

Doris Ostermeier-Schwaneberg

Money Talks and Bullshit Walks



**Tricks und Gaunereien der Immobilienmakler,
Verkäufer und Käufer**

Danksagung

Ich danke allen Personen, welche mich in meiner geschäftlichen Aktivität als Maklerin übervorteilt haben und ich so meine Erfahrungen sammeln konnte. Ohne diese Gauner wäre dieses Buch nie zustande gekommen, denn diese Erlebnisse waren meine Inspiration.

Ich danke allen Kollegen, mit denen ich eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit hatte und noch zukünftig haben werde.

Ich danke allen Freunden, die mein unfertiges Manuskript gelesen haben, um mir ihr Feedback zu geben:
Katina Saroglu, Constanze Harnisch,
Jacob Manthey, Angelo Boutalikakis,
Niels Stalberg, Horst Ostermeier,
Kim Weber, Sandra Bähren,
Silvia Scherzer und Jürgen Zeidler

Ich danke allen Personen dafür, dass sie mir ihre Texte für den interessierten Leser zur Verfügung gestellt haben:
Prof. Dr. Holger Heinbuch
Claudia Engfeld, Pressesprecherin der Senatsverwaltung für
Justiz
Thomas Heilmann, Senator für Justiz und Verbraucherschutz
in Berlin
Rechtsanwalt Wolfgang Lehner, Verbandssyndikus des IVD
West e. V.
Rechtsanwalt Niels Stalberg

Ich danke meiner lieben Lektorin,
die geduldig meine immerfort neuen Streichungen

und Hinzufügungen im Manuskript ertragen musste.

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort

Einleitung

Kapitel I – Ihre Selbstständigkeit als Makler

1. Vermietung
2. Nach der Gewerbeanmeldung kommt die Steuerkanzlei
3. Verkauf von Eigentum
4. Kostenreduzierung
5. Die Akquise und Netzwerke
6. Marketing
7. Die hohe Kante

Kapitel II – Die Tricks der Makler, Käufer und Verkäufer

1. Geschäftspartner und Kollegen
2. Schliche und Tricks der Maklerkollegen
3. Makler und Verkäufer aufgepasst
4. Vorsicht: Falle bei gefakten Mailadressen
5. Sichern Sie sich Ihre Provision durch den Maklervertrag
6. Wie Käufer tricksen
7. Nicht-autorisierte Makler und die Folgen für den Kaufinteressenten

Kapitel III – Wie Sie sich vertraglich absichern können

1. Verhandeln Sie am besten eine Innenprovision
2. Gemeinschaftsgeschäfte und ihre Fallen
3. Schliche und Tricks der Investoren
4. Wenn Verkäufer und Käufer sich zusammentun
5. Das Terrain der Haifische

6. Mündliche Vereinbarungen sind nicht das Papier wert, auf dem sie stehen!

Kapitel IV – Wie schütze ich mich vor Rechtsstreitigkeiten und Verlusten?

1. Wann ist eine Klage angebracht?
2. Ihr Anwalt
3. Prozesskostenfinanzierung
4. Der Urkundenprozess und seine Wirkung
5. Der Umgang mit den Sachbearbeitern Ihrer Klienten
6. Wann ist es an der Zeit, nach der Bonität des Käufers zu fragen?
7. Bitte keinen „Bauchladen“
8. Ihre Absicherung beim vertraglich vereinbarten Rücktrittsrecht im Kaufvertrag sowie beim Fernabsatzvertrag
9. Tricks und Fallen beim Rücktrittsrecht und der Widerrufsbelehrung durch den Fernabsatzvertrag
10. Der Umgang mit dem Fernabsatzgesetz und dem Fernabsatzvertrag § 312 b BGB
 - 10.1 Widerrufsbelehrung
 - 10.2 Rücktrittsrecht
11. Windige Anwälte und Schutz vor Ihren Abmahnungen

Kapitel V – Hinweise für Käufer und Makler

1. Schrottimmobilien und ihre Vertriebe
2. Cash-Back-Geschäfte

Kapitel VI – Zusammenfassung

1. Gute Vorbereitung – keine Klagen!
2. Schlusswort

Kapitel VII – Anhänge zum Buch

1. Ausführungen zum Maklerrecht von RA Lehner

2. Der Urkundenprozess von RA Niels Stalberg
3. Mustervertrag für Ihre AGBs
4. Anhang zum Thema Schrottimmobilien vom Senator für Justiz und Verbraucherschutz Herr Thomas Heilmann
5. Musterverträge
 - 5.1 Vertraulichkeitsvereinbarung
 - 5.2 Makler(allein)auftrag
 - 5.3 Kooperationsvereinbarung

IT IS NOT WHAT YOU KNOW
IT IS WHO YOU KNOW

VORWORT

Ich schreibe dieses Buch für Sie, den Berufsanfänger, aber auch für den Immobilienkäufer und -verkäufer. Es ist kein Fachbuch der Immobilienwirtschaft, von diesen gibt es bereits einige ausgezeichnete, sondern ein Buch, welches Ihnen anfänglich sehr hilfreich sein kann, da ich Ihnen schonungslos die geläufigsten Tricks und Gaunereien der Makler sowie der Investoren und Verkäufer offenlege.

Ich zeige dem Jungmakler auf, was er nicht in seiner Ausbildung lernt, auf was er als Berufseinsteiger achten und was er befolgen sollte, wenn er von Anfang an und dauerhaft in diesem Haifischgeschäft erfolgreich sein möchte und Ärger um seine Provision vermeiden will.

Die Schlagzeilen überbieten sich mit den verschiedensten Schicksalsgeschichten von Immobilienbetrügereien. Die Klagen bei Gericht zur Provisionseinforderung der Makler waren noch nie so zahlreich wie im Moment. Auch Käufer und Verkäufer sind klagefreudig geworden, bringt ihnen das zunächst lukrative Geschäft nur Ärger und Verlust. Juristen lassen sich noch im Immobilienrecht zusätzlich ausbilden, da die Nachfrage nach guten Fachanwälten für den Bereich Immobilien- und Maklerrecht groß ist. Es wird gestochen und gehauen – und alle Parteien nehmen sich hier nichts.

Haben Sie sich für den Beruf des Immobilienmaklers entschieden und wissen schon beim Berufseintritt, worauf man besser achten und was man definitiv nicht ignorieren sollte, dann werden Sie vielleicht schneller erfolgreich werden und vermeiden so manchen Verlust.

Natürlich werde ich auch dem Verbraucher, dem Privateigentümer, dem Käufer und Verkäufer mit für ihn

interessanten Hinweisen rund um den Immobilienankauf und -verkauf dienen können.

Auch sie sind nicht davor gefeit, mit ihrem Makler, dem sie einen Verkaufsauftrag für ihre Immobilie gegeben haben, Bruchlandung zu erleiden. Der Ablauf bei Kauftransaktionen kann mit dem „falschen“ Makler ein unerfreuliches Erlebnis werden. Hinterher ist man immer schlauer - nach der Bezahlung des „Lehrgeldes“.

Der Maklerberuf ist eine wunderbare Gelegenheit, sich selbst kennenzulernen und sich zu entwickeln und zu verwirklichen, denn dieser Beruf erfordert neben Fachwissen ebenso Fleiß, Kreativität, Diplomatie, Extrovertiertheit, Dynamik und Lebenslust. Nun tummeln sich aber in diesem Haifischbecken auch leider allerhand Gauner und mit viel Fantasie und Raffinesse wird Ihnen Ihr Teil vom Kuchen stibitzt - oder vielleicht Ihr ganzer Kuchen - und Sie gehen leer aus.

Sind Sie am Beginn Ihrer Karriere noch ein unschuldiger, lieber Goldfisch, so wird sich das schnell ändern.

Ich schreibe dieses Buch, weil ich Sie auf das Geschäftsleben unter Haien vorbereiten will. Ich kann mir vorstellen, dass Sie sich bei dem einen oder anderen Erlebnis an mich erinnern und dann bei Ihrer aktuellen Situation an meinen Ratschlag denken werden. Dann hoffe ich, dass Sie dafür gesorgt haben, sich im Vorfeld entsprechend zu schützen.

Leider habe ich mich aufgrund meiner mangelnden Erfahrung am Anfang meiner Mäkelei von Kollegen, Investoren und Verkäufern oftmals übertölpeln lassen - auch habe ich selbst viele Fehler aus Unwissenheit gemacht. Oft können Bagatellsachen über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Manchmal ist es nur die Kleinigkeit eines Telefonates oder einer E-Mail.

Den Beruf Immobilienkaufmann kann man erlernen, beim Makeln in der Praxis, was mit Freud und Leid, Erfolg und Verlust verbunden ist, hilft einem dieses theoretische Wissen nur bedingt.

Ob Sie erfolgreich werden, hängt von vielen Faktoren ab. Es gibt Menschen, denen ist es vom Schicksal her nicht bestimmt, Erfolg zu haben - aus welchem Grund auch immer. Arbeiten Sie mit solch einem Menschen in einem Gemeinschaftsgeschäft, dann kann es Ihnen passieren, dass Sie *nicht* erfolgreich sind, einfach nur, weil Sie den *falschen Partner* haben.

Wenn Sie Gemeinschaftsgeschäfte mit Kollegen tätigen, dann suchen Sie sich immer nur erfolgreiche, faire und integre Geschäftspartner aus, welche auch auf Ihrer Wellenlänge sind. Das klingt wahrscheinlich sehr berechnend, aber Sie müssen so selektieren. In diesem Geschäft gibt es keine Freundschaften, und jeder ist sich selbst der Nächste.

Nun - was können SIE tun, um bei Ihrem aktuellen Immobiliengeschäft als vermittelnder Makler, Käufer oder Verkäufer auf der sicheren Seite zu sein?

EINLEITUNG

Ich war gerade in unserer kleinen Disco in Nürnberg und wir schrieben das Jahr 1978.

Meinen Schulabschluss in Wirtschaft und Verwaltung hatte ich vor Kurzem hinter mich gebracht und ich bekam eine Anstellung bei der örtlichen Staatsanwaltschaft Nürnberg/Fürth.

Meine Freundin brachte an diesem Abend ein kleines arabisches Buch mit, in welchem erzählt wird, dass die Stellen am Körper, auf denen Muttermale zu finden sind, eine Bedeutung haben.

Sie hat ein Muttermal auf dem oberen linken Rückenteil und dies bedeutet: Geiz. Stimmt, das trifft zu, sie ist verdammt geizig, dachte ich. Ich habe ein großes Muttermal am rechten Oberarm und es bedeutet: Reichtum durch Immobilien!

Was soll das denn sein? Wie soll ich denn durch Immobilien reich werden? Vielleicht erbe ich ja was? Ach ja, mein Onkel ist Immobilienmakler, vielleicht vererbt er mir etwas? Nein, das ist doch absurd - was soll ich denn bitteschön mit Immobilien zu tun bekommen und dann auch noch reich werden? So ein Quatsch - wie kommen die Araber auf solche Ideen?

„Dancing Queen“ von ABBA wurde vom Discjockey aufgelegt, ich wurde zum Tanzen aufgefordert und vergaß das arabische Buch.

KAPITEL I

IHRE SELBSTSTÄNDIGKEIT ALS MAKLER

1. VERMIETUNG

Sind Sie eines Morgens aufgewacht und dachten: *Jawohl, ich werde Immobilienmakler!*

Vielleicht haben Sie eine entsprechende Ausbildung als Immobilien- und/oder Grundstückskaufmann/frau absolviert und sagen sich: „Nein, ich will nicht in der Hausverwaltung arbeiten, ich mach mich lieber als Makler/ in selbstständig!“

Ich gehe also davon aus, dass Sie am Beginn Ihrer Karriere stehen – powerful, dynamisch und voller Tatendrang.

Ich gehe ebenso davon aus, dass Sie als Berufsanfänger Kenntnisse und Fachwissen über Grundstücke und Immobilien und deren Abwicklung besitzen. Während Ihres Praktikums haben erste Berührungen mit dem alltäglichen Ablauf im Immobiliengeschäft stattgefunden. Nach Ihrer Ausbildung entwickelt sich dann, nach Ihrer Entscheidung, als Makler tätig zu werden, eine Eigendynamik – und es öffnen sich für Sie Türen. Gehen Sie durch diese Türen, haben Sie Ihre Wahl getroffen und dies wird Ihr Leben komplett verändern.

Sind Sie ein Quereinsteiger, so hoffe ich, dass Sie eine gute Immobilienfirma gefunden haben, in welcher Sie die Grundlagen und die Praxis der Mäkelei erlernen. Autodidaktisch sich dieses Wissen anzueignen und dann noch mit Unwissenheit Geld zu verdienen, ist ein langer und steiniger Weg, wobei Sie einen langen Atem brauchen.

Fangen Sie als Berufseinsteiger mit der Vermietung von Wohnungen und/oder Gewerberäume an, dann sind Sie noch relativ sicher und können davon ausgehen, dass Sie ihr Geld verdienen. In der Regel bekommen Sie die Wohnungen von

einer Hausverwaltung, manchmal direkt vom Eigentümer, und erhalten entweder Ihre Courtage von „innen“, d. h. vom Auftraggeber, oder Sie nehmen eine Außencourtage (zahlbar vom Mieter/Käufer).

Sollten Sie die Courtage von der Hausverwaltung/Eigentümer bezahlt bekommen, dann fixieren Sie diese Vereinbarung unbedingt schriftlich. Sie müssen kein Jurist für eine Ausarbeitung einer Vereinbarung zur Provisionszahlung sein. Es sollte nur immer klar erkenntlich sein, was gewollt ist.

Sie müssen sich unbedingt den wichtigsten Punkt merken: Sie bereiten jedes Geschäft schriftlich so vor, dass Sie dem Gericht alles Geschriebene als Beweis vorlegen können, wenn Sie Ihre Forderungen einklagen müssten.

Gehen Sie immer davon aus, dass Sie klagen müssen. Schreiben Sie. *Wer schreibt, der bleibt* – altes bewährtes Sprichwort. Gewöhnen Sie sich sogleich einen ordentlichen Schriftverkehr an und richten sich auf Ihrem Rechner die entsprechenden Objekte zugehörig zu einem Ordner ein. Speichern Sie strukturiert alles ab, sodass Sie immer alles ordentlich zusammenhaben und jederzeit den gesamten Vorgang verfolgen können.

Bekommen Sie also eine Innenfee (Innenprovision) von der Hausverwaltung oder dem Eigentümer, dann legen Sie ihm einen von Ihnen vorbereiteten Zweizeiler zur Unterschrift vor, aus dem hervorgeht, dass er Ihnen nach Abschluss eines Mietvertrages mit Ihrem beigebrachten Kunden eine Courtage von zwei Monatskaltmieten inkl. MwSt. (Nettokaltmiete 2,38 inkl. MwSt.) bei einer Mietwohnung bezahlt und bei einem Gewerbemietvertrag drei Nettokaltmieten inkl. MwSt. (3,57 inkl. MwSt.).

Natürlich bleibt es letztendlich immer Verhandlungssache, wie viel Courtage Sie aushandeln – ob mit dem Vermieter oder dem Mietinteressenten. Verhandeln Sie jedoch immer die Courtage aus, *bevor* Sie Ihre Dienstleistung erbringen. Fixieren Sie es immer schriftlich. Im Nachhinein bekommen

die Auftraggeber manchmal so sonderbare Gedächtnislücken, was die Höhe der Provisionszahlung betrifft. Lassen Sie sich nicht darauf ein, wenn Ihnen gesagt wird: „Wir werden uns schon einig.“

Die Unterschrift zu Ihrer Vereinbarung muss vom Geschäftsführer unterschrieben sein, gibt es mehrere GF, dann müssen ggf. *alle* unterschreiben, hier kommt es auf die Vertretungsvollmacht an. Gibt es einen Prokuristen, dann reicht auch dieser. Achten Sie aber darauf, ob dieser wirklich Prokura hat. Der Prokurist ist im Handelsregister eingetragen.

Machen Sie keine Verträge mit der Sekretärin oder einem Mitarbeiter, da dieser Vertrag null und nichtig ist, da Angestellte keine Rechtsgeschäfte für die Firma tätigen dürfen.

Nehmen Sie eine Außenprovision, dann muss der Mietinteressent anhand Ihres Angebotes auf die Zahlung der Courtage ausdrücklich hingewiesen werden.

Bitte achten Sie darauf, dass Sie gute und angenehme Mieter dem Eigentümer vermitteln. Bringen Sie Mieter an, welche viel Ärger bereiten, dann haben Sie Ihren Auftraggeber bald los und versauen sich Ihren guten Namen. Liefern Sie immer Qualität ab. Langfristig verdient der Makler nur durch ordentliche Leistung, Zuverlässigkeit, Fachkompetenz, Diskretion und Fleiß. Es ist kein Fehler, wenn Etikette und gutes Benehmen gezeigt werden.

Kleiden Sie sich auch unbedingt gut, d. h. leger im Anzug, Krawatte muss nicht unbedingt sein. Wenn Sie beispielsweise in Kreuzberg 36 eine Wohnung besichtigen mit Anzug und Krawatte, dann kann dies auch etwas overdressed sein.

Ich bin bei einer Besichtigungstour an einem schönen sonnigen Tag mit einem Chrysler, ohne Verdeck fahrend, schon beschimpft und bedroht worden von den Punks in

Berlin-Friedrichshain. Also immer der jeweiligen Situation anpassen.

Die Branche ist beängstigend klein und Fehler, Streit, Ärgernisse sprechen sich schneller herum als Ihnen lieb ist. Sehen Sie also nicht in erster Linie Ihre Courtage, welche Sie verdienen können, sondern suchen Sie den besten Mieter für Ihren Eigentümer. Handeln Sie so sorgfältig, als ob die Wohnung **Ihnen** gehört.

Lassen Sie sich vom Mietinteressenten in jedem Fall eine aktuelle Schufa-Auskunft geben. Hat der Mietinteressent Schulden, dann kommt es darauf an, welche. Kann beispielsweise jemand noch nicht einmal sein Handy bezahlen und hat daraufhin einen Schufa-Eintrag, dann ist er als Mieter völlig unbrauchbar. Wer noch nicht einmal sein Handy bezahlen kann, wie will er dann die Miete pünktlich begleichen? Also Finger weg von solchen Interessenten. Offenbarungseide bzw. eidesstattliche Versicherungen sind natürlich auch ein absolutes No-Go.

Lassen Sie sich auch eine Mietschuldenfreiheit vom Vormieter geben. Heutzutage werden solche gerne gefälscht. Prüfen Sie also kritisch nach.

Last but not least: Immer nur Mieter vermitteln, welche in Lohn und Arbeit stehen. Auch hier gilt eine Überprüfung, sollte Ihnen etwas komisch vorkommen und Sie ein ungutes Gefühl haben, dann hören Sie bitte unbedingt auf Ihr Bauchgefühl!

Ich erinnere mich an einen Mieter, welcher einen sehr guten Eindruck machte mit einer Arbeitsbescheinigung von einem Restaurant in der Tasche (welche gefälscht war). Er war sehr eloquent mit Seidenanzug, zahlte die Provision sofort bar sowie die erste Miete und die Kautions. Das war dann auch das Einzige, was er zahlte, bis wir die Räumungsklage nach 1 ½ Jahren durch hatten - der klassische Mietnomade. Meine Alarmglocken klingelten damals, in meinem Bauch kribbelte es - ich erinnere mich

gut, habe mich dann aber über den Verstand blenden lassen aufgrund der Äußerlichkeiten.

Dass er mich übertölpelt hat, ärgert mich - weil ich einen Fehler machte, der zulasten des Eigentümers führte. Der Eigentümer war ein Rentner und die Wohnung war als Anlage gedacht. Dass der Eigentümer durch meine Unvorsichtigkeit nun so einen Schaden erleiden musste, wurmt mich noch heute. Er lebt in Frankfurt und hatte mich immer zum Essen eingeladen, wenn er Berlin besuchte. Er hatte damals anscheinend nach diesem Vorfall meine Nummer weggeschmissen. Ich habe nichts mehr von ihm gehört.

Bieten Sie Ihrem Auftraggeber auch die Leistung mit an, dass Sie eine ordnungsgemäße Wohnungsübergabe machen, d. h. schauen Sie und notieren Sie eventuelle Mängel in der Wohnung. Beim Auszug des Mieters und der Wohnungsabnahme notieren Sie sich bitte auch für den Vermieter ordentlich eventuell vorhandene Mängel und lassen sich den notierten Vorgang mit Unterschrift vom Mieter quittieren. Mängelbeseitigung etc. erfolgt dann über den Vermieter oder ggf. den Mieter.

Zusammenfassung der benötigten Unterlagen zur Mieterauswahl:

- Kopie des Personalausweises, sollte nur ein Reisepass vorhanden sein, dann lassen Sie sich eine aktuelle Meldebestätigung geben.
- Schufa-Selbstauskunft des Mietinteressenten
- Inkasso-Auskunft
- Bescheinigung vom derzeitigen Vermieter über Mietschuldenfreiheit
- Recherche bzw. persönliche Nachfrage beim gegenwärtigen Vermieter
- Wenn Sie Zeit haben, dann besuchen Sie den Mietinteressenten in dessen Wohnung

- Arbeitgeberbescheinigung/Gehaltsbescheinigung
- Persönliches Gespräch

Ich erinnere mich selbst wehmütig an die Zeit meiner ersten Erfahrungen als Maklerin. Natürlich habe ich klassisch zuerst in der Vermietung als Anfänger angefangen. Es war 1988, ich war jung, die Mauer stand noch und (West-)Berlin war ein Paradies. Man bzw. jeder verdiente gutes Geld und die Nächte waren lang. Ich musste höllisch aufpassen, hätte ich ja eine Party versäumen können. Ich hatte unheimlich viel Spaß, das Leben war unbeschwert und schön. Ich machte, was ich wollte und wann ich wollte.

Die Möglichkeit zu dieser Freiheit gab mir die Makelei.

Meine damaligen Kollegen und ich haben wirklich viel Geld verdient, fast im Schlaf. Es gab ja keine bzw. sehr wenig freie Wohnungen und die Mietinteressenten bezahlten viel an den Makler, um überhaupt an eine Wohnung zu kommen. Die Courtagen lagen bei 2.000 DM bis 12.000 DM. Das allerletzte Loch konnten sie gut vermieten. Wenn sie eine Anzeige in der BZ (Berliner Zeitung) schalteten, dann standen ca. 50 Bewerber zur Besichtigung an. Sie haben nicht mit einzelnen Bewerbern einen Besichtigungstermin vereinbart. Nein, in der Zeitung haben sie inseriert, wann, wo und um wie viel Uhr die Besichtigung stattfindet und dann hatten sie die freie Auswahl. Ich habe immer den Bewerber genommen, der am dringlichsten eine Wohnung brauchte.

Die Sekretärin von der Hausverwaltung, welche den Mietvertrag dann geschrieben hat, verdiente auch gut mit und das geringe Wohnungsangebot wurde von Verwaltung und Makler schamlos ausgenutzt. Oft wurden auch die Einbauküchen des Eigentümers mit verkauft und als „Abstand“ deklariert.

Ich hatte einmal in einer Berliner Kneipe einen weitläufigen Bekannten getroffen, welcher dringend eine Dreizimmerwohnung brauchte. Ich erzählte ihm, dass neben

mir in meinem Haus eine Wohnung gerade frei geworden ist und ich ihm den Kontakt zur Verwaltung machen kann. Er freute sich wie ein Schneekönig und meinte euphorisch, wenn das klappen würde und er würde die Wohnung bekommen, dann schenke er mir eine Magnum. Wow, dachte ich, der ist ja großzügig. Ich meinte zu ihm, dass mir die Magnum zu groß sei und ich mit einer „Stupsnase“ zufrieden wäre. Er machte ein Gesicht, als ob er in eine Zitrone gebissen hätte, und meinte, er würde die große Magnum-Champagner-Flasche meinen. Ach so! (Die Wohnung habe ich ihm nicht vermittelt.)

Zusammenfassung:

Sind Sie unbedingt Ihrem Auftraggeber und Ihrem Kunden ein zuverlässiger und seriöser Geschäftspartner. Geben Sie immer ein klein wenig mehr Leistung ab als Ihr Konkurrent. Nein - falsch, geben Sie immer viel bessere Leistung ab als Ihre Konkurrenz. Sie sind ein Dienstleister, arbeiten Sie ordentlich und zuverlässig, so werden Sie immer gerne empfohlen. Halten Sie Provisionsabreden immer schriftlich fest, bei der Außencourtage die Angabe im Exposé nie vergessen. Schreiben Sie noch folgenden Hinweis zur Courtage dazu:

Der Maklervertrag mit uns kommt entweder durch schriftliche Vereinbarung oder auch durch die Inanspruchnahme unserer Maklertätigkeit auf der Basis des Objekt-Exposes und seiner Bedingungen zustande (siehe unsere beiliegenden AGBs).

2. NACH DER GEWERBEANMELDUNG KOMMT DIE STEUERKANZLEI

Ich gehe davon aus, dass Sie ihr Gewerbe ordentlich angemeldet haben und die Erlaubnis nach §34c GewO haben, welche Sie bei Ihrem örtlichen Gewerbeamt, Abteilung Wirtschaft, beantragen können. Außer der hohen

zu zahlenden Gebühr hierfür benötigen Sie noch eine weiße Weste, d. h. gegen Sie darf kein Insolvenzverfahren laufen und Sie dürfen auch keine Vorstrafen wegen Betrugs haben. Steuerschulden sind natürlich auch nicht gefragt, somit brauchen Sie noch zusätzlich eine Unbedenklichkeitsbescheinigung von Ihrem Finanzamt.

Für den Beginn empfehle ich Ihnen, keine juristische Gesellschaft, wie beispielsweise eine GmbH, zu gründen. Es reicht zunächst eine Gewerbebeanmeldung als Einzelunternehmen. Eine GmbH ist sehr kostenaufwendig und lohnt erst bei hohen Umsätzen.

Sie haben sich hoffentlich eine gute und zuverlässige Steuerkanzlei ausgesucht, denn diese benötigen Sie nun unbedingt, fangen Sie ja gerade an, viel Geld zu verdienen. Wo viel gehobelt wird, da fallen auch Späne, also werden Sie angelehnt an Ihrem Jahreseinkommen entsprechend versteuert.

Fragen Sie bei Ihnen bekannten Firmen herum, sollten Sie noch keinen Steuerberater haben. Bekommen Sie Empfehlungen, dann nehmen Sie auf keinen Fall den Erstbesten. Vereinbaren Sie zunächst Termine für ein Erstgespräch. Ein Wirtschaftsprüfer/Steuerberater ist von der Fachkompetenz her gleich gut ausgebildet. Dennoch gibt es wie in allen Berufen Unterschiede, was die Qualität betrifft. Achten Sie beim Erstgespräch auf die Chemie, denn die muss zwischen Ihnen und dem Steuerberater unbedingt stimmen. Bedenken Sie, dass der Steuerberater und Ihr Finanzamt einen detaillierten Einblick in Ihr Leben bekommen. Das ist Vertrauenssache. Oftmals müssen Sie auch Grauzonen ansprechen können. Suchen Sie in Ruhe den für Sie geeigneten Steuerberater aus – auch dieser ist letztendlich „nur“ ein Dienstleister und ein „schlechter“ Steuerberater kostet Sie dasselbe wie ein „guter“ Steuerberater.

Vorteilhaft ist für Sie, wenn Ihre Steuerkanzlei für Sie auch die Buchhaltung macht, da diese dann ebenso für alles

haftbar zu machen ist, im Gegensatz zu Ihrer Buchhalterin.

Zahlen Sie brav Ihre Steuern und lassen Sie sich nicht von windigen Kollegen erzählen, wie man so etwas umgeht. Die Methoden sind hanebüchen, und ich kenne hier auf langer Strecke nur Verlierer. Diese allzu schlaunen Kollegen sind schon lange pleite und warten auf das Ende ihrer Privatinsolvenz.

Ihre gute Bonität wird Ihnen in Zukunft dienlich sein, wenn Sie selbst Immobilien kaufen möchten und eine Finanzierung bei der Bank hierfür brauchen. Auch weiß Ihr Sachbearbeiter beim Finanzamt um Ihre Mentalität und Sie bekommen bestimmt keine unerwartete Steuerprüfung.

Noch müssen Sie nicht auf die Suche nach einem geeigneten Anwalt gehen. Zunächst einmal bleibt es bei dem kompetenten und zuverlässigen Steuerbüro.

Sollten Sie einmal einen Engpass haben und die Einnahmen bleiben aus, dann setzen Sie sich umgehend mit Ihrem Finanzamt über Ihr Steuerbüro in Verbindung und teilen mit, dass Sie derzeit keine Einnahmen haben, und bitten so um Aussetzung der Einkommens- und Gewerbesteuerzahlung. Besser ist es in jedem Falle, wenn dies ihr Steuerberater für Sie erledigt. Das kostet Sie ca. 50 € Gebühr, jedoch bekommen Sie dafür keinen Ärger mit dem Finanzamt.

Ich hatte mich seinerzeit in jungen Jahren nicht um solche Angelegenheiten gekümmert, wusste ich es auch nicht besser - und überhaupt war ich mit so vielen anderen Sachen bzgl. Freizeitbespaßung beschäftigt, dass ich das Thema absolut vernachlässigt habe. Das Finanzamt geißelte mich nun extrem und ich bereitete gerade eine Reise nach Mexico zu einem Workshop der Huichol Indianer vor. Eigentlich hätte ich dafür gar keine Zeit gehabt, hatte ich Deals in der Vorbereitung mit meinem damaligen Kollegen und Bekannten, ich war eigentlich total abgebrannt. Das Glück war jedoch auf meiner Seite und ich konnte eine

Seiden-Ghom-Brücke an die Mutter meiner damaligen Freundin verkaufen und mir somit das nötige „Kleingeld“ für meine Reise sichern – zwei Tage vor Abflug/Reiseantritt. Das Finanzamt jagte mich dennoch.

Da der Workshop in Mexico sich nicht nach meinem Terminkalender richtete und ich daher zu diesem Zeitpunkt fliegen musste – in der Hochsaison für Immobiliengeschäfte November/Dezember –, flüchtete ich zunächst für drei Wochen vor meinen Sorgen.

Als ich wieder zurückkam, war meine erste Frage an meine Bürokraft, ob sich das Finanzamt gemeldet hat. Schon klingelte es an der Tür. Mein Herz rutschte in die Hose, denn vor der Tür stand das typische und leibhaftige Klischee eines Beamten: mittelalt, pausbäckig, kaum Haare auf dem Kopf, unsportlich mit wabbeliger Figur, Regenmantel und einem altmodischen Aktenkoffer in der Hand. Er zeigte eine matt schimmernde Marke an einer Kette und meinte: „Guten Tag. Kriminalpolizei.“ Mir fiel ein riesengroßer Stein vom Herzen und ich prustete erleichtert: „Gott sei Dank – ich dachte schon, Sie sind vom Finanzamt.“

Liebe Leser, es sollte nicht passieren, dass Sie sich so sehr über die Kriminalpolizei freuen.

Nebenbei bemerkt hatte ich selten so ein dummes Gesicht gesehen und bat ihn natürlich – dann gutgelaunt – in meine Räumlichkeiten. Wieder einmal hatte ich Glück und es war nur eine Befragung in einer Angelegenheit aus der Nachbarschaft.

Fazit: Nie, niemals das Finanzamt und deren Begehren vernachlässigen – auch wenn Sie in Ihrer Freizeit noch so viel zu tun haben!

3. VERKAUF VON EIGENTUM

Es wird nicht lange dauern und Ihre Kunden fragen Sie nach einem Kauf einer Eigentumswohnung zum Eigennutz oder einer Kapitalanlage. Sie werden dann bestimmt in Ihrem

Kreis herumfragen und versuchen, entsprechende Angebote zu akquirieren. Konzentrieren Sie sich 100%ig auf die benötigten Objekte. Sie müssen sich selbst dafür entscheiden, nun nicht mehr nur Mietobjekte anzubieten, sondern auch Kaufobjekte.

Es wird nicht lange dauern und Sie bekommen Angebote für Kaufobjekte – entweder von Kollegen zur Mitarbeit oder vom Eigentümer selbst. Das ist das Gesetz der Anziehung. Sie bekommen genau das, womit Sie sich gerade tief beschäftigen und was Sie wirklich wollen.

Direkt vom Eigentümer zu verkaufen, ist ja das Beste, können Sie auch hier entweder eine Innenfee vereinbaren oder eine Außenfee nehmen. Für den Käufer ist es immer besser, wenn Ihre Provision nicht im Außenverhältnis gezahlt wird, da er sonst mehr Eigenkapital aufbringen muss bei der Finanzierung. Jeder will natürlich sein Eigenkapital schonen, um Liquidität zu behalten. Damit der Eigentümer nicht in Vorleistung mit der Courtagezahlung gehen muss, vereinbaren Sie am besten mit ihm, dass das Zahlungsziel die Kaufpreisbelegung ist! Sobald der Notar alles Notwendige abgewickelt hat und der Kaufpreis für den Verkäufer zur Auszahlung bereitsteht, ist sofort Ihre Courtage – gegen eine Rechnungsstellung Ihrerseits – fällig. Vom Tage der Beurkundung bis zur Kaufpreisfälligkeit und Auszahlungsreife vergehen so in der Regel drei Monate.

Bekommen Sie Kaufobjekte von einem Kollegen zur Mitarbeit, so regeln Sie kurz in einem Zweizeiler, dass die Innen- oder Außenprovision hälftig geteilt wird. Da Sie in diesem Falle Rechnungssteller sind – weil Sie ja den Käufer bringen –, schreiben Sie noch in dem Vertrag hinzu, dass Sie erst an den Kollegen auszahlen müssen, wenn bei Ihnen die Courtage eingegangen ist. Eigentlich ist das in der Branche klar, aber vorsichtshalber machen Sie es bitte trotzdem.

Ich hatte einmal ein einzigartiges Erlebnis mit einer fränkischen Maklerfirma. Den Deal habe ich mit der Ehefrau

im Gemeinschaftsgeschäft bearbeitet. Ich war Rechnungssteller, da ich die Käuferin brachte. Nach der Beurkundung bekam ich vom Ehemann am nächsten Tag (!) eine Rechnung mit der Aufforderung, *sofort* zu bezahlen. Nach meiner Bekanntgabe, dass ich noch keinen Geldeingang verzeichnen konnte, drohte er mir mit Klage. Der Brief war so rotzfroh geschrieben, wie ich es hier in Berlin noch nie erlebt habe. Hinzu kam, dass die Rechnung des feinen Herrn über eine Limited in England ausgestellt wurde - ohne Steuernummer! Als Konto wurde eine österreichische Bankverbindung angegeben mit einem Inhaber einer wieder anderen Limited in England. Hätte ich diese Rechnung bezahlt, dann wäre sie beim Finanzamt nicht anerkannt worden, da sie als Scheinrechnung angesehen worden wäre. Ich hätte dann folglich die Umsatzsteuer übernehmen müssen und den gezahlten Rechnungsbetrag steuerlich nicht geltend machen können. Weil der Betrag knapp über 70.000 € betrug und somit nicht unerheblich war, war Vorsicht geboten. Ich hatte eigentlich mit der *Ehefrau* eine Provisionsvereinbarung über deren Firma (die aber gar nicht existierte, was ich bis dato nicht wusste) und erkannte die Rechnung des Ehemanns nicht an. Er versuchte dann, über eine Abtretung die Angelegenheit zu seinen Gunsten zu wenden. Der Ehemann trat also die Forderung an eine GmbH ab. Geschäftsführerin war die Ehefrau und Gesellschafter die Limited in England, welche ich schon von der österreichischen Bankverbindung her kannte.

Nun nervte mich das alles, wollte ich doch nur eine ordentliche Rechnung mit Steuernummer von der Ehefrau - welche ich aber nicht bekam. Ich muss nochmals erwähnen, dass ich die Provisionsregelung mit der Ehefrau hatte. Ich habe mir dann die Mühe gemacht und die Angelegenheit geprüft. Das Ergebnis war wie folgt: Der Ehemann hatte drei Offenbarungseide und daher gründete er eine Briefkastenfirma in England. Eine Limited in England zu

gründen, kostet nicht viel und dauert in der Regel auch nicht lange. Prüfen können Sie Limiteds immer im Companies House in London (englisches Handelsregister). Dies habe ich auch getan. Diese Limited gab es schon lange nicht mehr. Die Ehefrau hatte keine Immobilienfirma und keine Erlaubnis zum Makeln nach §34c GewO. Das Gewerbeamt teilte mir mit, dass die GmbH, welche die Abtretung vom Ehemann nun beansprucht, eine Bauvermittlungsfirma ist und auch keinen 34c GewO besitzt.

Lange Rede, kurzer Sinn: Da der Ehemann immer mehr freche und drohende Briefe schrieb, behielt ich zunächst die 70.000 € und forderte eine korrekte Rechnung. Nach einem Jahr meldete die Ehefrau ein Gewerbe an, schrieb eine ordentliche Rechnung mit Steuernummer und ich überwies den Betrag innerhalb von 5 Tagen. Glauben Sie nicht, dass sich nun die Franken gefreut hätten, nein, Sie verklagten mich auf Zahlung von 1.700 € (die hatte ich vom Betrag abgezogen wegen Mehraufwand vom Steuerberater und Anwalt), zusätzlich zu den entgangenen Zinsen auf die 70.000 € gerechnet auf ein Jahr.

Ich habe natürlich den Prozess gewonnen. Aus Gemeinheit oder Blödheit legte der Ehemann Einspruch ein und wollte somit in die nächste Instanz klagen, was wieder Kosten verursachte. Sodann legte die Ehefrau einen Offenbarungseid ab und ich blieb auf den Gerichts- und Anwaltskosten hängen. Im Übrigen war die klagende GmbH der Ehefrau auch wieder eine Scheingesellschaft - weil sie gar keine Gesellschafter mehr hatte!

Sie können in Deutschland wirklich gut tricksen, wenn Sie Fantasie haben. Beim Handelsregister wurde dies nicht bemerkt. Dass die Eheleute keine Erlaubnis zum Makeln hatten, interessierte die Behörden nicht.

Nun war die Steuerfahndung hinter dem Ehepaar her und die Frau soll nun krank und arbeitsunfähig sein, mit Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung. DAS tut mir wirklich leid, so etwas habe ich nicht gewollt - aber hier gilt Ursache

und Wirkung. Wäre der Ehemann nicht so penetrant frech gewesen, dann hätte ich die Abtretung anerkannt und die Zukunft dieser Ehefrau wäre ganz anders verlaufen. Zuguterletzt wird nun das Privathaus der Eheleute versteigert und schlimmer kann es dann eigentlich nicht kommen, oder? Nach aktuellem Beschluss des Amtsgerichts teilte mir der Richter mit, dass meine Schuldnerin – also die Ehefrau – suizidgefährdet ist und somit die Zwangsversteigerung verschoben wurde. (Um an meine Auslagen für den gewonnenen Prozess zu kommen, habe ich eine Zwangshypothek in das Grundbuch des Privathauses eintragen lassen, aus diesem Grunde wurde ich vom AG in meiner Eigenschaft als Gläubigerin auch informiert. Zahlreiche andere Gläubiger sind jedoch vorrangig, sodass ich nichts bekommen werde bei der nächsten Versteigerung.)

Sie sehen, ein Brief, den der andere in den falschen Hals bekommt, kann ein Schicksal beeinflussen. Hätte dieser Ehemann sich nicht eingemischt, hätte ich mit der Frau bestimmt noch lange und gute Geschäfte gemacht. Auch eine ordentliche Rechnung hätte ich mit der Ehefrau präjudizieren können. Wenn man sich menschlich gut versteht, dann findet man immer eine Lösung.

Die gegenwärtige Homepage dieses Ehemannes gleicht im Übrigen der eines Großunternehmens: mehrere Limiteds mit vielen Adressen mit einem vorgeschobenen Geschäftsführer. Prokurist ist natürlich dieser Ehemann. Wenn man versucht, über die angegebenen Telefonnummern jemanden zu erreichen, dann ist dies ziemlich erfolglos, da keiner den Telefonhörer abnimmt. Das Finanzamt hier zu umgehen mit den vielen Scheinfirmen, ging nach hinten los. Am Ende sind sie immer die Verlierer, die denken, ach so schlau zu sein. Aus diesem Grund lieber einen Satz mehr in der Maklervereinbarung schreiben. Sie sehen, es kann dümmer kommen, als sie überhaupt denken können.

Wenn Sie nun also Verkaufsaufträge von Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern bekommen, dann prüfen Sie zuerst einmal das Objekt, ob der gewünschte Kaufpreis vom Verkäufer gerechtfertigt sein könnte. Vielleicht ist der Kaufpreis zu hoch, vielleicht zu niedrig. Prüfen und ermitteln Sie also zunächst anhand der Mikrolage, Baujahr, Bauzustand, Instandhaltungsrückstau am Gebäude, Zustand der Wohnung, Mieteinnahme, Grundstückspreis etc. den Kaufpreis.

Es kommt oft vor, dass der Verkäufer eine unrealistische Vorstellung vom Kaufpreis hat und diesen viel zu hoch ansetzt.

Rechnen Sie ihm bitte vor, warum Sie auf eine andere Summe kommen. Erklären Sie ihm, dass, wenn Sie nun in die Vermarktung gehen mit diesem hohen Kaufpreis, welcher sich nicht realisieren lässt und Sie nach und nach mit dem Preis runtergehen müssen, sich das auf das Objekt sehr schlecht auswirkt und es dann am Ende keiner haben will - auch wenn der Preis sich mehr und mehr reduziert. Es gibt nur ein überschaubares Käuferklientel, das genau in dieser Mikrolage sein neues Eigenheim oder seine Eigentumswohnung sucht. Aus diesem Grunde muss Ihr Marketing perfekt sein und Sie müssen Ihr Objekt einwandfrei präsentieren, selbstverständlich mit einem realistischen Kaufpreis. Natürlich kann der Kaufpreis einen Verhandlungsspielraum haben, welchen Sie mit einberechnen. Natürlich ist es auch schwer oder unmöglich, für ein viel zu überteuertes Objekt eine finanzierende Bank zu finden, außer der Käufer trennt sich von 50 % Eigenkapital.

Vermeiden Sie auf jeden Fall, dass der Verkäufer mehrere Makler für sein Objekt beauftragt. Ein Objekt, das von mehreren Maklern offeriert wird, ist innerhalb kürzester Zeit am Markt breitgetreten und dies macht einen sehr schlechten Eindruck auf Kaufinteressenten. Sie müssen bedenken, dass die Käufer allesamt Privatleute sind, welche

die Maklergesetze nicht kennen. Aus Unwissenheit ziehen sich Käufer zurück, weil sie nicht wissen, an wen denn nun die Provision zu zahlen ist. Falls doppelt angeboten wird, kann der Makler Courtage fordern, der den Erstnachweis erbrachte. Dies muss aber nicht sein, wenn der Zweitmakler am erfolgten Verkauf mitursächlich geworden ist; dann können schnell zwei Provisionen fällig werden.

Fazit: Lassen Sie sich einen Alleinauftrag geben - am besten mit Innenfee. Versuchen sich schon viele andere Makler an diesem Objekt, dann nehmen Sie am besten den Auftrag nicht an, da es meist Zeit- und Geldverschwendung ist.

Werten Sie also die Immobilie völlig objektiv ein und entscheiden dann, ob es ein Objekt ist, welches sich verkaufen lässt. Alles andere ist Zeitverschwendung und das Jahr ist schnell um. Konzentrieren Sie sich nur auf das Wesentliche, d. h. auf Objekte, die sich auch realistisch verkaufen lassen.

Es ist wichtig, dass Ihre Firma keine - wenn möglich - absolut uninteressanten Immobilien anbietet, sondern von Ihnen ausgesuchte, einzelne gute Objekte, welche für einen Investor als Geschäft interessant sein könnten. Wird bekannt, dass Sie nur uninteressante Objekte in Ihrem Bestand haben, dann wird sich kein Investor, mit welchem Sie öfter Kontakt haben, mehr die Mühe machen, Ihr Exposé aufmerksam zu lesen - auch wenn Sie ein gutes Angebot haben. Dies wird dann oft wegen Flüchtigkeit vom Käufer nicht erkannt. Haben Sie lieber weniger Objekte im Angebot, aber dafür interessante!

Nehmen Sie nicht zu viele Aufträge an, die Sie nicht abarbeiten können. Sie haben dann zwar ganztagig eine gute Beschäftigung, aber Sie verkaufen nichts, weil Sie sich verzetteln. Konzentrieren Sie sich auf ausgewählte Objekte. Nehmen Sie diejenigen, welche für einen Deal am interessantesten sind.