

# Dumping-Makler ante portas. Wirklich?

Nach Einführung des Bestellerprinzips wird in den Medien über die Reaktionsmöglichkeiten der Makler spekuliert. Viele Vermietungs-Makler werden ihre Geschäftsmodelle anpassen. Schließen werden aber wohl nur wenige.

Vom 1. Juni an gilt im Mietmarkt das Bestellerprinzip, wonach – bei der Vermietung – derjenige den Makler zahlen muss, der ihn beauftragt. Vielfach wurde in diesem Zusammenhang gemutmaßt, jetzt trenne sich die Spreu vom Weizen. Es wurde an richtiges („aktives“) Berufsverständnis und Kreativität der Makler appelliert. Und kaum scheint es so zu sein, dass die sich die Makler dieser Herausforderung stellen, beginnt von anderer Seite das Maklerbashing. Für viele Makler dürfte das Bestellerprinzip das Ende ihrer Karriere bedeuten, so „Focus Online“ Mitte Mai. Stimmt das?

Jürgen Michael Schick, Vize-Präsident des Immobilienverbands Deutschland IVD, kennt kein einziges Maklerunternehmen, das schließen würde. Was daran liegen mag, dass die Mehrheit der Maklerunternehmen im IVD überwiegend Kauf-immobilien vermittelt. Dieser Zweig werde, so Schick, künftig an Bedeutung gewinnen. Maklerunternehmen, die stärker im Vermietungsbereich aktiv sind, beschäftigten sich demgegenüber mit Kostensenkungen im Ablauf und Rationalisierungen etwa bei Besichtigungen.

Helge Norbert Ziegler, Vorstand im Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (bvfi), weist auf die Vielzahl von Konzepten hin, mit denen Vermieter überzeugt werden sollen, wie etwa:

- › Vermietung ohne Provision, damit man für Folgeaufträge z. B. bei Renovierungen, Verkauf, (Honorar-)Beratungen usw. im Gespräch bleibt und dann Geld verdient
- › Begleiten des Vermieters bei der ersten eigenen Vermietung, um ihm zu zeigen, wie aufwändig das ist
- › Pauschalhonorar 990 Euro
- › Gesamtprovision 2,38 Monatsmieten bei 100 Prozent Leistung, der Vermieter kann sich die Leistungen, die er wünscht, aber auswählen und zahlt nur einen prozentualen Anteil.

Umfragen unter Vermietern zeigten, so „Focus online“ weiter, dass diese keinesfalls bereit seien, die bisher üblichen 2,38 Nettokaltmieten zu zahlen.

**AUFERSTANDEN: DER ONLINE-MAKLER** Jetzt kommen auch „Onlinemakler“ wieder aus der Versenkung, die mit einem Leistungspaket den klassischen Maklern Konkurrenz machen wollen. Bei „WunderAgent“ (www.wunderagent.de) etwa entscheiden Vermieter, für welche Maklerdienstleistung sie bezahlen möchten und welche sie lieber selbst erledigen. Damit ließen sich, so das Unternehmen, rund 80 Prozent der Gebühren sparen im Vergleich zur klassischen Maklerprovision. Auch wenn ein ähnliches Konzept schon einmal gescheitert ist, so wie bei Harald Blumenauers iMakler, verbietet sich eine Prognose. Nicht auszuschließen, dass die Zeit inzwischen reif ist für ein solches Modell.

Um ihr Geschäft zu retten, müssen Makler sich also etwas einfallen lassen. Im Internet, in Branchen-Newslettern kursieren weitere Anregungen: Für die Besichtigungen 450-Euro-Kräfte einsetzen, wenn in einer Wohnung keine ausführliche Führung nötig ist, die Vermieter überreden, Maklercourtage auf die Miete umzulegen bzw. sie darauf hinzuweisen, dass Maklerprovision steuerlich absetzbar sei.

**„SO WEISEN SIE GIERIGE MAKLER IN DIE SCHRANKEN“** Aus klaren Gründen weist „Focus Online“ gleich darauf hin, welche Praktiken illegal seien, nämlich

- › überhöhte Ablösezahlungen für Einrichtungsgegenstände zu verlangen
- › sich bei der Wohnungsbesichtigung vom Mieter beauftragen zu lassen
- › ein Objekt von zwei Kollegen nachzuweisen, wobei einer vom Vermieter, der andere vom Mieter „bestellt“ wird, und sich später den Auftrag zuzuschancen
- › unfindbare Wohnungen anzubieten: Die Mieter registrieren sich und ihre

**SUMMARY** » **Neue Geschäftsmodelle** Makler müssen lernen, welchen sie sich widmen wollen. » **Weitere Konsequenzen** Eventuell werden Makler des Öfteren Leistungspakete anbieten. » **„Rettung“ per Internet** Der eine oder andere „Tipp“, der im Netz kursiert, ist schlicht rechtswidrig.

Suchwünsche in einer Art Maklernetz. Vermieter richten eine eigene kleine Homepage ein, die im Netz schwer zu finden ist. Diese findet der Makler „exklusiv“ für den Mieter. Der Effekt: Der Mieter hat den Makler „bestellt“ und muss ihn auch bezahlen.

Es bewahrheitet sich, dass der Mensch in schwierigen Zeiten kreativ wird. Kreativität wird – in erlaubtem Maße – aber auch nötig. Denn laut einer Studie, die sieben Maklerunternehmen aus der Region beim Freiburger Center for Real Estate Studies (CRES) in Auftrag gegeben haben, wollen Immobilieneigentümer deutlich weniger Provision zahlen, als dies Mieter bisher taten. Von mehr als 100 befragten Immobilieneigentümern in Freiburg will kaum einer Summen in der Größenordnung für Provisionen ausgeben, wie sie bisher die Mieter übernehmen mussten. „Für Makler ändert sich dann komplett die Lage“, sagt Professor Marco Wölflé, wissenschaftlicher Leiter des CRES.

**VIELE VERMIETER WERDEN SELBST INSERIEREN** Marco Wölflé vermutet, dass diese Entwicklung zu einer vermehrten Anzahl an Dumping-Maklern führen könnte. Besonders an einem Standort wie Freiburg,

wo es extrem viele Makler gibt. Doch dass das Bestellerprinzip nachhaltig das Geschäft des Maklers schädigt, hält Wölflé für unwahrscheinlich. Denn viele Vermieter unterschätzen den Aufwand. Wichtig sei Eigentümern, die einen Makler beauftragen, laut dem Studienergebnis vor allem, dass sie die Bonität der Mieter richtig einschätzen. Weniger bedeutend sind der Studie zufolge klassische Maklertätigkeiten wie die Wohnungsübergabe, juristische Hilfe oder die Erstellung eines Exposés.

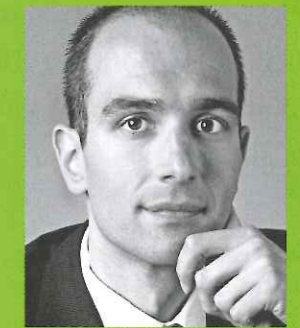
Marco Wölflé kann sich auch vorstellen, dass sich der Auftraggeber von Maklern künftig ein Leistungspaket schnüren lässt. Ein Basispaket, das dem Makler Aufgaben wie Besichtigungen und Bonitätsprüfungen zuweist; eventuell ein Premiumpaket, das weitere Dienstleistungen umfasst. Bei der Auswahl eines geeigneten Maklers halten Immobilienbesitzer die Qualität im Beratungsgespräch, die Erreichbarkeit und die Ausbildung für entscheidende Kriterien. Mit der Ausbildung ist das in der Branche aber so eine Sache: Bislang kann jeder als Makler arbeiten, der sich eine entsprechende Gewerbeerlaubnis einholt. «

Dirk Labusch, Freiburg



Schlüsselübergabe: So viel Lachen ist selten. Bei beteiligten Maklern könnte es künftig noch weniger werden.

## Experten



Ich kenne keinen Makler, der wegen des Bestellerprinzips schließen würde.

Jürgen Michael Schick,  
Vizepräsident IVD