



Wohnungsbesichtigung in München: Bis zu 2,38 Kaltmieten bekam der Makler bislang vom Mieter. Künftig muss meist der Vermieter zahlen – zumindest in der Theorie.

Foto Argum

Der 1. Juni wird ein wichtiger Tag in der Geschichte der deutschen Immobilienmakler. An diesem Tag tritt eine neue gesetzliche Regelung in Kraft: das sogenannte Bestellprinzip. Künftig soll bei der Vermittlung einer Mietwohnung derjenige den Makler bezahlen, der ihn beauftragt hat. Bislang war das in den allermeisten Fällen anders: In der Regel hatten die Vermieter die Makler beauftragt. Die Makler schalteten dann Wohnungsanzeigen. Und die künftigen Mieter, die sich auf diese Anzeigen meldeten, mussten den Makler bezahlen, wenn sie den Zuschlag für die Wohnung bekamen. Und zwar meistens ganz ordentlich: Die Obergrenze für die Maklerprovision, die sogenannten Courtage, ist gesetzlich auf zwei Nettokaltmieten plus Mehrwertsteuer gedeckelt, macht 2,38 Kaltmieten. Und wo immer Wohnungen halbwegs begehrt waren, schöpften viele Makler diese Obergrenze auch mehr oder minder vollständig aus.

Wird jetzt also alles anders? Die neue Regel ist eigentlich streng und eindeutig. Wenn der Vermieter den Makler beauftragt, muss er die gesamte Provision zahlen. Und selbst wenn ein Mieter einen Makler einschaltet, muss er auch nur dann die Provision zahlen, wenn der Makler exklusiv für ihn tätig wird. Der Makler darf ihm also nicht einfach ein paar Wohnungen anbieten, die er sowieso schon in seiner Datenbank hat. Im Zweifelsfall muss der Makler sogar beweisen, welche Schritte er eigens im Auftrag des Mieters unternommen hat. Und sollte ein Mieter dem Makler zu Unrecht eine Provision gezahlt haben, kann er diese noch drei Jahre lang zurückfordern, bevor der Fall verjährt.

Die neue Regelung ist für die Immobilienmakler recht unangenehm, und zwar aus zwei Gründen. Erstens gibt es für die Vermieter künftig einen Anreiz, sich selbst einen Mieter zu suchen. Bislang hat es sie ja nichts gekostet, die Arbeit an einen Makler zu delegieren. Wenn aber derjenige, der die Entscheidung über die Beauftragung eines Maklers trifft, künftig auch die Kosten trägt, wird er sich häufiger dagegen entscheiden. Eine Umfrage des Immobilienportals Immowelt unter Maklern ergab, dass 86 Prozent damit rechnen, dass die Vermieter sich jetzt selbst um die Mietersuche kümmern.

Die Tricks der Makler

Wer den Makler bestellt, der muss ihn auch bezahlen: Diese neue Regel gilt in Deutschland vom 1. Juni an und soll eigentlich die Mieter entlasten. Doch die Makler haben sich einiges einfallen lassen, wie sie das neue Gesetz umgehen können. *Von Christian Siedenbiedel*

Zweitens gibt es jetzt außerdem einen Anreiz, über die Maklerprovision zu feilschen. Wenn man bislang als Mieter eine Wohnung bekam, die über einen Makler vermittelt wurde, konnte man sich ja nicht aussuchen, über welchen. Und man konnte auch nicht verhandeln, ob der Makler seine Leistungen nicht auch billiger anbieten könnte. Man musste als Mieter einfach zahlen – oder bekam die Wohnung nicht. Jetzt können die Vermieter sich den Makler aussuchen und über den Preis verhandeln; das dürfte den Wettbewerb anfachen.

Umfragen unter Vermietern zeigen, dass die meisten eine Maklerprovision in Höhe von 2,38 Kaltmieten (das ist weiter die gesetzliche Obergrenze) für völlig übertrieben halten. Das Center for Real Estate Studies etwa hat mehr als 100 Immobilienbesitzer befragt, wie viel sie für den Makler ausgeben wollen. Kaum einer war bereit, die bisher üblichen Summen zu zahlen. Die Obergrenze lag vielmehr zwischen 245 und 560 Euro pro vermieteter Wohnung. Andere Umfragen kommen auf höchstens eine Kaltmiete. Offenbar haben die Vermieter sich bislang an den Maklerprovisionen wenig gestört, weil sie ja die Mieter zahlten. Jetzt, wo sie diese selbst zahlen sollen, legen sie andere Maßstäbe an.

Kein Wunder, dass vielen Maklern so langsam ein bisschen mulmig wird und sie überlegen, wie sie ihr Geschäft retten können. Der Versuch, einen großen Maklerstreik zu organisieren, ist dabei auf relativ wenig Resonanz in der heterogenen Branche gestoßen. Womöglich hatten zumindest viele Makler dann doch Angst, dass ihr Streik die wohnungssuchenden Mieter ähnlich wenig beeindruckt hätte, als wenn sich die Hilfspolizei einen Tag lang weigern würde, Knöllchen zu verteilen.

Der Maklerverband IVD setzt nun noch auf das Bundesverfas-

sungsgericht. Die Rechtsanwaltskanzlei Schultz & Seldeneck in Berlin bereitet nach eigenen Angaben eine Verfassungsbeschwerde vor, die noch im Mai in Karlsruhe eingereicht werden soll. Andere Anwälte arbeiten sogar an Eilanträgen. „Wir rechnen mit einem Ergebnis nicht mehr in diesem Jahr, wohl aber im nächsten“, sagt Rechtsanwalt Michael Schultz. Sein Angriffspunkt: Artikel 12 des Grundgesetzes, die Berufsfreiheit. Die sei durch das neue Gesetz unzulässig eingeschränkt – meint der Anwalt.

Ansonsten stellt sich die Immobilienbranche aber auf die neue Regelung ein – und entwickelt allerhand Tricks, wie Makler künftig trotzdem noch auf ihre Kosten kommen. In den Branchendiensten wird zum Beispiel empfohlen, man solle dem Vermieter doch verraten, dass er den Makler von der Steuer absetzen könne. Ein Makler namens Gerhard Fischermeister aus Ingolstadt will damit gute Erfahrungen gemacht haben. Außerdem, so wird den Maklern geraten, könnten sie für Besichtigungstermine in „wenig erklärungsbedürftigen Wohnungen“ auch mal 450-Euro-Kräfte einsetzen.

Außerdem sind die Fachblätter voll mit Umgehungsstrategien. Einige Makler werben sogar auf ihren Internetseiten damit. Grob lassen sich diese Tricks in zwei Gruppen einteilen: Modelle, bei denen die Makler den Vermietern helfen, dass sie nicht auf der Provision sitzen bleiben. Und solche, bei denen die Makler die Mieter irgendwie doch als Auftraggeber gewinnen.

Beim ersten Modell zahlt der Vermieter zwar formal die Courtage, bekommt aber zugleich vom Makler Hilfestellungen, wie er sich das Geld vom Mieter zurückholt. Eine Möglichkeit sind etwa höhere Abstands- und Ablösezahlungen. Da werde dann plötzlich „für zwei Küchenstühle richtig viel Abstand“ fällig, erzählt ein Makler. Der Mie-

terbund warnt allerdings: Mehr als den Zeitwert plus 50 Prozent dürfe der Vermieter nicht verlangen. Aber es ist unklar, wie streng das kontrolliert wird. Sehr unklar.

Eine andere Möglichkeit ist, dass der Vermieter die Maklercourtage auf die Miete umlegt. Je nach Region mag es zwar unterschiedlich sein, wie viel Spielraum für Mieterhöhungen der Vermieter hat. In umkämpften Regionen soll zudem die Mietpreisbremse demnächst die Mieterhöhung beim Mieterwechsel schwieriger machen. Für die meisten Gegenden aber trauen sich die Makler offenbar zu, den Spielraum für Mieterhöhungen besser einschätzen zu können als die Vermieter – und bieten hier ihre Hilfe an. Eine Folge könnte sein, dass Vermieter Mietverträge mit einer Mindestmietdauer (etwa vier Jahre) bevorzugen, um den Zeitraum besser kalkulieren zu können, wenn sie die Maklercourtage auf die Miete umlegen wollen.

Bei dem zweiten Modell, mit dem Makler die neue Regelung umgehen können, sollen die Mieter auf die eine oder andere Art als Auftraggeber gewonnen werden, um ihnen doch Geld abzuknöpfen. Denkbar sind Formulare, die Makler auf Besichtigungsterminen mit vielen Interessenten mitbringen und in denen der Mieter unterschreiben muss, dass er den Makler beauftragt hat, wenn er die Wohnung bekommen will. Allerdings ist diese Variante sehr anfällig für Kontrollen und Klagen gegen die Makler: Immerhin droht ihnen ein Bußgeld von bis zu 25 000 Euro, wenn ihnen eine unzulässige Umgehung des Bestellprinzips zur Last gelegt werden kann. Trotzdem heißt es in der Immobilienbranche, es sei nicht auszuschließen, dass die „schwarzen Schafe“ unter den Maklern künftig so oder so ähnlich arbeiten.

Der Mieterbund rät vorsichtshalber, Mieter sollten auf Terminen zur Wohnungsbesichtigung über-

haupt nichts in bar ohne Beleg zahlen. Und künftig zunächst immer davon ausgehen, dass sie als Mieter keine Maklerprovision mehr zahlen müssten; und wenn mal etwas anderes gefordert werde, solle man sich beraten lassen.

Erhebliche Auswirkungen soll die neue Regelung auch auf die Art haben, wie Makler im Internet akquirieren. Insider berichten von sogenannten „Lockvogelangeboten“: Manche Makler inserierten dort schon jetzt für Wohnungen, die es gar nicht gibt. Bei einem Anruf heißt es dann, die Wohnung sei schon vergeben. Auf diese Weise wollen die Makler an möglichst viele Adressen und Telefonnummern von Wohnungssuchenden herankommen. In Zukunft könne dieses Modell ausgebaut werden, wird in der Branche kolportiert: Dabei könnten immer zwei Makler kooperieren. Einer sammelt nur interessierte Mieter und lässt sich von ihnen beauftragen und bezahlen. Der andere macht dasselbe mit Vermietern. Dann wird, möglichst raffiniert und undurchsichtig, immer das eine gegen das andere getauscht. So ließen sich sogar ganze Netzwerke aufbauen. Inwieweit die Behörden das effektiv bekämpfen werden, sei noch unklar.

Eine Variante dieses Modells hatte die Fernsehsendung „Panorama“ präsentiert. Dabei hilft der Makler dem Vermieter, sein Immobilienangebot auf einer eigenen Internetseite zu präsentieren, mit Foto und Details. Diese Website wird nun aber nicht bei Immoscout eingestellt, und sie wird so konstruiert, dass Google sie nicht so leicht findet. Der Mieter wird auf diese versteckte Homepage nur geleitet, wenn er vorher den Makler beauftragt, für ihn eine Wohnung zu suchen. Und muss dafür den Makler bezahlen, wenn er die Wohnung nimmt. Das Ganze ist eigentlich nicht im Sinne des Gesetzes, aber muss aufliegen, bevor die Behörden etwas unternehmen können.

Bei Engel und Völkers, Deutschlands größter, von Banken unabhängiger Immobilienmakler-Organisation, gibt man sich auf jeden Fall erstaunlich gelassen bei dem Thema. „Die bisherige Praxis, dass in den meisten Fällen der Mieter die gesamte Maklerprovision gezahlt hat, ist aus meiner Sicht nicht korrekt gewesen“, sagt Vorstandsmitglied Kai Enders. „Wir sind beiden Parteien verpflichtet, von daher wäre eine Teilung aus meiner Sicht angemessen gewesen.“ Er prognostiziert: Jetzt würden viele Vermieter zunächst versuchen, auf eigene Faust einen Mieter zu finden. „Vermieter werden denken: Das kann ich doch auch selbst machen.“ Zumindest bei Engel und Völkers ist man jedoch überzeugt, dass die Vermieter irgendwann zu den Maklern zurückkehren werden. „Es wird eine Marktberingung geben“, meint Enders. Für viele kleine Makler werde die Situation existenzgefährdend. Maklerunternehmen wie Engel und Völkers dagegen könnten von einer Marktberingung sogar profitieren. „Wir setzen darauf, dass Mieter uns auch in Zukunft mit der Suche nach ihrem neuen Zuhause exklusiv beauftragen werden. Dieses Angebot werden wir im Marketing jetzt stärker hervorheben.“ Dabei gelte: Je mehr ein Maklerunternehmen auch Wohnungen für den Verkauf vermittele (für die ändert sich nichts), desto leichter könne es die neue Regelung vermarkten.

Allerdings dürfte sich auch zeigen: Je mehr Vermieter sich über die hohen Maklerprovisionen ärgern, die sie künftig selbst zahlen sollen, desto besser dürften die Geschäftsmöglichkeiten für Plattformen im Internet werden, die den Makler ersetzen wollen.

Plattformen wie ImmobilienScout 24 oder Immowelt.de haben schon in der Vergangenheit einen erheblichen Teil der Immobilienvermittlung übernommen. Allerdings

ehrer jenen Teil des Geschäftes, der früher über Wohnungsanzeigen in der Zeitung organisiert wurde. Dahinter standen in vielen Fällen noch immer die Makler, weil die Immobilienportale nicht die Auswahl der Mieter für den Vermieter übernommen haben.

Zum Teil werden Vermieter jetzt vermutlich über solche Portale die Mieter selbst suchen. Es gibt aber auch jede Menge Start-ups und neuartige Portale im Internet, die mehr darstellen als nur eine elektronische Immobilienannonce – und den Makler auch bei der Mieterauswahl ersetzen wollen. Sie heißen zum Beispiel Ohne-Makler.net, smmove.de oder mietercasting.de. Dort können Mieter für Wohnungen Mietangebote abgeben und Profile einstellen, aus denen der Vermieter sich dann nach bestimmten Filterkriterien die interessantesten aussuchen und sie selbst zur Wohnungsbesichtigung treffen kann. „Im Internet ist da viel in Bewegung. Die meisten Vermieter sehen das neue Bestellprinzip deshalb recht gelassen“, heißt es beim deutschen Hauseigentümerverband „Haus und Grund“.

Viele Makler versuchen unterdessen, ihre Dienste im Internet schon für die neue Ära aufzurüsten. „Das Leistungsmarketing fängt auf der Website an“, rät ein Unternehmensberater der Branche in einem Fachblatt. Zu den neuen Produkten, die Makler jetzt verstärkt bewerben, gehören die Jahres-Flatrates, Festpreise und Dienstleistungspakete mit Einzelbausteinen. „Jahres-Flatrate“ heißt dabei, dass der Makler dem Vermieter noch einen zweiten Mieter sucht, ohne dafür noch mal Geld zu nehmen, wenn der erste innerhalb eines Jahres wieder auszieht. Festpreise dagegen sind Preise, die unabhängig von der Höhe der Miete und dem Aufwand der Suche sind. Es gibt sie zum Teil für Bausteine der Maklerleistung. So finden sich im Internet schon Festpreise für eine Maklervermittlung „light“, bei der der Vermieter mitarbeiten und Besichtigungstermine selbst wahrnehmen muss, für 290 Euro. Den „Full Service“ gibt es dann beim selben Makler für einen Festpreis von 980 Euro. Alles, wohlgeordnet, Preise für den Vermieter.

Wenn man bedenkt, dass eine Wohnung mit 1000 Euro Kaltmiete dem Makler in der Vergangenheit bis zu 2380 Euro Courtage (vom Mieter) einbrachte, so ahnt man, warum viele Makler nun händelnd nach nicht ganz sauberen Lösungsmöglichkeiten suchen.