DR. HEIDRICH
SEMINARE

DER KOSTENFREIE PRAXIS-RATGEBER · 2026/27

Ihr Weg zum Immobilienmakler.

Sieben Entscheidungen, die Ihren Einstieg prägen.



MAKLERVERTRAG / PROVISION / RECHTSSICHERHEIT

Mit Selbstcheck, Fallbeispiel und 30-Tage-Startplan.

Dr. Heidrich Seminare · Rechtsanwalt Dr. Manuel Heidrich LL.M.

EIN WORT VORAB

Eine gute Vermittlung beginnt vor dem Exposé.

Was erfolgreiche Makler von Beginn an anders machen.

DER GEDANKE

Nicht der Abschluss allein zählt.

Immobilienmakler begleiten wirtschaftlich bedeutsame Entscheidungen. Das erfordert mehr als Objektfotos, Besichtigungstermine und Verhandlungsgeschick: Ein guter Prozess beginnt beim Auftrag, dokumentiert die Leistung und sichert den berechtigten Vergütungsanspruch.

IHR NUTZEN

Sieben Entscheidungen statt hundert Tipps.

Dieser Ratgeber hilft Ihnen, Ihre Ausgangslage einzuschätzen und typische Risiken früh zu erkennen. Er ersetzt keine individuelle Rechtsprüfung. Er zeigt Ihnen aber, welche Fragen Sie stellen sollten, bevor Sie den ersten Auftrag annehmen.

VOM PRAKTIKER UND JURISTEN

Praxiswissen mit juristischem Fundament.

Dr. Manuel Heidrich ist Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Immobilien- und Maklerrecht, war selbst in der Immobilienvermittlung tätig und unterrichtet Immobilienfachleute seit 2004. Diese Perspektiven verbinden wir hier zu einem klaren Leitfaden.

DOC-MERKSATZ

Nutzen Sie den Ratgeber aktiv: Markieren Sie offene Fragen und übertragen Sie die Antworten auf Ihre eigenen Arbeitsabläufe.

DR. HEIDRICH SEMINARE

DIE LANDKARTE

Sieben Entscheidungen. Ein professioneller Start.

Wählen Sie nicht einfach Werkzeuge. Entwerfen Sie einen belastbaren Vermittlungsprozess.

01 **Erlaubnis und Geschäftsmodell**

Welche Leistungen dürfen und wollen Sie tatsächlich anbieten?

02 **Zielgruppe und Positionierung**

Für wen schaffen Sie nachweisbar einen besonderen Mehrwert?

03 **Maklervertrag und Textform**

Wie sichern Sie Auftrag, Vergütung und Vertragsschluss?

04 **Verbraucherschutz und Widerruf**

Wann braucht es Belehrung, Dokumentation und Freigaben?

05 **Nachweis und Provisionssicherung**

Wie machen Sie Ihre Leistung im Streitfall belegbar?

06 **Doppeltätigkeit und Kostenverteilung**

Welche Regeln gelten beim Verkauf von Wohnimmobilien?

07 **Bewertung und Übergabe**

Wie vermeiden Sie Preisfehler und Informationslücken?

ENTSCHEIDUNGEN 01 & 02

Ein Profil, das trägt.

Erlaubnis, Geschäftsmodell, Zielkunden und klare Leistungen.

01 / RAHMEN SCHAFFEN

Vor der Akquise: Tätigkeit klären.

Die gewerbsmäßige Immobilienvermittlung oder der Nachweis von Abschlussgelegenheiten erfordern grundsätzlich eine Erlaubnis nach **§ 34c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO**. Klären Sie darüber hinaus Gewerbeanmeldung, Organisation, Datenschutz, Werbung, Dokumentationspflichten und die für Ihre konkreten Leistungen einschlägigen weiteren Vorgaben.

02 / SICHTBAR WERDEN

Nicht für alle – für die Richtigen.

Ein belastbares Leistungsversprechen ist präziser als „Wir verkaufen Immobilien“. Entscheiden Sie, welchen Markt, welchen Immobilientyp und welche Auftraggeber Sie besonders gut bedienen können. Definieren Sie danach einen nachvollziehbaren Serviceprozess: Aufnahme, Prüfung, Bewertung, Vermarktung, Interessentenqualifikation und Übergabe.

IHRE ARBEITSFRAGE

Was können Sie zuverlässig liefern?

Schreiben Sie drei konkrete Leistungen auf, die Sie belegen können. Beispiel: strukturierte Unterlagenprüfung, transparenter Vermarktungsbericht und dokumentierte Interessentenkommunikation. Vermeiden Sie Erfolgsversprechen, die von Dritten abhängen.

DOC-MERKSATZ

Eine starke Positionierung ist ein Versprechen an den Kunden. Ein sauberer Prozess sorgt dafür, dass Sie dieses Versprechen einhalten können.

ENTSCHEIDUNG 03

Ohne wirksamen Auftrag keine sichere Provision.

Der Maklervertrag ist kein Formalismus, sondern Ihre Anspruchsgrundlage.

ANSPRUCHSGRUNDLAGE

Was § 652 BGB voraussetzt.

Der Maklerlohn setzt grundsätzlich eine wirksame Vergütungsabrede, eine vertragsgemäße Nachweis- oder Vermittlungsleistung, den Abschluss des Hauptvertrags und den erforderlichen Ursachenzusammenhang voraus. Der konkrete Einzelfall und die getroffenen Vereinbarungen sind entscheidend.

FORMFRAGE

Bei Wohnung und Einfamilienhaus: Textform.

Ein Maklervertrag über den Nachweis oder die Vermittlung eines **Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus** bedarf gemäß **§ 656a BGB** der Textform. Ein bloßes Telefonat genügt hierfür nicht. Auch digitale Prozesse müssen sauber dokumentiert werden.

PRAKTISCHER KONTROLLPUNKT

Vor dem ersten Exposé.

Ist der richtige Vertragspartner benannt? Ist die Vergütungsregel klar? Haben Sie die maßgebliche Erklärung in der erforderlichen Form erhalten? Können Sie deren Zugang, Inhalt und Zeitpunkt dokumentieren? Ein standardisierter Prozess verhindert hektische Nachbesserungen nach dem Notartermin.

DOC-MERKSATZ

Eine E-Mail-Kette kann dokumentieren; sie ersetzt aber keine fehlende Einigung. Prüfen Sie Form, Inhalt und Zeitpunkt des Vertragsschlusses.

ENTSCHEIDUNG 04

Digital schnell. Rechtlich sauber.

Verbraucherschutz und Widerruf im Maklerprozess.

FERNABSATZ & AUSSERGESCHÄFTSRAUM

Widerrufsrecht nicht übersehen.

Bei einem mit einem Verbraucher im Fernabsatz oder außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Maklervertrag kann nach **§ 312g Abs. 1 BGB** grundsätzlich ein Widerrufsrecht bestehen. Die regelmäßige Frist beträgt nach **§ 355 Abs. 2 BGB** 14 Tage; Beginn und Ablauf hängen von den gesetzlichen Voraussetzungen und den Informationspflichten ab.

VORSCHNELLES TÄTIGWERDEN

„Bitte sofort anfangen“ genügt nicht immer.

Wollen Sie vor Ablauf der Widerrufsfrist tätig werden, müssen die dafür maßgeblichen Erklärungen und Voraussetzungen – einschließlich der Regeln zum möglichen Erlöschen des Widerrufsrechts – im konkreten Fall geprüft und dokumentiert werden. Ein pauschaler Haken ersetzt keinen rechtssicheren Prozess.

MINI-CHECK

Bevor Unterlagen versendet werden.

01 Verbraucherstellung und Abschlussweg klären.
02 Erforderliche Informationen und Widerrufsbelehrung bereitstellen.
03 Etwaige ausdrückliche Erklärungen zum vorzeitigen Tätigwerden getrennt dokumentieren.
04 Nachweisbar archivieren, wer wann was erhalten und erklärt hat.

DOC-MERKSATZ

Verbraucherschutz beginnt bei der Gestaltung Ihres Formulars, nicht erst bei einer rechtlichen Auseinandersetzung.

ENTSCHEIDUNG 05

Provision verdient? Dann beweisen Sie es.

Nachweis, Kausalität und Dokumentation sind Teil der Leistung.

DER HÄUFIGE DENKFEHLER

„Ich war beteiligt“ ist zu ungenau.

Der Umstand, dass Sie Besichtigungen durchgeführt oder Nachrichten geschrieben haben, beantwortet noch nicht sämtliche Fragen des Provisionsanspruchs. Entscheidend kann sein, welche konkrete Abschlussgelegenheit nachgewiesen beziehungsweise welcher Vertragsabschluss vermittelt wurde und ob der spätere Hauptvertrag darauf beruht.

EIN BELASTBARER DATENPFAD

Dokumentieren Sie die richtige Abfolge.

Halten Sie Maklervertrag und Vergütung, Objektidentität, Interessentenanfrage, Exposéversand, Besichtigung, Informationen zum Verkäufer, Kaufinteresse, weitere Vermittlungsschritte und den späteren Hauptvertrag nachvollziehbar fest. Achten Sie auf Datenschutz und begrenzte Zugriffsrechte.

DAS MACHT DEN UNTERSCHIED

Weniger Streit, klarere Abläufe.

Eine geordnete Akte hilft nicht nur im Prozess. Sie erleichtert die Übergabe an das Notariat, die Kommunikation mit Auftraggebern und die Forderungsbearbeitung. Unklare Gesprächsnotizen und nachträglich rekonstruierte Zeitabläufe sind vermeidbare Risiken.

DOC-MERKSATZ

Ihr wichtigstes Beweismittel ist selten ein einzelnes Formular. Es ist die vollständige, widerspruchsfreie Dokumentationskette.

ENTSCHEIDUNG 06

Wer bezahlt die Provision?

Bei Wohnimmobilien schützt das Gesetz insbesondere Verbraucher.

DOPPELTÄTIGKEIT

Gleichheit nach § 656c BGB.

Lässt sich der Makler von beiden Seiten des Kaufs einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses eine Vergütung versprechen, sind bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen gleich hohe Verpflichtungen erforderlich. Die Regeln der **§§ 656c, 656d BGB** gelten nach **§ 656b BGB**, wenn der Käufer Verbraucher ist.

NUR EIN MAKLERVERTRAG

Kostenübernahme nach § 656d BGB.

Hat nur eine Partei den Maklervertrag geschlossen, kann eine Kostenübernahme durch die andere Partei nur unter den gesetzlichen Bedingungen wirksam sein. Für die Fälligkeit des Erstattungsanspruchs kommt es außerdem auf die Zahlung des ursprünglichen Vertragspartners und den Nachweis hierüber an.

INTERESSENKONFLIKTE

Pflichten nicht unterschätzen.

Auch jenseits der Kostenverteilung sind die rechtlichen Grenzen der Tätigkeit für beide Seiten sorgfältig zu prüfen. Eine schwerwiegende Pflichtverletzung kann den Provisionsanspruch gefährden; **§ 654 BGB** ist hierbei ein wichtiger Ausgangspunkt.

DOC-MERKSATZ

Bevor Sie eine Provisionsvereinbarung verwenden, prüfen Sie Objektart, Verbrauchereigenschaft des Käufers und die konkrete Vertragsstruktur.

ENTSCHEIDUNG 07

Bewertung ist Vertrauen.

Preisfindung, Unterlagen und Kommunikation gehören zusammen.

RICHTIGER AUSGANGSPUNKT

Nicht nur einen Wunschpreis übernehmen.

Eine professionelle Vermarktung beginnt mit einer nachvollziehbaren Einschätzung des Objekts. Prüfen Sie Art und Zustand, Lage, Flächen, Rechte und Belastungen, energetische Informationen sowie die für das Objekt geeigneten Bewertungsgrundlagen. Trennen Sie geprüfte Tatsachen, Angaben Dritter und Annahmen.

DREI FRAGEN

Kann der Kunde den Preis verstehen?

01 Welche Daten sind aktuell und belastbar?
02 Welches Verfahren passt zum Objekt und zur Fragestellung?
03 Wie werden Abweichungen zwischen Marktanalyse, Angebotspreis und erzielbarem Preis erklärt?

SAUBERE ÜBERGABE

Ein Objekt ist mehr als ein Exposé.

Erstellen Sie eine strukturierte Dokumentenliste und definieren Sie, welche Informationen bis wann vorliegen müssen. Vermeiden Sie Behauptungen zu Bauzustand, Rechten oder Flächen, die Sie nicht ausreichend geprüft oder als Fremdangabe gekennzeichnet haben.

DOC-MERKSATZ

Wertermittlung ist keine Dekoration des Exposés. Sie begründet die Vermarktungsstrategie und macht Entscheidungen erklärbar.

PRAXISFALL – FREI ERFUNDEN

Ein Käufer. Ein Notartermin. Keine sichere Vergütung.

Ein didaktisches Beispiel – kein konkreter Mandatsfall.

DER SACHVERHALT

Das Exposé ging sofort heraus.

Ein Interessent erhält nach einem Telefonat das Exposé zu einem Einfamilienhaus. Eine klare Vergütungsvereinbarung in Textform wird zunächst nicht dokumentiert. Der Makler organisiert eine Besichtigung und nennt den Eigentümerkontakt. Wenige Wochen später wird ein Kaufvertrag geschlossen. Als der Makler abrechnet, bestreitet der Käufer einen provisionspflichtigen Auftrag.

DIE JURISTISCHEN FRAGEN

Nicht nur „Wer hat vermittelt?“

Ist überhaupt ein Maklervertrag wirksam zustande gekommen? Wurde die gesetzlich erforderliche Textform eingehalten? Kann der Makler einen Nachweis oder eine Vermittlungsleistung und den Ursachenzusammenhang darlegen? Waren verbraucherschützende Vorgaben zu beachten?

DIE LEHRE

Der Fehler entstand am Anfang.

Es wäre gefährlich, aus dem späteren Notartermin automatisch auf einen Vergütungsanspruch zu schließen. Der richtige Weg ist ein dokumentierter Vertragsschluss **vor** der maßgeblichen Maklertätigkeit und eine lückenlose Nachweisführung bis zum Hauptvertrag.

DOC-MERKSATZ

Falltraining ist wertvoll, weil man Risiken daran erkennt, bevor sie im eigenen Betrieb auftreten.

SELBSTCHECK

Wie startklar sind Sie?

Zwölf Fragen, die Ihnen Ihre nächsten Lernfelder zeigen.

- ☐ **01.** Ich kenne die Voraussetzungen meiner gewerblichen Tätigkeit.
- ☐ **02.** Ich kann meine Zielgruppe und mein Leistungsversprechen benennen.
- ☐ **03.** Ich unterscheide Nachweis und Vermittlung im Maklerrecht.
- ☐ **04.** Ich prüfe die erforderliche Vertragsform vor Tätigkeitsbeginn.
- ☐ **05.** Meine Vergütungsabrede ist eindeutig und nachvollziehbar.
- ☐ **06.** Ich erkenne typische Widerrufskonstellationen.
- ☐ **07.** Ich dokumentiere Belehrungen und Erklärungen zum Tätigwerden.
- ☐ **08.** Ich kann den Provisionsanspruch strukturiert begründen.
- ☐ **09.** Ich archiviere Exposéversand und Interessentenkontakte nachvollziehbar.
- ☐ **10.** Ich prüfe die Grenzen zulässiger Kostenverteilung.
- ☐ **11.** Ich kann eine Marktpreiseinschätzung verständlich erläutern.
- ☐ **12.** Ich habe einen festen Ablauf von Auftrag bis Notartermin.

AUSWERTUNG

10–12 Haken: belastbare Grundlage – jetzt vertiefen. **6–9 Haken:** einzelne Risiken gezielt bearbeiten. **0–5 Haken:** erst die Grundlagen und einen sauberen Prozess aufbauen.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Aus Fragen wird Handlungssicherheit.

Ihr 30-Tage-Startplan – und die passende Vertiefung.

01 **Woche 1**

Tätigkeitsrahmen, Zielkunden und Ihre Positionierung klären.

02 **Woche 2**

Maklervertrag, Widerrufsablauf und Dokumentation durchgehen.

03 **Woche 3**

Objektaufnahme, Bewertungslogik und Nachweisakte standardisieren.

04 **Woche 4**

Einen kompletten Musterfall vom Erstkontakt bis zum Notar durchspielen.

FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT

Immobilienmakler (IHK)

Vom rechtssicheren Maklervertrag über die Provisionssicherung bis zu Bewertung, Akquise und Wohnraummietrecht: Im Zertifikatslehrgang verbinden wir Systematik, Falltraining und unmittelbare Anwendbarkeit.

TERMINE & LEHRGÄNGE ENTDECKEN

RECHTSGRUNDLAGEN & EINORDNUNG

§§ 652, 654, 656a–656d, 312g, 355 BGB; § 34c GewO; MaBV. Stand: November 2026. Gesetzestexte: gesetze-im-internet.de. Dieser Ratgeber dient der allgemeinen Orientierung; individuelle Rechtsberatung und eine Prüfung aktueller Vorschriften ersetzt er nicht.