

Inhaltsverzeichnis

1	Zivilrechtliche Vorschriften für Immobilienberufe	31
1.1	Rechte und Pflichten des Immobilienmaklers	31
1.1.1	Gesetzliche Grundlagen für Maklertätigkeit	31
1.1.2	Rolle des Maklers bei Immobilientransaktionen	32
1.1.3	Maklervertrag – Einordnung und Abgrenzung	32
1.1.4	Voraussetzungen des Provisionsanspruchs	33
1.1.5	Abschluss eines wirksamen Maklervertrags	34
1.1.5.1	Ausnahme: Erfordernis notarieller Beurkundung	34
1.1.5.2	Formfreier Vertragsschluss	35
1.1.6	Wohnungsvermittlung und Bestellerprinzip	37
1.1.7	Sonderformen des Maklervertrags: einfacher und qualifizierter Makler-Alleinauftrag	38
1.1.8	Maklervertrag mit Verbrauchern	39
1.1.9	Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit	40
1.1.10	Abschluss eines Hauptvertrags	41
1.1.10.1	Vertragsparteien	42
1.1.10.2	Vertragsinhalt	44
1.1.11	Kausalität	45
1.1.12	Kenntnis von der Maklertätigkeit	45
1.1.13	Selbstständiges Provisionsversprechen	46
1.1.14	Maklerklauseln im Kauf- oder Mietvertrag	46
1.1.15	Fälligkeit und Höhe der Vergütung	47
1.1.16	Beteiligung mehrerer Makler	47
1.1.17	Doppeltätigkeit	48
1.1.18	Allgemeine Geschäftsbedingungen im Maklervertrag	49
1.1.18.1	Unwirksame Klauseln	50
1.1.18.2	Wirksame Klauseln	52
1.1.19	Folgen eines (nachträglich) unwirksamen Hauptvertrags	53
1.1.20	Nebenpflichten des Maklers	54
1.1.21	Nebenpflichten des Auftraggebers	54
1.1.22	Beendigung des Maklervertrags	55
1.1.23	Schadensersatzansprüche gegen den Makler	55
1.1.24	Verwirkung des Provisionsanspruchs	56
1.1.25	Schadensersatzansprüche gegen den Auftraggeber	57
1.2	Dienstvertragliche Vorschriften für Immobilienberufe	57
1.2.1	Maklervertrag und Dienstvertrag	57
1.2.2	Der Hausverwaltervertrag und Baubetreuungsvertrag als Dienstvertrag	59
1.2.2.1	Der Hausverwaltervertrag	59

1.2.2.2	Der Vertrag mit einem wirtschaftlichen Baubetreuer	62
1.3	Werkvertragliche Vorschriften für Immobilienberufe	64
1.3.1	Maklervertrag und Werkvertrag	64
1.3.2	Bauträger-Alleinauftrag in Form einer Vertriebsvereinbarung als Maklerwerkvertrag	65
1.3.3	Bauträgervertrag und Baubetreuungsvertrag als Werkvertrag	65
1.3.3.1	Der Bauträgervertrag	65
1.3.3.2	Der Vertrag mit dem Baubetreuer als Vollbetreuer	67
2	Öffentlich-rechtliche Vorschriften für die Immobilienberufe	68
2.1	Gewerbeerlaubnis (§ 34c GewO)	68
2.1.1	Der Gewerbebegriff	68
2.1.2	Die erlaubnispflichtige Makler- und Verwaltertätigkeit . .	69
2.1.3	Das formelle Antragsverfahren	71
2.1.4	Die persönlichen Erlaubnisvoraussetzungen	72
2.1.5	Änderungen ab 01.08.2018 (Weiterbildungspflicht von Maklern und Wohnimmobilienverwaltern)	73
2.1.6	Erlöschen der Erlaubnis – Rücknahme/Widerruf	74
2.1.7	Änderungen der Rechtsform	74
2.2	Gewerberechtliche Anzeigepflicht	75
2.2.1	Anzeige des Betriebsbeginns (§ 14 GewO)	75
2.2.2	Anzeige personeller Veränderungen (§ 9 MaBV)	75
2.2.3	Auskunft und Nachschau (§ 29 GewO)	76
2.3	Die Makler- und Bauträgerverordnung	76
2.3.1	Sicherungspflichten des Maklers (§§ 2, 4–8 MaBV)	77
2.3.2	Buchführungs- und Informationspflicht des Maklers (§§ 10, 11 und 14 MaBV)	79
2.3.3	Prüfung aus besonderem Anlass (§ 16 Abs. 2 MaBV)	81
2.4	Die Vorschriften des Wohnungsvermittlungsgesetzes (§ 2 Abs. 1a, § 3 Abs. 1 und 2, § 6 Abs. 1 und 2, § 8 WoVermG)	81
2.4.1	Bestellerprinzip (§ 2 Abs. 1a WoVermG)	82
2.4.2	Maklerprovision	83
2.4.3	Weitere bußgeldbewehrte Vorgaben (§ 6 WoVermG)	83
2.5	Vorschriften über Identifizierungs- und Anzeigepflichten des Maklers nach dem Geldwäschegesetz (GwG)	85
2.5.1	Identifizierungspflicht	86
2.5.2	Aufbewahrungspflicht	86
2.5.3	Verdachtsfälle und Freistellung von der Verantwortung .	86

2.5.4	Interne Sicherungsmaßnahmen	87
2.5.5	Bußgeldvorschriften	87
3.	Wettbewerbsrecht für Immobilienberufe	88
3.1	Rechtsgrundlage: das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	88
3.1.1	Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen	88
3.1.2	Irreführende geschäftliche Handlungen	92
3.1.3	Vergleichende Werbung	95
3.1.4	Unzumutbare Belästigungen	97
3.1.5	Mögliche Rechtsfolgen unzulässiger geschäftlicher Handlungen nach §§ 3 oder 7 UWG – Beseitigung und Unterlassung	99
3.1.6	Das wettbewerbsrechtliche Verfahren	100
3.1.7	Die strafbewehrte Unterlassungserklärung	103
3.1.8	Voraussetzung für einstweilige Verfügung Eilbedürftigkeit, Glaubhaftmachung des Verstoßes	105
3.2	Branchenspezifische Einzelfälle unlauteren Handelns ...	106
3.2.1	Einmischen in bestehende Alleinaufträge	106
3.2.2	Versprechen nicht realisierbarer Preise	107
3.2.3	Verbreitung unwahrer Behauptungen über Mitbewerber	107
3.2.4	Anbieten von Objekten ohne Zustimmung des Verfügungsberechtigten	108
3.3	Die Preisangabenverordnung (PAngV)	109
3.4	Das Wohnungsvermittlungsgesetz (WoVermG)	112
3.5	Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) und Gesetz zur Vereinheitlichung von Vorschriften über bestimmte elektronische Informations- und Kommunikationsdienste, elektronischer Geschäftsverkehr – Vereinheitlichungsgesetz – EGVG, dort Art. 1 Telemediengesetz (TMG) ...	113
3.6	Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung – DL-InfoV	115
3.7	IVD-Wettbewerbsregeln	116
3.7.1	Geltungsbereich	116
3.7.2	Inhalt	117
3.8	Weitere branchenspezifische Sachverhalte	119
3.8.1	Firmierung	119

3.8.2	Kenntlichmachung der Maklereigenschaft in der Werbung	120
3.8.3	Titel – Sonderbezeichnungen – Diplome	122
3.8.3.1	Berechtigte Führung von Titeln und Diplomen	122
3.8.3.2	Unerlaubte Titelführung	122
3.8.3.3	„Immobilientreuhänder“	122
3.8.3.4	„Spezialmakler“ – „Fachmakler“	123
3.8.3.5	Irreführende Verwendung von Diplomen	123
3.8.4	Angaben über Leistungsfähigkeit des Maklers und damit verbundene irreführende Werbung	123
3.8.5	Angaben bei Angebot und Werbung	124
3.8.5.1	Richtigkeit der Angaben	124
3.8.5.2	Vollständigkeit der Angaben	124
3.8.6	Provisionsangaben	128
3.8.6.1	„Kostenlose“ Tätigkeiten	128
3.8.6.2	Sonderfall „Für Verkäufer/Vermieter kostenlos“	128
3.8.7	Sonstige Werbung	129
3.8.7.1	„Offene“ Werbung	129
3.8.7.2	Versprechen von Sondervorteilen (Prämien, Provisionsanteile)	129
3.8.7.3	Telefonwerbung/Telefaxwerbung/E-Mail-Werbung ...	129
3.8.7.4	Rechtsberatung	129
3.8.7.5	Preisbezeichnungen	133
3.8.7.6	Kopplungsgeschäfte	133
3.8.7.7	Zinssatz für Baugeld	134
3.8.7.8	Immobilienangebote	134
3.8.7.9	Werbung mit Wohn-/Nutzfläche	134
3.8.7.10	Zur Werbung für nicht sofort beziehbare Wohn- immobilien, ohne auf diesen Umstand hinzuweisen ...	134
3.8.7.11	Verstöße gegen das Gesetz über Einheiten im Messwesen	134
3.8.7.12	Beachtung der Sonn- und Feiertagsgesetze der Länder .	135
3.8.7.13	Stadtpläne, Landkarten, Fotos und Texte	135
3.9	Kooperation statt Wettbewerb	135
3.9.1	Arten des Gemeinschaftsgeschäfts	135
3.9.2	IVD-Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern	137
3.9.3	Anwendungsbereich	142
3.9.4	Voraussetzungen und Grundlagen für ein Gemeinschaftsgeschäft	142
3.9.5	Kundenschutz und Objektschutz	143
3.9.6	Informationspflichten	144
3.9.7	Provisionsteilung	144

4	Marketing in der Immobilienwirtschaft	146
4.1	Die Wettbewerbssituation in der Immobilienbranche ...	146
4.2	Marketing-Mix und doppeltes Marketing des Maklers ..	148
4.2.1	Überblick über die vier Bereiche des Marketing-Mix ...	149
4.2.1.1	Produktpolitik (andere branchenspezifische Bezeichnungen: Sortimentspolitik, Leistungs- und beim Makler „Objekt- bzw. Angebotspolitik“)	149
4.2.1.2	Preispolitik	150
4.2.1.3	Absatzwegpolitik (Vertriebspolitik)	150
4.2.1.4	Kommunikationspolitik	151
4.2.1.5	Zwischenfazit	152
4.2.1.6	Prozesspolitik (Process)	153
4.2.1.7	Personalpolitik (Personnel)	154
4.2.1.8	Ausstattungs- (Physical Facilities)	155
4.2.1.9	Zusammenfassung	157
4.2.2	Vertiefung der vier Bereiche im Marketing-Mix	158
4.2.2.1	Die Produktpolitik des Maklers	158
4.2.2.2	Die Preispolitik des Maklers	161
4.2.2.3	Die Absatzwegpolitik des Maklers	170
4.2.2.4	Kommunikationspolitik des Maklers	173
4.3	Immobilienanzeigen	188
4.3.1	Die verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Anzeigentypen	188
4.3.2	Bedeutung des ersten Inserates	189
4.3.3	Texten von Immobilienanzeigen	190
4.3.3.1	Headline/Schlagzeile	191
4.3.3.2	Fließtext	192
4.3.3.3	Handlungsaufforderung	194
4.3.4	Gestalten von Immobilienanzeigen	194
4.4	Das Exposé	195
4.4.1	Gezielter Exposé-Einsatz	196
4.4.2	Kundenorientierter Aufbau des Exposés	197
4.4.3	Texten des Exposés	199
4.4.4	Weitere Gestaltungshinweise	199
4.5	Werbeerfolgskontrolle – Kundenschwundanalyse	200
4.6	Kommunikationspolitik – sonstige Instrumente	202
4.7	Reklamationen und Kundenabwanderung als Chance ..	202
4.8	Ausgewählte Spezialthemen des Immobilienmarketings	205
4.8.1	Bewertungsportale bzw. die Online-Reputation von Immobilienunternehmen	206

4.8.2	Guerilla-Marketing und atypische Marketing-Aktionen .	209
4.8.3	Apps	213
4.8.4	Augmented Reality	215
5	Versicherungen für Immobilienberufe	216
6	Unternehmensbesteuerung	217
6.1	Abgabenordnung	220
6.2	Einkommensteuergesetz	222
6.3	Körperschaftsteuergesetz	224
6.4	Gewerbsteuergesetz	225
6.5	Umsatzsteuergesetz	227
6.6	Wichtige Einzelfälle	229
6.6.1	Investitionsabzugsbetrag und Sonder-AfA	229
6.6.2	Häusliches Arbeitszimmer	231
6.6.3	Fahrten Wohnung – Betrieb	232
6.6.4	Sachzuwendungen	234
6.6.5	Betriebsgrößenklassen	235
7	Akquisition und Durchführung von Aufträgen im Maklergeschäft	237
7.1	Effiziente Durchführung von Aufgaben	237
7.1.1	Organisation des Immobilien-Dienstleisters	238
7.1.2	Unternehmensführung des Immobilien-Dienstleisters	242
7.1.3	Personalmanagement des Immobilien-Dienstleisters	247
7.2	Digitalisierung und Integration	251
7.3	Außendienstorganisation	254
7.3.1	Der Handelsvertreter	256
7.3.2	Scheinselbstständigkeit und arbeitnehmerähnliche Selbstständige	258
7.3.3	Handelsvertreter oder Angestellte für den Außen- dienst?	260
7.4	Prinzipien des Maklergeschäfts	262
7.5	Makleraufträge planen und bewerten	265
7.5.1	Erfolgsanalyse	265
7.5.2	Erfolgsquotienten	266
7.5.3	Auftragskalkulation	267
7.5.3.1	Zusammenhang von Objektpreis und Provision	269

7.6	Auftragsakquisition	271
7.6.1	Aktive und passive Auftragsakquisition	271
7.6.2	Die „Methode“ der passiven Auftragsakquisition	273
7.6.3	Internet als Medium der passiven Auftragsakquisition	276
7.6.4	Potenzielle Marktteilnehmer und Auftragsakquisition	277
7.6.5	Kontaktherstellung zu aktuellen Marktteilnehmern	279
7.6.6	Der Prospekt als Instrument der Objektakquisition	281
7.6.7	Objektaufnahme, Auftragsannahme	283
7.6.8	Objektanalyse	284
7.6.9	Objektbewertung	285
7.6.10	Objektaufbereitung	286
7.7	Angebotstätigkeit des Maklers	287
7.7.1	Angebotsvorbereitung	287
7.7.2	Provisionsichernde Nachweisstrategien	289
7.7.2.1	Der Kaufinteressenten-Makler-Vertrag	289
7.7.2.2	Provisionshinweis im Inserat und im Internetangebot	290
7.7.2.3	Angebot ohne Nachweisdaten	290
7.7.2.4	Provisionsklausel im notariellen Kaufvertrag oder im Mietvertrag	291
7.7.2.5	Der ungesicherte Nachweis	291
7.7.2.6	Der Stufennachweis	292
7.7.2.7	Nachweis durch Objektbesichtigung	292
7.7.2.8	Mündliche Provisionsabsprachen	292
7.7.3	Angebotsschreiben	292
7.7.3.1	Funktion des Angebotsschreibens	292
7.7.3.2	Notwendige Differenzierungen	293
7.7.4	Nachfasskontakt	295
8	Vermittlung, Vorbereitung und Abschluss notarieller Kaufverträge	296
8.1	Vermittlungsbegriffe	296
8.1.1	Die neutrale Vermittlung	296
8.1.2	Die einseitige Interessenvertretung	297
8.1.3	Widerrufsrecht in Maklerverträgen	297
8.2	Verhandlungsführung	300
8.2.1	Vorbereitung und Durchführung der Objektbesichtigung	300
8.2.2	Nachbearbeitung der Besichtigung und Verhandlungs- führung	302
8.2.3	Vermarktungsmöglichkeit Bieterverfahren	303
8.2.4	Übermitteln von Gesprächsergebnissen	305
8.3	Vorbereitung des notariellen Grundstückkaufvertrages	305
8.3.1	Besprechung des notariellen Grundstückkaufvertrages	308

8.3.2	Die notarielle Beurkundung des Kaufvertrages	308
8.3.3	Finanzierungsbestätigung als Grundbedingung zur Protokollierung des Kaufvertrages	309
8.3.4	Aufnahme der Vermittlungsprovision in den notariellen Kaufvertrag	310
8.3.5	Inhalte des schuldrechtlichen Kaufvertrags	311
8.3.5.1	Die Vertragsparteien	311
8.3.5.2	Das Kaufobjekt	312
8.3.5.3	Kaufpreiszahlung	312
8.3.5.4	Besitzübergang	313
8.3.5.5	Auflassungsvormerkung und Auflassung	313
8.3.5.6	Kosten der Beurkundung	314
8.3.5.7	Vorgehensweise bei der Fremdfinanzierung	314
8.3.6	Zustimmungs- und Genehmigungserfordernisse	314
8.4	Besondere Fragen in Zusammenhang mit Grundstückskaufverträgen	315
8.4.1	Besonderheiten beim Verkauf von Wohn- und Teileigentum	315
8.4.2	Besonderheiten beim Verkauf auf Rentenbasis	317
9	Vermittlung, Vorbereitung und Abschluss von Wohn- und Gewerberaummietverträgen	320
9.1	Sonderstellung der Wohnungsvermittlung	321
9.2	Der Wohnungsmietvertrag	323
9.2.1	Miete und Betriebskosten	323
9.2.2	Typen von Wohnungsmietverträgen	330
9.2.3	Vereinbarungen über Schönheits- und Kleinreparaturen	331
9.2.4	Anpassungsbedarf bei Mietverträgen wegen EU-Datenschutz-Grundverordnung	332
9.3	Der Gewerberaummietvertrag	333
10	Immobilienberatung	337
10.1	Beratungsbereich: Versicherungen	337
10.1.1	Grundsätzliches zu Versicherungen	337
10.1.2	Versicherungen für die Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft	338
10.1.3	Versicherungen für die Akteure in der Immobilienwirtschaft	339
10.1.3.1	Bauhelferversicherung	339
10.1.3.2	Bauherrenhaftpflichtversicherung	340
10.1.3.3	Bauleistungsversicherung	340

10.1.3.4	Gebäudeversicherung	341
10.1.3.5	Hausratversicherung	342
10.1.3.6	Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung	343
10.1.4	Weitere wichtige Begrifflichkeiten im Zusammenhang mit Versicherungen	344
10.2	Beratungsbereich: Kaufpreis- und Baufinanzierung	351
10.2.1	Systematisierung der Finanzierungsformen	351
10.2.2	Struktur des deutschen Bankensektors	356
10.2.3	Regulatorische Anforderungen bei der Kreditvergabe ...	361
10.2.4	Der Kreditvergabeprozess bei Banken	363
10.2.5	Formen von Finanzierungsmitteln	367
10.2.6	Hauptmerkmale des Kreditvertrages	372
10.2.7	Kreditsicherheiten im Überblick	378
10.2.8	Inhalte eines Finanzierungsplanes	381
10.2.9	Die Rolle des Beraters bei der Immobilienfinanzierung ..	382
10.3	Beratungsbereich: Steuerliche Auswirkungen des Objekterwerbs und des Objektbesitzes	383
10.3.1	Grunderwerbsteuer	384
10.3.2	Einkommensteuerliche Behandlung des Grundbesitzes .	387
10.3.2.1	Selbst genutzte Wohnungen/Häuser	387
10.3.2.2	Vermietete Objekte	388
10.3.2.3	Haushaltsnahe Dienstleistungen und Handwerker- leistungen (§ 35a EStG)	389
10.3.3	Besondere Steuerfragen	391
10.3.3.1	Grenzen zwischen „privater Vermögensverwaltung“ und Einordnung durch das Finanzamt als Einkünfte aus gewerblicher Tätigkeit	391
10.3.3.2	Private Veräußerungsgeschäfte (früher „Spekulations- geschäfte“)	393
10.3.3.3	Umsatzsteuer	393
10.3.3.4	Zweitwohnungsteuer	395
10.3.3.5	Einheitswert und Grundsteuer	395
10.3.3.6	Gemeiner Wert und Erbschaft- und Schenkungsteuer ...	398
10.4	Beratungsbereich: Grundstücks- und Baurecht	405
10.4.1	Grundstücksrecht	406
10.4.2	Dokumentationen des Grundbuchs für Grundstücke	406
10.4.2.1	Bestandsverzeichnis und Liegenschaftskataster	406
10.4.2.2	Der Grundstücksbegriff	409
10.4.2.3	Abteilungen des Grundbuchs	411
10.4.3	Das Erbbaurecht	416
10.4.4	Besonderheiten des Wohnungs- und Teileigentums- grundbuchs	417

10.4.5	Beratungsbereich: Grundbuch- und Grundstücksrecht . .	418
10.4.6	Beratungsbereich: Baurecht	419
10.4.6.1	Bauplanungsrecht	420
10.4.6.2	Kooperationsformen zwischen Gemeinden und privaten Unternehmen	429
10.4.6.3	Bauordnungsrecht	430
11	Objektmanagement – Verwaltung von Mietobjekten . . .	432
11.1	Organisation eines Verwaltungsbetriebes	434
11.1.1	Aufgabenstellung	434
11.1.2	Aufgabenbewältigung	437
11.1.3	Aufbau von Buchhaltung und Aktenführung	438
11.1.3.1	Buchhaltung	438
11.1.3.2	Aktenführung	438
11.2	Mietobjektverwaltung – Objektmanagement	439
11.2.1	Wirtschaftlich-kaufmännische Aufgabenstellung	439
11.2.1.1	Vermietung	439
11.2.1.2	Mietvertragsbeendigung	448
11.2.1.3	Vorteilhafte Investitionen	449
11.2.2	Technische Aufgabenstellung der Mietobjektverwaltung	450
11.2.2.1	Vorbereitung und Durchführung von Maßnahmen	452
11.3	Ausblick	457
12	Verwaltung von Wohnungs- und Teileigentum	458
12.1	Begriffe	458
12.1.1	Gemeinschaftseigentum	458
12.1.2	Sondereigentum	459
12.1.3	Sondernutzungsrechte	460
12.1.4	Teilrechtsfähigkeit	460
12.2	Ordnungsgemäße Verwaltung	461
12.3	Organe der Verwaltung	463
12.3.1	Verwaltung durch Wohnungseigentümer	463
12.3.2	Der Verwalter	464
12.3.2.1	Bestellung eines Verwalters	464
12.3.2.2	Aufgaben und Befugnisse des Verwalters	465
12.3.3	Wohnungseigentümersammlung	468
12.4	Sonstiges – in gebotener Kürze	472
12.5	Fazit	473

13	Marktorientierte Immobilienbewertung	474
13.1	Verkehrswertermittlung	474
13.1.1	Allgemeines	474
13.1.1.1	Der Verkehrswert	474
13.1.1.2	Bewertungsgegenstand	474
13.1.1.3	Wert und Preis	474
13.1.1.4	Bewertungsanlässe	475
13.1.2	Auftraggeber	476
13.1.3	Wertermittlungsverfahren und Objektzuordnung	476
13.1.4	Entwicklungslinien am Immobilienmarkt	477
13.1.5	Marktbeobachtung	478
13.2	Gesetze und Verordnungen	479
13.3	Sachverständigenwesen	481
13.3.1	Die Gutachterausschüsse	481
13.3.2	Der „Sachverständige“	486
13.3.2.1	Privates Sachverständigenwesen	486
13.3.2.2	Der öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige	491
13.3.2.3	Einige kritische Anmerkungen	493
13.3.3	Die praktische Tätigkeit	494
13.3.3.1	Außendarstellung des Sachverständigen	494
13.3.3.2	Regionales Betätigungsgebiet	496
13.3.3.3	Parallele Maklertätigkeit des Sachverständigen	496
13.4	Die Wertermittlungsverfahren im Überblick	498
13.4.1	Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren	498
13.4.2	Vergleichswertverfahren	499
13.4.3	Ertragswertverfahren	500
13.4.4	Sachwertverfahren	502
13.4.5	Kritische Betrachtung der normierten Verfahren	503
13.4.6	Grundsatz der Modellkonformität	505
13.5	Die Wertermittlungsverfahren im Einzelnen	506
13.5.1	Vergleichswertverfahren	506
13.5.1.1	Zur Bedeutung des Vergleichswertverfahrens	506
13.5.1.2	Probleme bei der Durchführung des Vergleichswertverfahrens	507
13.5.1.3	Aufgaben des Sachverständigen	508
13.5.1.4	Mathematisch-statistische Verfahren	509
13.5.1.5	Allgemeiner Verfahrensablauf des Vergleichswertverfahrens	510
13.5.1.6	Zeitliche Anpassung (Indexierung)	510
13.5.1.7	Vergleichsfaktoren	515
13.5.1.8	Bodenwertermittlung	517

13.5.1.9	Bodenrichtwerte	519
13.5.1.10	Modellkonformität bei der Bodenwertermittlung	522
13.5.2	Ertragswertverfahren	522
13.5.2.1	Grundsätzliches	522
13.5.2.2	Modellannahmen im Ertragswertverfahren	523
13.5.2.3	Verrechnungsweise im Ertragswertverfahren	524
13.5.2.4	Verfahrensbeschreibung für das Ertragswertverfahren	524
13.5.2.5	Dynamische und statische Betrachtung	526
13.5.2.6	Liegenschaftszinssatz	530
13.5.3	Sachwertverfahren	537
13.5.3.1	Zur Bedeutung des Sachwertverfahrens	537
13.5.3.2	Verfahrensbeschreibung	538
13.5.3.3	Flächenbezüge bei der Sachwertermittlung	540
13.5.3.4	Kritik am Sachwertverfahren	541
13.5.3.5	Brutto-Grundfläche (BGF) als Berechnungsbasis	542
13.5.3.6	Ermittlung der Normalherstellungskosten (NHK)	544
13.5.3.7	Berücksichtigung von Modernisierungen	547
13.5.3.8	Übliche Gesamtnutzungsdauer bei ordnungsgemäßer Instandhaltung (SW-RL)	551
13.5.3.9	Alterswertminderung	552
13.5.3.10	Gebäudealter und fiktives Baujahr	552
13.5.3.11	Eine kritische Würdigung der aktuell möglichen Marktanpassung (Sachwertfaktoren)	554
13.6	Fazit	557
14	Planung und Durchführung von Bauvorhaben	559
14.1	Öffentlich-rechtliche Vorschriften	559
14.1.1	Begriffsdefinitionen der Akteure	559
14.1.2	Erlaubnis nach § 34c GewO	561
14.1.3	Vorschriften der MaBV	561
14.1.4	Sicherungsvorschriften nach MaBV	562
14.1.5	Buchführungs-, Informations- und Ineratesammlungs- pflicht nach MaBV	564
14.2	Leistungsbild des Baubetreuers und Bauträgers	566
14.2.1	Leistungsbereiche – Abgrenzungen	566
14.2.2	Vorbereitung einer Baumaßnahme	567
14.2.3	Entwurfsplanung und Vorkalkulation als Entscheidungs- grundlage	569
14.2.4	Bauantrag – Bauvorlage	570
14.2.5	Vergabe von Bauleistungen – Baukalkulation	572
14.2.6	Durchführung und Überwachung des Bauvorhabens	575

14.2.7	Bezugsfertigkeit, Abnahme und ihre Folgen, behördliche Abnahmen	575
14.3	Haftung des Baubetreuers und Bauträgers	579
14.3.1	Baubetreuerhaftung	579
14.3.2	Bauträgerhaftung	580
14.4	Vergütung des Baubetreuers	582
Literaturverzeichnis		583
Sachregister		589
Abkürzungsverzeichnis		605