



Leitfaden für  
**ERFOLGREICHE  
IMMOBILIENMAKLER**

---

Dr. Burkard Weth

# **Leitfaden für erfolgreiche Immobilienmakler**

Dr. Burkard Weth



Dr. Burkard Weth

# **Erfolgreich als Immobilienmakler**

– Ein Leitfaden –

Shaker Media

## **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.

Coverbild: ©peterschreiber.media, stock.adobe.com (199461901)

Satz: Ramona Schreiber, Shaker Media GmbH

Umschlaggestaltung: Alicia Schaefer, Shaker Media GmbH

Copyright Shaker Media 2022

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

ISBN 978-3-95631-836-8

Shaker Media GmbH • Am Langen Graben 15a • 52353 Düren

Telefon: 02421 / 99 0 11 - 40 • Telefax: 02421 / 99 0 11 - 49

Internet: [www.shaker-media.de](http://www.shaker-media.de) • E-Mail: [info@shaker-media.de](mailto:info@shaker-media.de)

# Inhaltsverzeichnis

|                                                                              |           |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Warum dieser Leitfaden?</b> . . . . .                                     | <b>7</b>  |
| <b>Das Stellenprofil des Immobilienmaklers</b> . . . . .                     | <b>9</b>  |
| Grundlegende Voraussetzungen . . . . .                                       | 9         |
| Vorbildung und Wissen . . . . .                                              | 10        |
| Exkurs: Die Historie zum Sach- und Fachkundenachweis . . . . .               | 12        |
| Die Weiterbildungsverpflichtung . . . . .                                    | 13        |
| Kundenorientierung und Service . . . . .                                     | 14        |
| Aufgaben und Leistungen im Überblick. . . . .                                | 15        |
| Die Vergütung . . . . .                                                      | 17        |
| <b>Die Gewerbeordnung ebnet den Weg zum Immobilienmakler</b> .               | <b>21</b> |
| Wer benötigt die Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO? . . . . .                 | 22        |
| Wer ist für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis zuständig? . . . . .          | 23        |
| Wie erfolgt die Erteilung der Gewerbeerlaubnis nach<br>§ 34c GewO? . . . . . | 24        |
| <b>Verträge müssen sein</b> . . . . .                                        | <b>27</b> |
| Nachweismakler und Vermittlungsmakler . . . . .                              | 27        |
| Der Maklervertrag . . . . .                                                  | 29        |
| Der Hauptvertrag . . . . .                                                   | 32        |
| Der Immobilien-Vorvertrag. . . . .                                           | 34        |
| Haftungsfragen . . . . .                                                     | 35        |
| <b>Die Akquise.</b> . . . . .                                                | <b>39</b> |
| Werbung und Kontaktaufnahme . . . . .                                        | 39        |
| Das Verkaufsgespräch . . . . .                                               | 43        |

|                                                                                            |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Die Wertermittlung. . . . .</b>                                                         | <b>47</b> |
| Checkliste: Wertbeeinflussende Faktoren zur Immobilien-<br>bewertung . . . . .             | .49       |
| <b>Das perfekte Immobilien-Exposé. . . . .</b>                                             | <b>53</b> |
| <b>Der Inhalt . . . . .</b>                                                                | <b>53</b> |
| Platzierung und Response . . . . .                                                         | .55       |
| <b>Die Hausbesichtigung . . . . .</b>                                                      | <b>57</b> |
| Die Checkliste für Käufer / Mieter . . . . .                                               | .58       |
| Fragen der Käufer, die die Verkäufer beantworten sollten . . . . .                         | .59       |
| Die Verkäufer-Perspektive: Die richtige Vorbereitung des<br>Besichtigungstermins . . . . . | .63       |
| <b>Der Verkauf. . . . .</b>                                                                | <b>67</b> |
| Reservierungsvereinbarungen . . . . .                                                      | .67       |
| Die Abwicklung . . . . .                                                                   | .69       |
| Checkliste Hausverkauf: Diese Dokumente brauchen Sie. . . . .                              | .70       |
| <b>Keine Pflicht, aber die Kür . . . . .</b>                                               | <b>73</b> |
| Finanzierung . . . . .                                                                     | .73       |
| Steuerliche Aspekte . . . . .                                                              | .75       |
| Verbände und Netzwerke. . . . .                                                            | .76       |
| <b>Resümee . . . . .</b>                                                                   | <b>81</b> |
| <b>Anhang: Muster Maklervertrag . . . . .</b>                                              | <b>85</b> |
| Maklervertrag . . . . .                                                                    | .85       |