerprovision 129
7. Die Mehrerlösvereinbarung..... 130
8. Das Bieterverfahren 131
9. Der Suchauftrag 134
10. Das Gemeinschaftsgeschäft 135
11. Die Tipgeberprovision..... 136
12. Die „Referral Fee“ 137

Kapitel XIII Die Innenprovision – die Königsklasse für Immobilienmakler 139

Kapitel XIV Die Honorarberatung - eine sinnvolle Alternative für Immobilienmakler? 143

Kapitel XV Das Leistungsprofil eines qualifizierten Immobilienmaklers 149

Kapitel XVI FAQs 175

Anhang 185

1. Die §§ 652 bis 655 BGB 185
2. Die §§ 656a bis 656d BGB 186

Die Autoren 189

- Helge Ziegler 189
- Marcus Lasar 190
- Dr. Malte Schwertmann 191
- Dr. Johannes Kalb 192