

# RECHTLICHE GRUNDLAGEN UND WETTBEWERBSRECHT

## ▶ Block 6

Aus Gründen der  
besseren Lesbarkeit  
wird auf die  
gleichzeitige  
Verwendung der  
Sprachformen  
männlich, weiblich u.  
divers (m/w/d)  
verzichtet.

# Grundlagen des Maklers

Um als Immobilienmakler tätig zu werden, muss ein **Antrag auf Erlaubnis (gemäß § 34c der Gewerbeordnung)** beim zuständigen Landratsamt bzw. Ordnungsamt der Gemeinde gestellt und der **Beginn des Gewerbebetriebs (gemäß § 14 der Gewerbeordnung)** angezeigt werden.

Für den Erlaubnisantrag muss der Makler geordnete Vermögensverhältnisse und **erforderliche Zuverlässigkeit** nachweisen. Außerdem muss er die **§§ 652 bis 654** des Bürgerlichen Gesetzbuches beachten.

## **Achtung:**

Sollen zusätzlich zu der Maklertätigkeit auch Immobiliendarlehen vermittelt werden, wird eine gesonderte Erlaubnis nach GewO § 34i erforderlich!



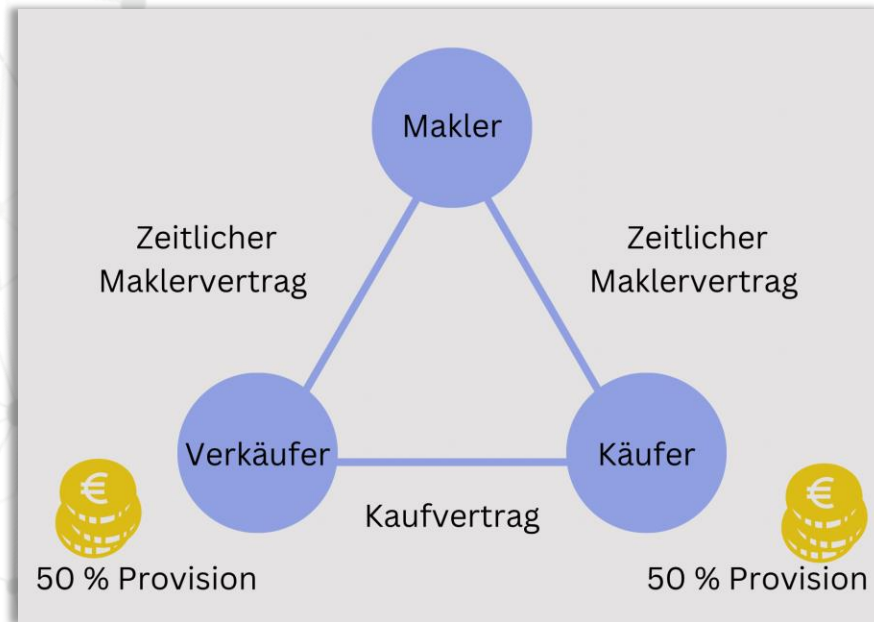
# Grundlagen des Maklers

## Notwendige Unterlagen für den Antrag auf Erteilung einer Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO:

- ✓ Gültiger Personalausweis bzw. Reisepass
- ✓ Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts
- ✓ Auszug aus der Schuldnerkartei des zuständigen Amtsgerichts
- ✓ Bescheinigung des Insolvenzgerichts
- ✓ Polizeiliches Führungszeugnis
- ✓ Auszug aus dem Gewerbezentralregister
- ✓ (bei juristischen Personen) Kopie des Handelsregisterauszugs
- ✓ (bei juristischen Personen) Kopie des Gesellschaftsvertrags



# Grundlagen des Maklers



Seit dem 23. Dezember 2020 wurden die Vorschriften zur Maklerprovision im BGB neu geregelt.

Beim Verkauf von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern (auch inkl. ELW) muss die Provision bei zwei Maklerverträgen hälftig geteilt werden. Eine komplette Abwälzung auf den Käufer ist nicht mehr möglich.

**Achtung: Diese Regelung ist nur für Verbraucher gültig. Handelt ein Käufer innerhalb einer gewerblichen Tätigkeit, können die Maklerkosten auch anderweitig aufgeteilt werden.**

# Pflicht zur Weiterbildung

Seit Mitte **2018** gilt für **Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter**, sowie Mitarbeitern, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirken, eine **gesetzliche Weiterbildungspflicht** (s. § 34c Abs. 2a GewO und § 15b MaBV).

- ▶ Ab Erlaubniserteilung bzw. Aufnahme der Tätigkeit **mindestens** 20 Stunden innerhalb von 3 Kalenderjahren
- ▶ Lt. Makler- und Bauträgerverordnung nicht genau definiert, Präsenzform oder begleitetes Selbststudium
- ▶ Keine Zertifizierung bzw. staatliche Anerkennung notwendig. Der Anbieter muss aber sicherstellen, dass eine **Planung zugrunde liegt**, Weiterbildung systematisch organisiert und Qualität sichergestellt ist



# Pflicht zur Weiterbildung

- ▶ Keine Nachweispflicht gegenüber Kunden, aber **Informationspflicht**. Makler müssen auf Nachfrage in Textform und deutscher Sprache Angaben zu Weiterbildungen machen können, bspw. über die eigene Homepage
- ▶ **Nachweis elektronisch** per Formular, amtliche Vorlage in Anlage 3 MaBV, Überprüfung durch zuständiges Ordnungs- bzw. Gewerbeamt
- ▶ **Nichterfüllung stellt eine Ordnungswidrigkeit dar**, die mit Geldbuße von bis zu 5.000,- € geahndet werden kann. Wiederholte Verstöße können Widerruf der Erlaubnis aufgrund gewerberechtlicher Unzuverlässigkeit zur Folge haben





# Wettbewerbsrecht – allgemeine Grundsätze

▶ Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze sind ethische Richtlinien, die fairen Wettbewerb und den Schutz von Verbrauchern fördern sollen. Diese Grundsätze dienen dazu, einen ausgeglichenen und transparenten Wettbewerb zu gewährleisten.

- 1. Transparenz:** Dem Kunden müssen alle relevanten Informationen zur Verfügung gestellt werden, sowohl über die angebotenen Immobilien als auch über die eigenen Dienstleistungen. Dies beinhaltet klare und verständliche Kommunikation über Preise, Vertragsbedingungen, Provisionsgebühren und mögliche Interessenkonflikte
- 2. Fairer Wettbewerb:** Immobilienmakler sollten sich an fairen Geschäftspraktiken beteiligen und keine unlauteren Mittel einsetzen, um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Dazu gehört zum Beispiel die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien zum Schutz vor unlauterem Wettbewerb, wie dem UWG (Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb)



# Wettbewerbsrecht – allgemeine Grundsätze

- 3. Berufliche Kompetenz:** Fundierte Kenntnisse des Immobilienmarktes und der relevanten rechtlichen Bestimmungen sind essenziell, ebenso wie eine regelmäßige Weiterbildung, um die Fachkenntnisse auf dem neuesten Stand zu halten und Kunden einen professionellen Service bieten zu können
- 4. Respektvoller Umgang:** Mitbewerber sollten respektiert und keine absichtlichen Verleumdungen oder Verunglimpfungen vorgenommen werden. Der Umgang mit Konkurrenten sollte fair und professionell sein
- 5. Datenschutz:** Der Schutz der Privatsphäre ist aufgrund der Verarbeitung von sensiblen Daten ein wesentlicher Grundsatz. Immobilienmakler sollten sicherstellen, dass sie die datenschutzrechtlichen Bestimmungen und -richtlinien einhalten und die Informationen ihrer Kunden vertraulich behandeln





# Wettbewerbsrecht – UWG

- ▶ Im **geschäftlichen Umfeld** gelten Vorschriften des **Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)**, das **Mitbewerber, Verbraucher** und **andere Marktteilnehmer** vor **unlauterem Verhalten** schützt.
- ▶ Unzulässige Werbung kann zu **kostenpflichtigen Abmahnungen**, **Unterlassungsaufforderungen** und **Schadensersatzforderungen** führen.

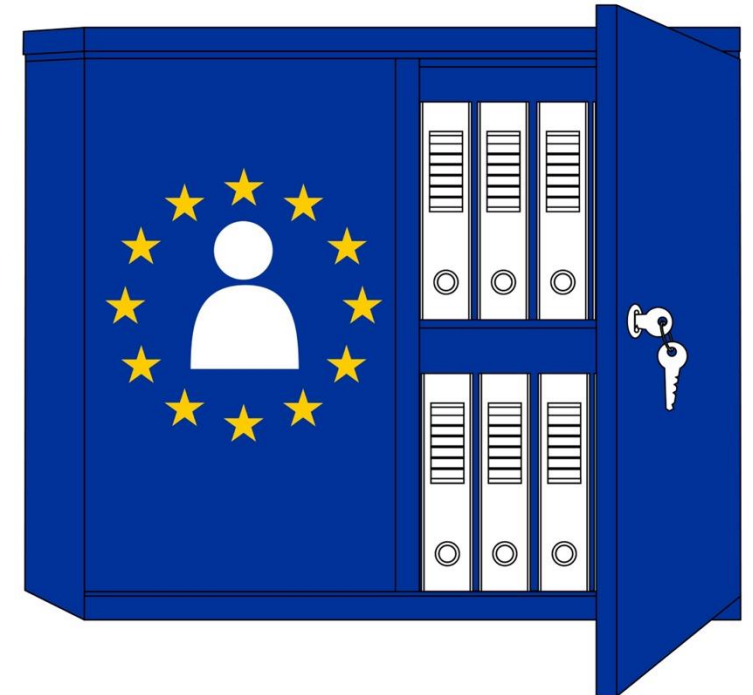


- ▶ Das UWG gilt für **natürliche** und **juristische Personen** in allen geschäftlichen Handlungen.
- ▶ Die Grundregel lautet: Geschäftliche Handlungen müssen **wahrheitsgemäß** und **klar** sein, d.h. das Versprochene muss gehalten werden.

# Wettbewerbsrecht – UWG

Die Erhebung, Speicherung und Verwendung personenbezogener Daten für Werbung unterliegt neben dem Wettbewerbsrecht auch dem Datenschutzrecht (Achtung: Neue EU-Datenschutzgrundverordnung!)

- ▶ Nutzung von Adress- und Kontaktdaten für Telefon, Fax oder E-Mail-Werbung erfordert eine separate Einwilligungserklärung
- ▶ Einwilligungserklärung muss sowohl den Vorschriften des UWG als auch des Datenschutzrechts entsprechen
- ▶ Auch bei Werbung per Brief müssen Datenschutzbestimmungen beachtet werden
- ▶ Bei gekauften Adressen darf nur angeschrieben werden, wenn zuvor eine Einwilligung vorliegt, jedoch gibt es Ausnahmen



# Wettbewerbsrecht – Einwilligungserklärung des Kunden

Nach der Rechtsprechung gelten für Einwilligungserklärungen bei den Werbeformen Fax, E-Mail, Telefon, automatische Anrufmaschine, SMS, sonstige elektronische Post bestimmte Anforderungen:

- ▶ Einwilligungserklärungen für **Nutzung von Adress-** und Kontaktdaten müssen getrennt von anderen Einwilligungen (bspw. Datenschutz) abgegeben werden
- ▶ Die Einwilligung **muss freiwillig erfolgen** und darf nicht durch Täuschung oder Druck erteilt werden
- ▶ Die Einwilligungserklärung **muss konkret und eindeutig sein** und das werbende Unternehmen sowie Art und Inhalt der Werbung erwähnen
- ▶ Es gibt keine spezifischen Formvorschriften, es wird jedoch empfohlen, die **Einwilligung schriftlich festzuhalten**
- ▶ Die Einwilligung **muss vor der konkreten Werbeaktion erteilt werden**

## Achtung:

Grundsätzlich ohne Einwilligung zulässig sind: **Briefwerbung, Briefkastenwerbung, Vertreterbesuche und Straßenwerbung.**



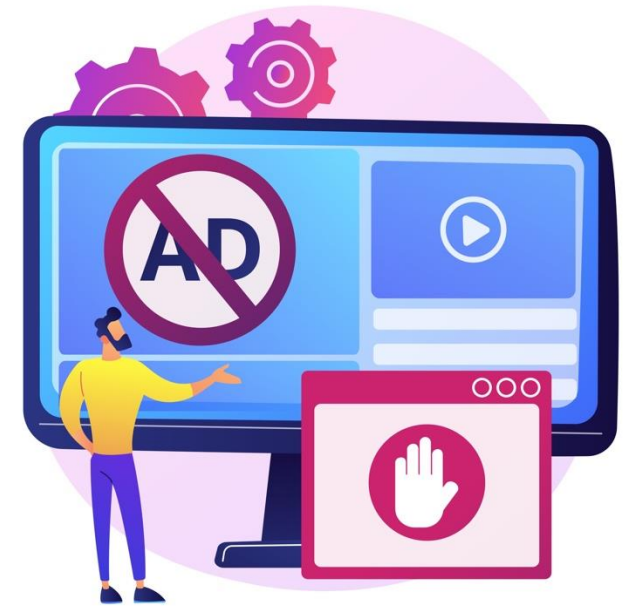
# Wettbewerbsrecht – Unzulässige Werbung

- ✘ **Unaufgeforderte Werbung:** Wenn Werbemitteilungen ohne vorherige Zustimmung des Empfängers versendet werden, wie beispielsweise unerwünschte Werbeanrufe oder unerwünschte E-Mails (Spam)
- ✘ **Häufige und wiederholte Werbung:** Wenn eine Werbung in kurzen Intervallen wiederholt oder in hoher Frequenz an den Empfänger gesendet wird, sodass dies als belästigend empfunden wird
- ✘ **Aggressive Werbemethoden:** Wenn aggressive Taktiken angewendet werden, um Kunden zu gewinnen, wie zum Beispiel durch übermäßiges Drängen, Einschüchterung oder psychologischen Druck



# Wettbewerbsrecht – Unzulässige Werbung

- ✘ **Verwendung von persönlichen Daten ohne Zustimmung:** Wenn personenbezogene Daten ohne ausdrückliche Zustimmung des Betroffenen für Werbezwecke verwendet werden, insbesondere wenn dabei der Datenschutz verletzt wird
- ✘ **Unangemessener Inhalt:** Wenn der Inhalt der Werbung als beleidigend, diskriminierend, obszön oder in anderer Weise unangebracht empfunden wird
- ✘ **Irreführende oder falsche Informationen:** Wenn die Werbung falsche oder irreführende Informationen enthält, die den Empfänger in die Irre führen oder zum Kauf eines Produkts oder einer Dienstleistung verleiten sollen
- ✘ **Verstoß gegen gesetzliche Vorschriften:** Wenn die Werbung gegen geltende Gesetze und Vorschriften verstößt, wie beispielsweise das Gesetz gegen Unlauteren Wettbewerb oder das Datenschutzgesetz





# Wettbewerbsrecht – Bedeutung für Immobilienmakler



▶ **Besondere Verantwortung:** Immobilienmakler müssen sich bewusst sein, dass sie durch ihre Werbemaßnahmen die Wahrnehmung potenzieller Kunden stark beeinflussen. Daher ist es besonders wichtig, dass alle Aussagen und Werbemaßnahmen korrekt und transparent sind.

▶ **Irreführende Werbung vermeiden:** Es ist unzulässig, falsche Informationen zu Immobilien oder ihren Eigenschaften zu geben. Beispielsweise dürfen die Größe, der Zustand oder die Lage einer Immobilie nicht übertrieben oder falsch dargestellt werden.

▶ **Vergleichende Werbung:** Wenn ein Immobilienmakler seine Dienstleistungen mit denen von Wettbewerbern vergleicht, muss der Vergleich objektiv und nachprüfbar sein. Unfaire Herabsetzungen der Konkurrenz sind verboten.



# Praxisbeispiele: Zulässige und Unzulässige Werbung

## ZULÄSSIGE WERBUNG:

- Werbung mit objektiven Fakten, wie z.B. "Wir haben in den letzten 12 Monaten über 50 Immobilien verkauft."
- Verwendung von Kundenbewertungen, solange diese authentisch und belegbar sind.
- „Nur im August: Keine Maklerprovision für den Käufer!“ – mit einer klaren Erläuterung der Bedingungen.
- „Unser Büro ist Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD) und erfüllt somit höchste Qualitätsstandards.“ Da die Mitgliedschaft nachprüfbar ist
- „Kostenlose Marktanalyse für Ihre Immobilie – erfahren Sie den aktuellen Wert Ihrer Immobilie.“ Service ist klar beschrieben und ohne versteckte Kosten

## UNZULÄSSIGE WERBUNG:

- Werbung mit unklaren Preisangaben wie "ab 200.000 €", wenn die meisten Angebote deutlich darüber liegen
- Anpreisungen wie "bestes Maklerbüro der Stadt", ohne eine klare, objektive Grundlage dafür zu haben
- Werbung mit „Haus mit großem Garten“, ohne zu erwähnen, dass ein großer Teil des Gartens nicht zum Grundstück gehört, sondern gepachtet werden muss
- „Nur noch heute: Kaufen Sie diese Immobilie zum Sonderpreis!“ – wenn es in Wirklichkeit keine zeitliche Begrenzung gibt oder der Preis nicht nur kurzfristig gilt
- „20 Jahre Erfahrung als Makler!“ – wenn der Makler erst seit 5 Jahren tätig ist und die restliche Zeit in einem anderen Berufsfeld gearbeitet hat
- Werbung mit einem „Top-Makler“-Siegel, das in Wirklichkeit nicht offiziell vergeben wurde oder das der Makler sich selbst verliehen hat

# UWG in der Praxis

▶ Stellen Sie sich vor, Sie sind Immobilienmakler und möchten für ein Objekt werben. Beschreiben Sie in einem **2-minütigen Audio**, wie Sie das **Objekt bewerben** würden, ohne gegen das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb zu verstoßen. Gehen Sie dabei auf folgende Punkte ein:

1. Welche Informationen geben Sie über das Objekt preis?
2. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Aussagen wahrheitsgemäß und nachprüfbar sind?
3. Was würden Sie vermeiden, um rechtliche Probleme zu verhindern?

# Prinzipien während der Tätigkeit als Makler

- ▶ **Erfolgsprinzip:** Das Erfolgsprinzip besagt, dass der Immobilienmakler nur dann eine Provision erhält, wenn er **erfolgreich** einen Käufer oder Verkäufer für eine Immobilie findet. Dies bedeutet, dass der Makler ein Interesse daran hat, seine Arbeit gut zu machen und das **bestmögliche Ergebnis** für seine Kunden zu erzielen.
- ▶ **Entscheidungsfreiheit:** Die Entscheidungsfreiheit bedeutet, dass der **Kunde frei entscheiden** kann, ob er mit einem bestimmten Immobilienmakler zusammenarbeiten möchte oder nicht. Der Makler sollte **keine Zwangsmittel** anwenden, um Kunden zu gewinnen oder zu halten.



# Prinzipien während der Tätigkeit als Makler

- ▶ **Unabhängigkeit:** Ein **Immobilienmakler sollte unabhängig** sein und keine Interessenkonflikte haben. Er sollte nicht von einer Seite bevorzugt werden oder seine Entscheidungen aufgrund von persönlichen Interessen treffen.
- ▶ **Neutralitätsprinzip:** Das Neutralitätsprinzip besagt, dass der Immobilienmakler **neutral** sein sollte und keine bevorzugte Behandlung von Käufern oder Verkäufern vornehmen sollte. Er sollte alle Parteien fair behandeln und keine einseitige Beratung geben.
- ▶ **Interessenidentität eines Maklers:** Die Interessenidentität eines Maklers bedeutet, dass der **Makler die Interessen seines Kunden vertreten sollte**. Er sollte die Bedürfnisse und Anforderungen seines Kunden verstehen und sich auf die Erreichung seiner Ziele konzentrieren. Der Makler sollte immer **im besten Interesse** seines Kunden handeln und keine Entscheidungen treffen, die seinen eigenen Interessen widersprechen.





# Entscheidungsfreiheit des Maklerkunden

Der **Maklerkunde** darf entscheiden, ob er...

- ▶ seine Immobilie an den vom Makler vorgestellten Interessenten verkaufen / vermieten möchte
- ▶ seine Immobilie überhaupt veräußern möchte (keine Abschlusspflicht)
- ▶ den Notartermin wahrnimmt
- ▶ mit anderen Vertragspartnern einen Vertrag schließt

Gefahr für den Makler ist verhältnismäßig hoch, dass die **investierte Zeit und Arbeit nicht entlohnt** wird. Verhinderung durch vertragliche Ergänzungen oder Festprovision möglich, da Maklergesetz keine Auftragsannahmepflicht des Maklers kennt.

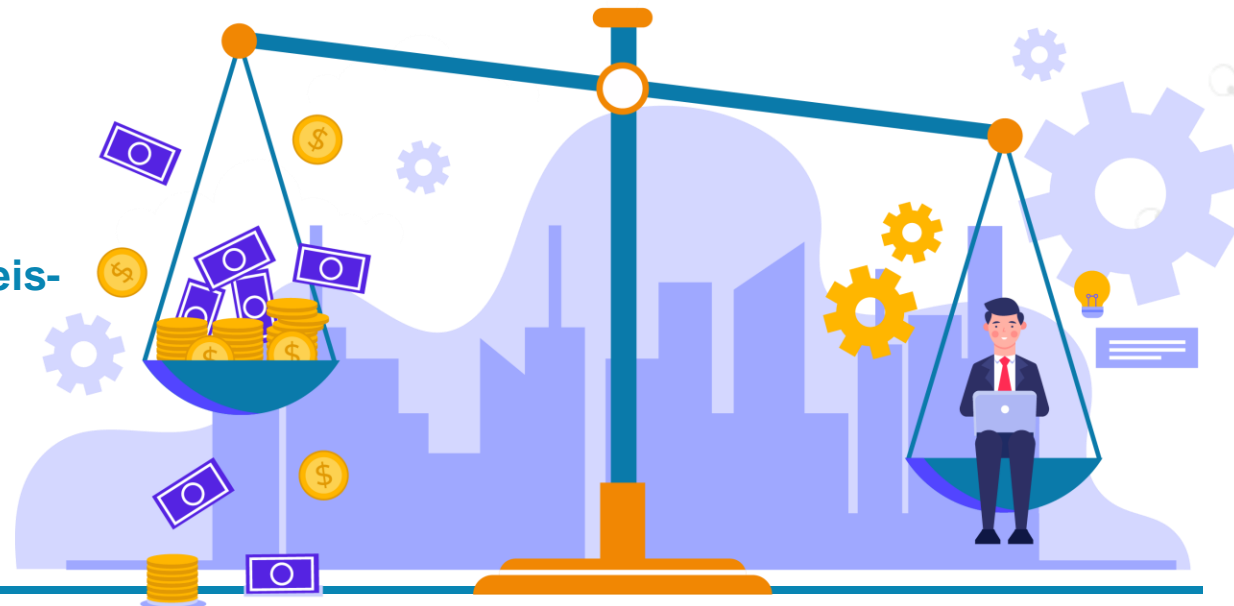


# Kausalität der Maklertätigkeit

Die **Kausalität der Maklertätigkeit** bezieht sich auf die **Ursache-Wirkungs-Beziehung** zwischen der Arbeit des Immobilienmaklers und dem Verkauf oder Kauf einer Immobilie.

Die zentrale Aufgabe des Maklers besteht darin den **Vertragsabschluss zwischen Käufer / Mieter und Verkäufer / Vermieter herbeizuführen**, nur dann besteht Provisionsanspruch. Der Makler muss also entweder den Kontakt zum Interessenten herstellen oder diesen final zum Kaufabschluss bringen.

Die Kausalität wird vermutet, wenn der Makler eine **Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit** angenommen hat und der Vertragsabschluss in angemessener Zeit folgt. Lt. Rechtsprechung liegt eine angemessene Zeit bei ca. 3 bis 4 Monaten.





# Vertragsformen und Provisionsregelungen

## Allgemeinauftrag

- Eignet sich für Kunden in Märkten mit hoher Nachfrage
- Kunde kann mehrere Makler mit dem Verkauf beauftragen
- Schriftform, kann aber auch mündlich geschlossen werden
- Ohne zeitliche Begrenzung, da jederzeit kündbar
- Makler muss nicht zwingend aktiv werden
- Kunde kann ohne Provisionszahlung Immobilie auch selbst verkaufen oder vermieten
- Provision fällt an, wenn Makler kausal am Abschluss beteiligt ist

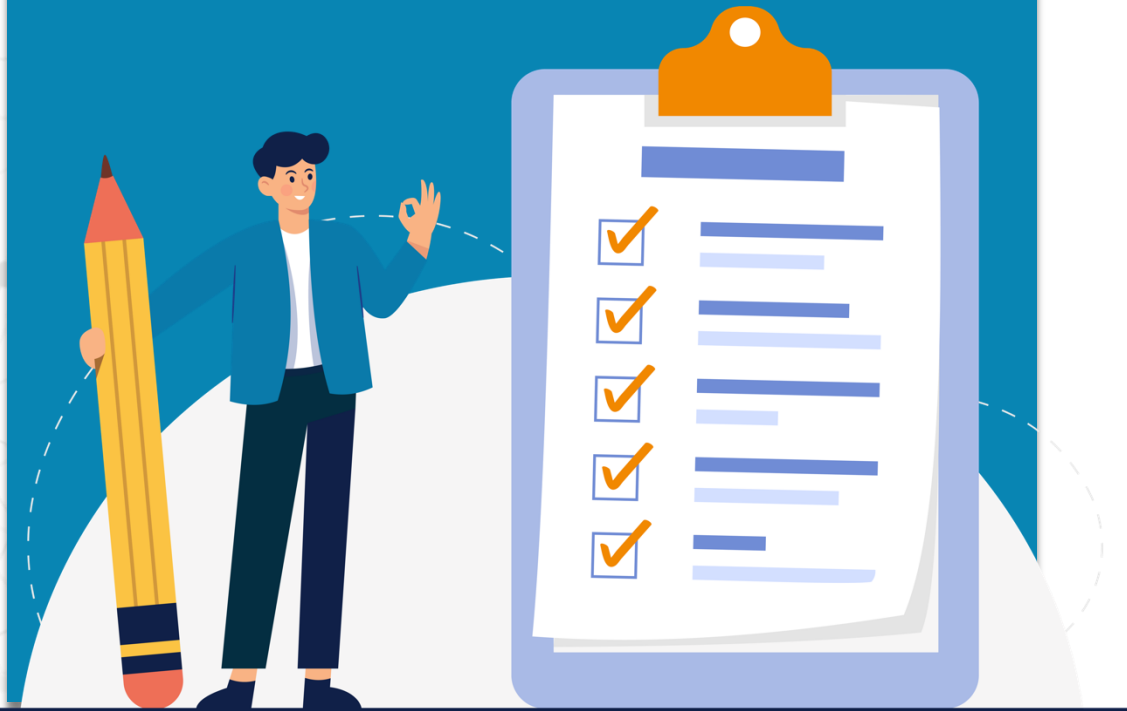
## Alleinauftrag

- Ein Makler wird exklusiv beauftragt
- Schriftform
- Laufzeit i.d.R. 3 bis 6 Monate
- Makler muss aktiv werden
- Kunde kann Immobilie auch selbst verkaufen oder vermieten
- Makler wird erst im Erfolgsfall bezahlt, also bei beurkundetem Kaufvertrag bzw. unterschriebenem Mietvertrag

## Qualifizierter Alleinauftrag

- Eignet sich für Kunden mit schwer vermarktbareren Immobilien oder Zeitdruck
- Ein Makler wird exklusiv beauftragt
- Individualvertrag
- Laufzeit i.d.R. 6 Monate
- Makler muss tätig werden
- Kunde muss eigene Interessenten an Makler weitergeben
- Makler darf Reservierungsvereinbarungen aussprechen
- Bei kurzfristigem Absprung von Interessenten hat Makler ggf. Anspruch auf Schadenersatz
- Bezahlung im Erfolgsfall

# Maklerverträge



▶ Arbeiten Sie die beiden angehängten **Makleraufträge** durch. Zum einen den **Allgemeinauftrag**, der einem Kaufsuchenden dient, zum anderen den **qualifizierten Alleinauftrag**, bei dem der Verkaufende der Kunde ist. Beantworten Sie drei Fragen dazu schriftlich:

1. Was sind jeweils die Rechte und Pflichten des Kunden bzw. Maklers und worin unterscheiden sich diese in beiden Verträgen?
2. Welche Vorteile bietet der qualifizierte Alleinauftrag dem Auftraggeber im Vergleich zum Allgemeinauftrag, und in welchen Situationen könnte ein qualifizierter Alleinauftrag für den Kunden sinnvoller sein?
3. Wie unterscheidet sich die Vermarktungsstrategie des Maklers bei einem qualifizierten Alleinauftrag im Vergleich zu einem Allgemeinauftrag?

# Wichtig:

⚠️ Sofern es sich beim Vertragspartner um einen Verbraucher handelt und das Objekt ein EFH / EFH mit ELW oder ETW ist, muss seit 23.12.2020 der Vertrag in **Textform geschlossen** werden (§ 126 b BGB). **Eine Unterschrift ist nicht zwingend erforderlich** (eine Mail ist z.B. ausreichend)

⚠️ Bei Verkauf gilt seit dem 23.12.2020, dass **beide Vertragsparteien dieselbe Provision bezahlen** müssen (§ 656 c BGB)

⚠️ Beim Immobilienverkauf ist die Höhe der **Provision verhandelbar**, beträgt i.d.R. aber zwischen 3 und 7 % zzgl. MwSt.

⚠️ Bei Mietwohnung gilt das **Bestellerprinzip**, d.h. der Auftraggeber (i.d.R. der Vermieter) bezahlt den Makler

⚠️ Die Provision für den **Vermieter ist gesetzlich nicht vorgeschrieben**, meist beläuft sich diese auf **2 Monatskaltmieten** zzgl. MwSt.

⚠️ Ist der Mieter der Auftraggeber, darf die Provision **max. 2 Monatskaltmieten** zzgl. MwSt. betragen

# Mietverträge

## Musterfall Mietspiegel berechnen, Objektdaten:

Berechnen Sie mithilfe des vorliegenden Mietspiegels und der Angaben auf den nächsten Seiten die zu erwartende Kaltmiete für die Wohnimmobilie. Die Vorgehensweise ist im Mietspiegel erklärt, und alle erforderlichen Angaben entnehmen Sie entweder den Texten oder den Objektbildern."

- Baujahr 1992
- 56 qm Wohnfläche
- Gas-Zentralheizung
- Komplettrenovierung Bad und WC inkl. Leitungen 2019
- Neuverlegung von Böden + neue Tapeten 2019
- Keine weiteren Renovierungen am Gemeinschaftseigentum bisher
- Separater TG-Stellplatz
- 1. OG
- Abschließbares Kellerabteil + Gemeinschafts-Fahrradkeller
- Zwei WCs, Handtuchheizung im Bad, bodengleiche Dusche
- Balkon 7 qm
- Aufzug
- Laminat & Fliesen
- Stadtteil gelb
- Läden 700 m







# Rechte und Pflichten für Mieter und Vermieter

- ▶ Bei einem Mietvertrag mit unbefristeter Laufzeit entsteht ein sogenanntes **Dauerschuldverhältnis**. Aus dem Mietvertrag ergeben sich wechselseitige Rechte und Pflichten.

## Pflichten des Mieters:

- Fristgerechte Zahlung der Miete
- Befolgung der Hausordnung, sofern im MV einbezogen

## Rechte des Mieters:

- Hausrecht – Dem Vermieter oder Handwerkern muss, aber mit ausreichend Vorlaufzeit, Zutritt gewährt werden
- Besuchsrecht
- Aufnahme eines Mitbewohners je nach soz. Beziehung nicht zustimmungspflichtig (bspw. Ehegatte, Lebenspartner, Kinder)  
→ Vermieter muss aber informiert werden aufgrund Nebenkostenanpassung
- Anspruch auf Erteilung der Zustimmung, bspw. bei einer Beziehung oder wenn der Mieter die Kosten alleine nicht tragen kann.

## Pflichten des Vermieters:

- Instandhaltung der Mietsache, Erhaltung im vertragsgemäßen Zustand
- Einhaltung von gesetzlichen Rahmenbedingungen (bspw. Mietpreisbremse)

## Rechte des Vermieters:

- Erhalt eines Mietzinses
- Möglichkeit der (Eigenbedarfs-) Kündigung
- Vertragsänderungen
- Schadenersatz wenn Mieter die Wohnung beschädigen



# Kündigung des Mietverhältnisses

Eine Kündigung bedarf grundsätzlich der Schriftform.

## Kündigung durch den Mieter:

- ▶ Regulär gesetzliche Kündigungsfrist von **3 Monaten**, falls nicht anders im Mietvertrag geregelt
- ▶ Wohnung muss spätestens zum **dritten Werktag** eines Monats gekündigt werden, damit Frist gültig ist
- ▶ Fristlose Kündigung nur mit **ausreichender Begründung** (z.B. gesundheitsgefährdender Zustand der Wohnung oder Vertragsverletzung durch Vermieter)
- ▶ **Sonderkündigungsrecht bei Mieterhöhung**



# Kündigung des Mietverhältnisses

Eine Kündigung bedarf grundsätzlich der Schriftform.

## Kündigung durch den Vermieter:

- ▶ Nur bei berechtigtem Interesse (§ 573 BGB) wie **Pflichtverletzung**, **Eigenbedarf** oder **wirtschaftliche Verwertung** (Vermieter kann Grundstück durch Vermietung nicht im wirtschaftlich angemessenen Rahmen verwerten und hat dadurch deutliche Nachteile, z.B. bei Nutzungsänderung oder Abriss und Neubau)
- ▶ Bei **Fehlverhalten** durch Mieter empfiehlt sich eine vorherige Abmahnung
- ▶ Kündigungsfristen:  
**Unter 5 Jahre: drei Monate / Über 5 Jahre: sechs Monate / Über 8 Jahre: neun Monate**



# Mieterhöhungen

Das **Mietrecht im BGB** regelt mit genauen Vorgaben wann und in welcher Höhe **Mieterhöhungen zulässig** sind.

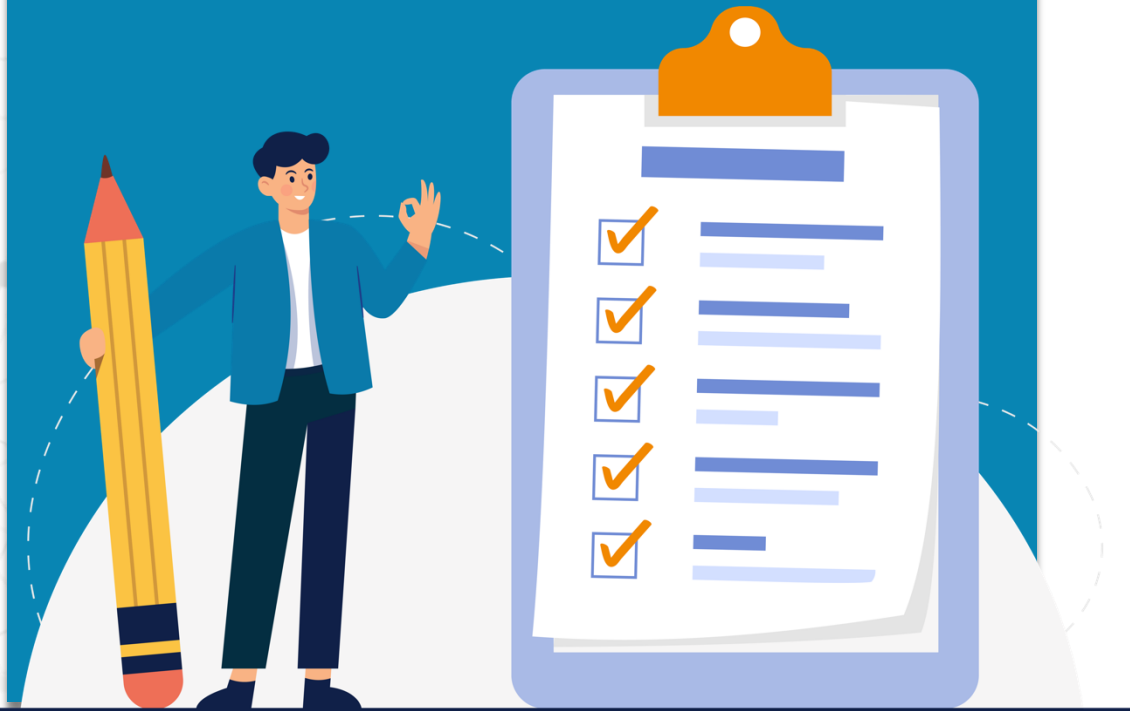
- ▶ Mieterhöhung muss dem Mieter **schriftlich** zugehen, per Mail oder Brief
  - ▶ An alle Mieter namentlich inkl. Absenderadresse
  - ▶ Begründung für die Mieterhöhung
  - ▶ Einhaltung der gesetzlichen Grenzen
  - ▶ Überlegungsfrist für Mieter muss eingeräumt werden (i.d.R. Ende des übernächsten Monats)



# Mieterhöhungen

- ▶ Mieterhöhung bis zur **ortsüblichen Vergleichsmiete** ist frühestens 15 Monate nach Einzug oder der letzten Erhöhung erlaubt
- ▶ Der Aufschlag darf durch die Kappungsgrenze in vielen Städten **innerhalb drei Jahren nicht höher als 15 bzw. 20 %** sein
- ▶ **Staffelmiete darf nicht zusätzlich erhöht werden**
- ▶ Mietbeträge bei Staffel- und Indexmiete müssen mindestens **12 Monate lang unverändert** bleiben
- ▶ Nach einer Modernisierung darf die Miete um **maximal 8 %** der angefallenen Modernisierungskosten erhöht werden
- ▶ Mieter hat das Recht die Zustimmung **zu verweigern**, Vermieter muss dann klagen

# Was sind umlegbare Betriebskosten?



- ▶ Finden Sie Beispiele für umlegbare Betriebskosten und wie man diese erkennen kann.

# Betriebskostenabrechnung

Durch das Eigentum am Grundstück oder den bestimmungsmäßigen Gebrauch eines Gebäudes, der Nebengebäude, Anlagen und Einrichtungen entstehen einem Eigentümer laufende Betriebskosten (s. § 1 Abs. 1 BetrKV).

Hierbei ist zu beachten, dass die Verwaltungs- sowie Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten nicht zu den Betriebskosten zählen.

## Warme Betriebskosten (nach § 2 BetrKV)

- Betrieb der zentralen Heizungsanlage und Abgasanlage
- Betrieb der zentralen Warmwasserversorgungsanlage
- Verbundene Heizungs- und Warmwasserversorgungsanlagen (s. Heizkostenverordnung)

→ Grundsätzlich dürfen nur die genannten warmen und kalten Betriebskosten auf den Mieter umgelegt werden.

## Kalte Betriebskosten (nach § 2 BetrKV)

- laufende öffentliche Lasten des Grundstücks, Grundsteuer
- Wasserversorgung
- Entwässerung
- Betrieb eines Personen- oder Lastenaufzugs
- Gebäudereinigung und Ungezieferbekämpfung
- Gartenpflege
- Beleuchtung, Kosten für die Außenbeleuchtung und Flure
- Schornsteinreinigung
- Sach- und Haftpflichtversicherung
- Hauswart
- Betrieb einer Gemeinschafts-Antennenanlage
- Betrieb von Einrichtungen für die Wäschepflege
- sonstige Betriebskosten im Sinne des § 1 BetrKV, die von den Nummern 1 bis 16 nicht erfasst sind



# Wann muss der Mieter zahlen?

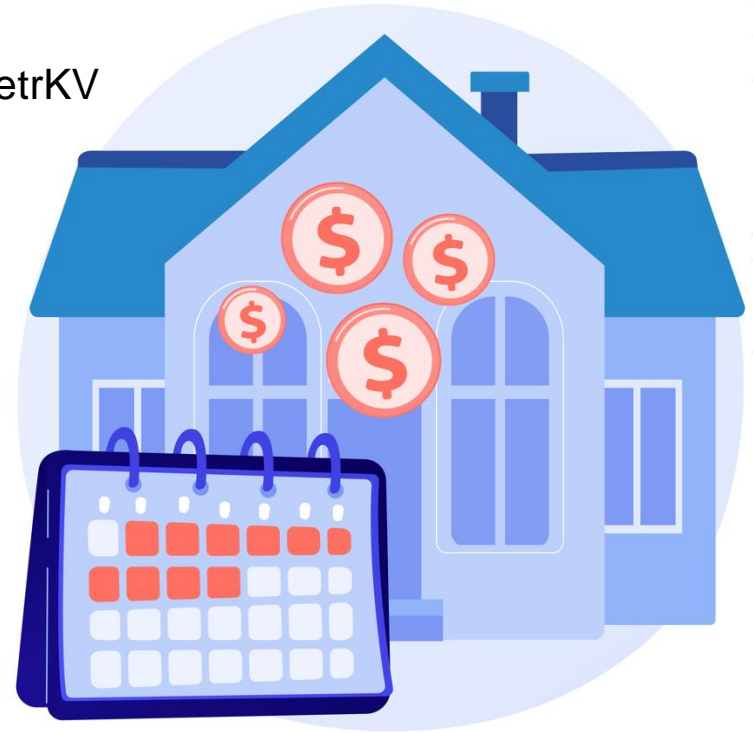
Grundsätzlich ist der Mieter gesetzlich **nicht verpflichtet** die Betriebskosten für die angemietete Wohnung zu übernehmen.

▶ **Erst mit Vereinbarung im Mietvertrag entsteht diese Verpflichtung.**

Die Umlage auf den Mieter muss hier **klar formuliert** sein, im Idealfall wird auf § 2 BetrKV verwiesen, um dem Mieter die Kosten rechtssicher in Rechnung zu stellen.

Bei Verhandlung einer **Betriebskostenpauschale** ist die Erstellung einer Nebenkostenabrechnung nicht notwendig.

Es ist wichtig, im Mietvertrag eine mögliche Erhöhung zu vereinbaren um steigende Kosten abfedern zu können.



# Was ist bei der Nebenkostenabrechnung zu berücksichtigen?

1

## FRISTEN:

Die Abrechnung muss innerhalb von 12 Monaten nach Ende des Abrechnungszeitraums erstellt und dem Mieter zugestellt werden.

2

## TRANSPARENZ:

Die Abrechnung muss für den Mieter verständlich und nachvollziehbar sein. Alle Kostenpositionen müssen aufgeschlüsselt und belegt werden.

3

## UMLAGESCHLÜSSEL:

Die Verteilung der Kosten auf die Mieter muss nach einem gerechten Umlageschlüssel erfolgen. Hierbei können unterschiedliche Methoden angewendet werden, wie beispielsweise die Wohnfläche oder die Anzahl der Personen.

4

## VORAUSZAHLUNGEN:

Wenn der Mieter monatliche Vorauszahlungen geleistet hat, müssen diese mit den tatsächlichen Kosten verrechnet werden. Eine Nachzahlung oder eine Gutschrift muss entsprechend ausgewiesen werden.

5

## VERJÄHRUNG:

Ansprüche aus der Nebenkostenabrechnung verjähren nach drei Jahren. Es ist daher wichtig, die Abrechnungen sorgfältig aufzubewahren und bei Bedarf rechtzeitig zu korrigieren.

6

## ANGEMESSENHEIT:

Die Kosten müssen angemessen und marktüblich sein. Unverhältnismäßig hohe Kosten können vom Mieter angefochten werden.

# WICHTIGLISTE

# WICHTIGLISTE

# WICHTIGLISTE