

AUGUST 2023

INHALT

Spitz auf Knopf – Kolumne von Georg Gafron: Stummes Reisen
..... Seite 2

Anzeigenbuchung im Immobilienpreisspiegel
..... Seite 3

Online/Hybrid-Seminare

Hoffmann. Exposé 2.0: Was der Käufermarkt verlangt, wie Technik hilft
..... Seite 4

Lipinski-Mießner. Die Geldwäsche-Risikoanalyse gemäß § 5 GWG für Immobilienmakler
..... Seite 4

Engel. Erbrechtliche Nachfolgeplanung 2
..... Seite 4



IMPRESSUM

RDM KOMPACT
Informationsbeilage des
Ring Deutscher Makler
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143
10783 Berlin
Telefon 030 / 213 20 89
Telefax 030 / 216 36 29
eMail: info@rdm-berlin-brandenburg.de

Chefredakteur (verantwortlich i.S.d.P.):
Markus Gruhn, Vorstandsvorsitzender

Teilkaufverträge

Bei einem Teilkaufvertrag erwirbt ein Erwerber (i.d.R. ein Unternehmer) von dem Eigentümer der Immobilie einen Miteigentumsanteil. Gleichzeitig behält sich der Verkäufer an dem gesamten Objekt ein entgeltliches Nießbrauchsrecht vor und vereinbart zudem ein Weiterveräußerungsrecht bzgl. der gesamten Immobilie nach Erlöschen des Nießbrauchs. Das Nießbrauchsrecht erlischt mit Tod des Nießbrauchers. Kommt es sodann zum Verkauf, wird der Erlös zwischen dem Teilverkäufer und den Erben – meist nach einer bereits definierten Quote – aufgeteilt.

Dieses Modell ist aus Sicht des Eigentümers primär darauf gerichtet, Liquidität durch (Teil-)Verkauf der Immobilie zu beschaffen und diese gleichzeitig weiter nutzen zu können. Sie ist – auf den ersten Blick – u. a. für Personen interessant, die keine Verwandten haben.

Allerdings hat die BaFin jüngst vor dieser Gestaltung gewarnt und die Teilkaufverträge als „selten beste Lösung“ bezeichnet. Grund sind vor allem die hohen Kosten und das Risiko bei Zahlungsschwierigkeiten aus der Immobilie ausziehen zu müssen. Ausgewählte Punkte sollen hier erläutert werden:

1. Risiko „Rangverhältnis Grundschuld und Nießbrauch“

Das Nießbrauchsrecht des Verkäufers wird ebenso im Grundbuch eingetragen wie die Grundschuld des Teilkäufers im Falle der Fremdfinanzierung des Kaufpreises. Bei institutionellen Ankäufern wird eine Fremdfinanzierung der Regelfall sein. Es ist dann vor allem auf Folgendes zu achten:

Nießbrauch niemals hinter der Grundschuld eintragen.

Sofern der Teilkäufer verlangt, dass die Grundschuld zu Gunsten der refinanzierenden Bank einen Rang vor dem Nießbrauch erhalten soll, wäre dies erheblich nachteilig für den Verkäufer. Denn damit geht die Grundschuld dem Nießbrauch inhaltlich vor, so dass im Fall der Vollstreckung in das Grundpfandrecht das Nießbrauchsrecht wertlos wäre. Da die vertragsgemäße Bedienung der Finanzierung durch den Teilkäufer nicht in der Sphäre des Verkäufers liegt, besteht hier ein erhebliches nicht kalkulierbares Risiko für den Verkäufer.



Dr. Sabine Haselbauer

zieren den Bank einen Rang vor dem Nießbrauch erhalten soll, wäre dies erheblich nachteilig für den Verkäufer. Denn damit geht die Grundschuld dem Nießbrauch inhaltlich vor, so dass im Fall der Vollstreckung in das Grundpfandrecht das Nießbrauchsrecht wertlos wäre. Da die vertragsgemäße Bedienung der Finanzierung durch den Teilkäufer nicht in der Sphäre des Verkäufers liegt, besteht hier ein erhebliches nicht kalkulierbares Risiko für den Verkäufer.

Einschränkende Sicherungsabrede

Sofern zur Lösung des Problems eine Vereinbarung vorgeschlagen wird, *in das Nießbrauchsrecht nur dann zu vollstrecken, wenn der Verkäufer mit der Zahlung des Nutzungsentgelts für den Nießbrauch in Verzug ist*,

löst auch dies das Problem nicht. Denn schnell kann es zu der Situation kommen, dass der Verkäufer die laufenden Nutzungsentgelte nicht mehr entrichten kann, vor allem wenn er für die laufende Unterhaltung und die Kosten der Instandhaltung und Instandsetzung des Objektes aufkommen muss. Zudem besteht auch zumeist das Risiko der **Anpassung des Nutzungsentgeltes des Nießbrauchsrechts**, sodass hier ein beachtliches Risiko besteht, dass schlussendlich in das Objekt vollstreckt werden kann.



2. Risiko „Ausschluss der Aufhebung der Gemeinschaft“

Gegenstand der Vereinbarung in solchen Modellen ist zudem, dass die Gemeinschaft nicht aufgehoben werden kann. Die sog. Miteigentümergeinschaft gem. § 1010 BGB enthält nämlich üblicherweise einen konkreten Ausschluss der Aufhebung der Gemeinschaft.

Für die Aufhebung der Gemeinschaft aus wichtigem Grund (§ 749 Abs. 2 Satz 1 BGB) ist dieser Ausschluss aber ebenso wenig möglich wie für den Fall der Insolvenz eines Miteigentümers (§84 Abs. 2 Satz 1 InsO) und den Fall der Pfändung, soweit Letztere nicht aus einem Titel erfolgt, der bloß vorläufig vollstreckbar ist (§ 751 Satz 2 BGB). Entsprechend kann es daher trotzdem zur Aufhebung der Gemeinschaft kommen.

Demgegenüber beruht die ganze Konzeption des Modells darauf, dass bis zum Tod des Verkäufers die Gemeinschaft mit dem Teilkäufer bestehen bleibt. Auch die als Lösung vorgeschriebene

Einräumung eines Ankaufsrechtes für den Fall, dass die Aufhebung der Gemeinschaft aus wichtigem Grund möglich ist,

ist jedoch umstritten, da sie als teilweise unwirksam eingestuft wird. Handelt es sich bei dieser Regelung auch noch um eine AGB, muss sie der strengen Wirksamkeitskontrolle standhalten.

3. Risiko „Weiterverkaufsklauseln“

Zudem werden in den Verträgen zumeist Weiterverkaufsklauseln festgelegt. Diese legen fest, was der Teilkäufer im Falle eines Weiterverkaufs erhält und was an die Erben des Nießbrauchers ausgekehrt werden muss. Auch hier ist Achtung geboten. Im Rahmen der Berechnung der Quote wird zunächst – üblicherweise – festgelegt, wie sich die Festlegung des Kaufpreises bemisst. Dies erfolgt zumeist über ein Verkehrswertgutachten.

Von einem tatsächlich erzielten Gesamtverkaufspreis werden sodann die entstandenen Kosten abgezogen und

anschließend wird der Erlös unter den Miteigentümern entsprechend ihrer Quoten verteilt. Die Beteiligung des Teilkäufers beträgt hierbei i.d.R. 117% des Kaufpreises, den er zur Zeit des Ankaufes zu zahlen hatte.

Grundlage für diese Berechnung ist zumeist der ursprünglich gezahlte Kaufpreis zzgl. der dem Teilkäufer entstandenen Kaufnebenkosten plus einer definierten Gewinnmarge. Erst der danach verbleibende Restkaufpreis steht also den Erben zu.

Fällt der Kaufpreis beim Gesamtverkauf jedoch geringer aus als der Teil, der dem Teilkäufer zusteht, erhält der Teilkäufer den vollständigen Kaufpreis allein. Daher ist das Risiko für den Teilkäufer äußerst gering, Verluste zu erleiden. Denn ein solcher Verlust liegt erst dann vor, wenn der Veräußerungserlös unter dem Teilkaufpreis liegt.

4. Zusätzliche Gebühr für die Weiterveräußerung

Häufig wird zudem eine Gebühr für die Weiterveräußerung berechnet. Hier stellt sich die grundlegende Frage der Wirksamkeit solcher Vereinbarungen. Denn mit dem Verkauf des eigenen Miteigentumsanteils erfüllt der Teilkäufer nur seine Pflicht, den ihm gehörenden Anteil mit zu verkaufen. Hierfür kann er kein Serviceentgelt berechnen.

Demgegenüber stellt der Verkauf des Miteigentumsanteils des Verkäufers eine zusätzliche Leistung des Teilkäufers dar. Das „Serviceentgelt“ kann sich dann jedoch lediglich nach dem Wert des Miteigentumsanteils der Erben richten.

Fazit

Das Modell Teilverkauf mit Nießbrauch beinhaltet ganz erhebliche Risiken für den Teilverkäufer. Wirtschaftlich stellt sich für die Verkäufer vor allem das Problem der Preisanpassung des Nutzungsentgelts und die Gefahr, dieses irgendwann nicht mehr bedienen zu können. Dann droht dem Verkäufer der Verlust der „eigenen“ Immobilie. Es sollte nach Alternativen Ausschau gehalten werden.



Stummes Reisen

Wieder ist Reisezeit, und wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erzählen! So hieß es früher einmal, und zahlreiche Zeugnisse in der Literatur sprechen dafür. Man denke nur an den meisterhaften russischen Schriftsteller Anton Tschechow. In seiner Beschreibung einer längeren Bahnreise entwickelt er vor dem Auge des Lesers ein so tiefgründiges Bild seiner Mitreisenden, dass am Ende ein treffsicheres Sittengemälde der russischen Gesellschaft zur Zarenzeit entsteht. Heute hätte selbst ein Tschechow dazu keine Chance mehr. Denn der tiefe Brunnen, aus dem er schöpfte, waren die unterschiedlichen mehr oder weniger interessanten Dialoge, die spontan entstanden und sich sogar auseinander ergaben.

In unseren Tagen stößt der Reisende auf eine Vielzahl offenkundig autistischer Wesen. Schon die sichtbare Verkabelung jedes Einzelnen schafft Unnahbarkeit und Distanz. Beide Ohren sind verstöpselt, gleichzeitig klopfen die Finger auf einem anderen Gerät zur Kommunikation herum. Fast scheint es so, als sei eine unsichtbare, aber doch zu spürende Kapsel über jeden und jede gestülpt. Welchen Verlust fügen wir uns da eigentlich selbst zu? Nicht mal Smalltalk ist mehr drin, ganz zu schweigen von einem sympathischen Kennenlernen oder gar den Versuchen zarten Flirtens. Wie armselig!

Mittlerweile hat selbst die Familien die Selbstkasteiung des Schweigens fest im Griff. Längst ein gewohnter Anblick, wenn am Nebentisch die Eltern und jedes Kind für sich in seiner eigenen Infokammer unterwegs ist. Man kann über diesen Verlust an ziviler Sprachkultur nur jammern. Zum Trost gibt es ja noch die Novellen von Tschechow, wenn auch nicht im Schulunterricht!



Werbung im Immobilienpreisspiegel

Unser Immobilienpreisspiegel bietet mit seinen aktuellen Grundstücks-werten eine wichtige kostenlose Erst-information, die zur Markttransparenz beiträgt und vor Fehlinvestitionen schützt. Die Mitglieder des RDM LV Berlin und Brandenburg e.V. sehen es als ihre Pflicht an, seriös und kompetent zu beraten.

Die Miet- und Kaufpreise, die im Immobilienpreisspiegel veröffentlicht werden, erstellt der RDM-Bewertungsausschuss, der aus Experten der Immobilienwirtschaft besteht. Dort sind Makler, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige sowie Mitglieder des Gutachterausschusses

vertreten. Der Ausschuss wird vom Vorsitzenden Herrn Robert Vorreiter geleitet.

Bewertet werden u.a. Baugrundstücke, Einfamilienhäuser, Miet- und Eigentumswohnungen nach Lage, Baujahr und Ausstattungskriterien, aber auch Miethäuser. Die Daten werden jeweils zum Anfang und zur Mitte eines Jahres festgelegt, sodass man schnell auf aktuelle Wertveränderungen reagieren kann. Der RDM LV Berlin und Brandenburg e.V. leistet durch dieses neue Marktinstrument einen großen Beitrag für den Verbraucherschutz beim Erwerb von Immobilien. Sie haben die Chance, Teil dieses

Sie suchen einen Immobilienexperten

- egal ob Kauf oder Verkauf, ob Mietverwaltung oder WEG Verwaltung - wenden Sie sich bei diesen wichtigen Entscheidungen an einen geprüften Fachmann. Das RDM Logo ist Synonym für die Markterfahrung, die Kompetenz und die Qualität unserer Mitglieder. Achten Sie bei Ihrer Wahl auf dieses Qualitätszeichen.

Lieber gleich zum RDM-Makler

unabhängig
sachkundig
RDM-geprüft.



RING DEUTSCHER MAKLER
Verband der Immobilienberufe und Hausverwalter
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143 Tel (030) 213 20 89
10783 Berlin Fax (030) 216 36 29
info@rdm-berlin-brandenburg.de www.rdm-berlin-brandenburg.de

neuen und innovativen Preisspiegels zu werden. Buchen Sie eine Anzeige und profitieren Sie von den günstigen Preisen!

Hinweise zur Anzeigenbuchung

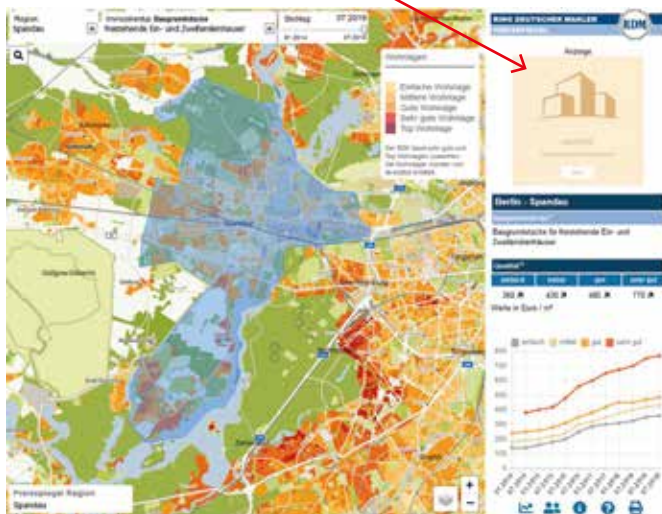
Bitte beachten Sie nachfolgende Hinweise für Ihre Anzeigenbuchung auf der Internetseite des RDM Immobilienpreisspiegels „www.immobiliengpreise-berlin.de“.

Anzeigenauswahl

Bitte nutzen Sie das auf der letzten Seite abgedruckte Formular, um die gewünschte Anzeige zu buchen. Geben Sie hierzu die gewünschte Platzierung an.

Beispiel:

Berlin – Bezirk „Spandau“ → Ihre Anzeige erscheint im gewählten Bezirk oben rechts



Anzeigenformate und -preise

(Format für alle: Breite x Höhe = 225 x 225 px)

Regionen in Berlin und Speckgürtel Berlin (z. B. Spandau, Steglitz, Schöneiche, Falkensee):	
für externe Firmen je Bezirk und Region	400,00 €*
nur für RDM-Mitglieder je Bezirk und Region	200,00 €*
Rubriken „Berlin Speckgürtel-Übersicht, Potsdam-Übersicht, Frankfurt (Oder)-Übersicht, Cottbus-Übersicht“:	
für externe Firmen je Übersicht	500,00 €*
nur für RDM-Mitglieder je Übersicht	300,00 €*
Rubrik Startseite „Berlin-Übersicht“	
für externe Firmen	1.000,00 €*
nur für RDM-Mitglieder	800,00 €*
*) Nettopreise zzgl. gesetzlich geltender Mehrwertsteuer	

Anzeigenbuchung

Bitte richten Sie Ihre Anzeigenbuchung ausschließlich schriftlich an den RDM LV Berlin und Brandenburg e.V. mit dem Formular (nächste Seite). Übersenden Sie uns erst nach Erhalt der Buchungsbestätigung Ihre Anzeige mit einem dazugehörigen Link. Bei mehrfacher Buchung einer Rubrik wechseln die Anzeigen alle 10 Sekunden.

Anzeigenschaltung

Die angekreuzten Anzeigen sind bis auf Widerruf halbjährig gültig. Die Rechnungen werden jeweils im laufenden Halbjahr gestellt, wenn nicht 4 Wochen vor Ende des jeweiligen Halbjahres gekündigt wird. Das Kündigungsschreiben bedarf der Textform (Fax oder E-Mail reichen aus!). Eine Änderung der Anzeigenplätze ist in der gewählten Kategorie jederzeit möglich.



Online-Seminare über die Videoplattform „Zoom“

Exposé 2.0: Was der Käufermarkt verlangt, wie Technik hilft

Im aktuellen Käufermarkt sollte mehr Energie auf überzeugende Exposés gelegt werden. Was ist dabei zu tun? Vielleicht auch eine Gelegenheit, die firmeninterne Optik, die Textmenge etc. der Exposés zu hinterfragen?



Chat-GPT und andere Tools sind in der Lage Texte für Exposés, Blogs etc. zu fabrizieren. Wie bringt man Chat-GPT dazu, einen Text zu erstellen? Welche Basisdaten braucht es? Wo sind die Grenzen der KI? (Es ist geplant, live einen solchen Text erstellen zu lassen.)

Inhalte u. a.:

- Übernimmt Chat-GPT oder andere KI bald das Schreiben von Exposé-Texten? Wie weit ist die Technik, wo sind ihre Grenzen? (Ein Text soll live von Chat-GPT erstellt werden.)
- Welche weiteren KI-Anwendungen gibt es in der Immobilienbranche, welche sind künftig denkbar?
- Mit welchen Überschriften ziehen Sie Leserinnen und Leser in den Exposé-Text?
- Web-Exposé versus PDF-Exposé. Wo haben webbasierte Exposés die Nase vorn?
- Flinke Helfer: Grundriss-Aufbereitung, virtuelles Homestaging, Panoramatouren etc.
- Käufer, die tatsächlich in der Lage sind, zu erwerben, herausfiltern. Aber wie?

Zielgruppe:

Immobilienmakler, Hausverwalter

Referent:

Bernhard Hoffmann, Agentur Sprachgut, Köln

Termin:

Donnerstag, 31. August 2023, 10 bis 12 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	110,00 €
Externe	180,00 €

Die Geldwäsche-Risikoanalyse gemäß § 5 GwG für Immobilienmakler

Immobilienmakler als Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz müssen angemessene Schritte unternehmen, um die für sie bestehenden Risiken der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung unter Berücksichtigung von Risikofaktoren, einschließlich in Bezug auf ihre Kunden, Länder oder geografische Gebiete, Produkte, Dienstleistungen, Transaktionen oder Vertriebskanäle zu ermitteln und zu bewerten. Das GwG enthält diverse Regelungen, die von den Verpflichteten jeweils „risikoorientiertes“ oder „angemessenes“ Handeln verlangen. Damit wird den Verpflichteten per Gesetz in bestimmten Fällen ein eigener Beurteilungsspielraum zugestanden, welche Maßnahmen sie selbst als sachgerecht und zweckdienlich erachten, um sich in ihrer individuellen Situation vor Geldwäschehandlungen oder Terrorismusfinanzierung zu schützen. In dem folgenden Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Aspekte, die bei der Erstellung der eigenen Risikoanalyse beachtet werden müssen.



Inhalt:

- Risikoanalyse (§ 5 GwG)
- Interne Sicherungsmaßnahmen (§ 6 GwG)
- Aufzeichnungs-/ Aufbewahrungspflicht (§ 8 GwG)
- Gruppenweite Einhaltung von Pflichten (§ 9 GwG)

Zielgruppe: Immobilienmakler

Referent:

Rechtsanwalt Axel Lipinski-Mießner, Geschäftsführer des Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.

Termin:

Donnerstag, 21. September 2023, 11 bis 13 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	120,00 €
Externe	200,00 €

Hybrid-Seminar in den Geschäftsräumen des RDM und über die Videoplattform „Zoom“

Erbrechtliche Nachfolgeplanung 2

Eine sinnvolle Testamentsgestaltung sollte den Spezifika des zu hinterlassenen Vermögens ebenso Rechnung tragen, wie den Regelungen des Erbschaftsteuer-



- und Schenkungsteuerrechts. Auch wird das Vorhandensein von Pflichtteilsberechtigten die Anforderungen an die Gestaltung beeinflussen.

Das Seminar soll einen vertiefenden Überblick über die Gestaltung letztwilliger Verfügungen unter besonderer Berücksichtigung pflichtteilsrechtlicher und erbschaftsteuerrechtlicher Aspekte verschaffen.

Folgende Themen werden Behandlung erfahren:

Inhalt:

- der Einfluss der Vermögensstruktur auf die Gestaltung letztwilliger Verfügungen
- Möglichkeiten zur Vermeidung oder Begrenzung der Pflichtteilslast
- Vor- und Nachteile der lebzeitigen Vermögensübertragung
- Erbschaftsteueroptimierte Testamentsgestaltung

Zielgruppe:

Immobilienigentümer, Unternehmer, Freiberufler

Referent:

RA Dr. Dirk Engel, Fachanwalt für Erbrecht

Termin:

Donnerstag, 9. November 2023, 14 bis 16.30 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	110,00 €
Externe	180,00 €

