
essentials

essentials liefern aktuelles Wissen in konzentrierter Form. Die Essenz dessen, worauf es als „State-of-the-Art“ in der gegenwärtigen Fachdiskussion oder in der Praxis ankommt. *essentials* informieren schnell, unkompliziert und verständlich

- als Einführung in ein aktuelles Thema aus Ihrem Fachgebiet
- als Einstieg in ein für Sie noch unbekanntes Themenfeld
- als Einblick, um zum Thema mitreden zu können

Die Bücher in elektronischer und gedruckter Form bringen das Expertenwissen von Springer-Fachautoren kompakt zur Darstellung. Sie sind besonders für die Nutzung als eBook auf Tablet-PCs, eBook-Readern und Smartphones geeignet. *essentials*: Wissensbausteine aus den Wirtschafts-, Sozial- und Geisteswissenschaften, aus Technik und Naturwissenschaften sowie aus Medizin, Psychologie und Gesundheitsberufen. Von renommierten Autoren aller Springer-Verlagsmarken.

Weitere Bände in dieser Reihe <http://www.springer.com/series/13088>

Daniel Gerbaulet

Der Berufsstand des Maklers

Ein einführender Überblick

 Springer Gabler

Dr. rer. pol. Daniel Gerbaulet
FernUniversität in Hagen
Hagen (Westf.), Deutschland

ISSN 2197-6708
essentials

ISSN 2197-6716 (electronic)

ISBN 978-3-658-18928-0

ISBN 978-3-658-18929-7 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-18929-7

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Was Sie in diesem *essential* finden können

- Eine epochale Übersicht der Geschichte des Maklerwesens, die auch zum Verständnis der heutigen Gesetzgebung und vieler aktueller Problemfelder beiträgt.
- Eine abgrenzende Analyse der verschiedenen Maklertypen (Handelsmakler, Zivilmakler etc.).
- Die zentralen Unterschiede einer Vermittlungs- und einer Nachweisleistung.
- Die rechtlichen Vorbedingungen der Maklertätigkeit in Deutschland und die damit bis dato zuweilen einhergehenden Missstände.
- Die verschiedenen Arten von Maklerverträgen und die Voraussetzungen, die einen Provisionsanspruch des Maklers begründen.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Der Makler	3
2.1	Historie des Maklers und Entwicklung des Berufsfeldes	3
2.1.1	Makler im Altertum	4
2.1.2	Makler im Mittelalter	5
2.1.3	Makler in der Neuzeit	7
2.2	Analyse der verschiedenen Maklertypen	9
2.2.1	Handelsmakler	9
2.2.2	Zivilmakler	12
2.2.3	Vermittlungsmakler	16
2.2.4	Nachweismakler	18
2.2.5	Doppelmakler	20
2.3	Rechtliche Voraussetzungen zur Ausübung des Maklerberufs	22
2.3.1	Gewerbeerlaubnis des Maklers	22
2.3.2	Versagungsgründe der Gewerbeerlaubnis	25
3	Die Maklerverträge	29
3.1	Der Maklervertrag und die Voraussetzungen des Provisionsanspruchs	29
3.1.1	Schluss des Maklervertrags	30
3.1.2	Erbringung der vereinbarten Maklerleistung	33
3.1.3	Schluss des wirksamen Hauptvertrags	33
3.1.4	Ursächlichkeit der Maklerleistung	35
3.2	Der Maklerdienstvertrag	35
3.3	Der Makleralleinauftrag	36
3.3.1	Einfacher Alleinauftrag	36
3.3.2	Qualifizierter Alleinauftrag	38

4 Schluss	39
Literatur	41