

Blitzbilanz Bestellerprinzip

Seit dem 1. Juni gilt das Bestellerprinzip. Als vorläufige Zwischenbilanz scheint das Makler-Massensterben zwar ausgeblieben zu sein. Dennoch: Rückläufige Auftragerteilungen gibt es. Die Makler werden dabei jedoch unterschiedlich in Mitleidenschaft gezogen.

Stimmen



Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und habe noch nie so viel gearbeitet wie jetzt. Die Gesetzesänderung hat uns ein erhebliches Mehr an Erklärungsarbeit abverlangt.

Karin Grossmann, Geschäftsführerin der HomeCompany Agentur Essen und Bochum

Für den Vorstand des RDM Bezirksverbandes Düsseldorf, Jörg Schnorrenberger, hat das Bestellerprinzip eine weitere Marktberreinigung zur Folge. „Verbands-Makler sind eigentlich die Profiteure“, meint er. Viele „Küchentischmakler“, also Makler ohne das Angebot von Servicedienstleistungen, verschwänden vom Markt. „In vielen Bereichen unseres Berufsverbandes hat sich nichts geändert, da dort seit geraumer Zeit provisionsfrei für Mieter angeboten wird“, sagt Schnorrenberger. Eine Veränderung der Marktlage vermutet vorsichtig auch Burkhard Blandfort, Vorsitzender des IVD West. „Das ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht empirisch zu belegen. Klar ist aber, dass durch das neue Gesetz diejenigen, die bisher zum größten Teil mit der Vermittlung von Mietwohnraum ihren Lebensunterhalt bestritten haben, existenzgefährdend bedroht sind. Darüber hinaus entstand zuletzt der Eindruck, dass es aufgrund der Verunsicherung vieler Vermieter zu einer gewissen Angebotsverknappung gekommen ist.“

AUFTRÄGE KOMMEN VERHALTENER Auch Branchenvertreter aus dem südlichen Teil Deutschlands notieren einen spürbaren Wechsel im Markt. Wolfgang Zass, der Immobiliendienstleistungen in Nürnberg und Pfarrkirchen anbietet, bemerkt eine verschlechterte Angebotslage. „Aus meiner Erfahrung hat sich der Markt vehement verändert und die Angebotslage verschlechtert.“ Da gerade private Vermieter wenig Erfahrung mit der Vermietung und allen den damit verbundenen Arbeiten hätten, seien diese über den Arbeitsaufwand überrascht. „Neben dem Zeitaufwand herrscht oft große Unsicherheit, den geeigneten und passenden Interessenten zu finden“, sagt Zass. Für Interessenten habe sich die Lage ebenfalls verschlechtert, da Mietobjekte dadurch sehr zeitverzögert und oft unprofessio-

nell ausgeschrieben würden. Zudem sei die Bearbeitung sehr schleppend. Mike Frühhoff, Inhaber der Frühhoff & Partner Grundstücksverwaltungs- und Immobiliengesellschaft mbH in Essen, sieht die Situation indes verhalten optimistisch. „Bei mir persönlich hat sich nicht viel verändert. Was sich geändert hat, ist, dass die Aufträge, die früher sehr freizügig durch die Vermieter vergeben wurden, nun verhaltener in den Markt gelangen. Ich glaube aber, dass nach einer Phase der Rückgänge sich die Auftragslage auf deutlich höherem Niveau stabilisieren wird. Mittelfristig werden sich die meisten Vermieter, die sich im Moment selbst versuchen, wieder an den fachkundigen Makler wenden. Sie werden dann festgestellt haben, dass mit der Vermietung eine Menge Arbeit verbunden ist. Zudem lässt sich die Vermietung über Makler auch steuerlich geltend machen, und schließlich können sie den Makler in Regress nehmen, wenn dieser sich nachweisliche Fehler geleistet hat.“

Ähnlich sieht das Manfred Osterhoff, Reibholz Immobilien in Essen und jahrzehntelang Vorstandsmitglied des RDM Bezirksverbandes Essen. „Es gibt eine spürbare Veränderung seit dem 1. Juni 2015. Diese besteht vor allem darin, dass der eine oder andere Vermieter sich selbst um Nachfolgemietern bemüht, um Maklerkosten zu sparen. Hierbei entstehen häufig Mietausfälle durch Leerstandszeiten, die eine übliche Maklerprovision übersteigen. Mit anderen Worten: Wie zu erwarten war, bemühen sich einige ‚sparsame‘ Vermieter, ihre Wohnungen selbst an den Mann oder die Frau zu bringen. Dass dies auch mit Zeitaufwand und Kosten, die bisher vor der Änderung vom Makler getragen wurden, einhergeht, wird früher oder später in die Erfahrungen der Vermieter eingehen und die klassische Maklertätigkeit beleben, die zumindest vorübergehend durch das neue System einschränkt ist. Bei institu-

SUMMARY » Was das Bestellerprinzip für Makler bedeutet, ist im Moment empirisch noch nicht zu belegen. » **Schwarze Schafe**, die durch die Hintertür kreativ Gebühren erfinden und damit den Grundgedanken des Bestellerprinzips konterkarieren, gibt es, allerdings seien dies Ausnahmen, meint der Maklerverband IVD. » **Es gibt auch Profiteure** des neuen Gesetzes: Der Branchendienst Deutsche Startups meldete schon im Juli 2015 mehr als 30 neue Firmen. Prinzipiell funktionieren diese Plattformen wie Partnersuchbörsen. **Bestimmte Informationen sind kostenpflichtig**, jedoch weit günstiger als die gängigen Maklercourtage. Die meisten dieser Neulinge agieren regional mit Achtungserfolg.

tionellen Vermietern ändert sich ohnehin wenig, weil diese entweder eigene Mitarbeiter beschäftigen oder Verwaltungsfirmen bezahlen, die für das Vermietungsmanagement zuständig sind.“

DIE SCHWARZEN SCHAFE DER BRANCHE

Und gibt es sie oder nicht oder nur angeblich: die schwarzen Schafe der Branche? Die raffiniert durch die Hintertür kreativ Gebühren erfinden und damit den Grundgedanken des Bestellerprinzips konterkarieren? Eher nein, lauten fast einhellig die Aussagen der Befragten, etwa von Burkhard Blandfort: „Der IVD rät allen seinen Mitgliedern, sich gesetzeskonform zu verhalten und sich mit der aktuell gültigen Rechtslage zu arrangieren. Von erfolgreichen und rechtlich sauberen ‚Umwegen‘ um das Bestellerprinzip ist uns nichts bekannt“, sagt er.

Die „Süddeutsche Zeitung“ wurde allerdings durchaus fündig. Sie berichtet von der Erfindung neuer Gebühren, beispielsweise Vertragsausfertigungsgebühren in Höhe von mehreren hundert Euro. Gern ließen sich manche Makler auch im Nachhinein einen Suchauftrag ausfüllen, um dann dem geneigten Interessenten die gegebenenfalls umkämpfte Wohnung zuzuschlagen. In Abrede stellte diese Vorkommnisse keiner der Befragten. Fairerweise muss aber angemerkt werden, dass sich die Szenen einer trickreichen Maklerprovision eher in den wohnraumknappen Ballungsgebieten wie Hamburg, München und zunehmend wohl auch in Berlin finden lassen.

NEUE PLATTFORMEN AUF DEM MARKT

Des einen Freud, des anderen Leid: So lassen sich die Auswirkungen des Bestellerprinzips auch bewerten. Der Branchendienst Deutsche Startups meldete schon im Juli 2015 mehr als 30 Firmen, die sich im Zuge der Gesetzesänderung gegründet haben. Prinzipiell funktionieren diese

Plattformen wie Partnersuchbörsen. Bestimmte Informationen oder Individualisierungen sind kostenpflichtig, jedoch weitaus günstiger als die gängigen Maklercourtage. Die meisten dieser Neulinge agieren regional mit Achtungserfolg. Das wird sich möglicherweise ändern, wofür der Anbieter Immobilienscout24 als Beweis steht.

NISCHENMAKLER FÜRS MÖBLIERTE

Für Jörg Schnorrenberger sind auch die Vermittler von möblierten Wohnungen Nischenmakler, die durch die Gesetzesänderung besonders angesprochen sind und extrem viel Kommunikationsarbeit leisten müssen. Davon kann Karin Grossmann, Geschäftsführerin der HomeCompany Agentur Essen und Bochum, ein Lied singen. „Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und stelle fest, dass ich in den letzten 20 Jahren noch nie so viel gearbeitet habe wie jetzt. Die Gesetzesänderung hat uns ein erhebliches Mehr an Erklärungsarbeit abverlangt. Jeder Vermieter und Mieter musste einzeln auf die Veränderungen hingewiesen werden. Mittlerweile hat sich ein ansehnlicher Bestand an möblierten Wohnungen gesammelt, Tendenz steigend. Statistisch gesehen wechselt heutzutage jeder Dritte unter 30 Jahren bis zu fünf Mal den Wohnort. Theoretisch müsste der Vermieter, der mehrmals im Jahr einen Mieterwechsel bekommt, die Courtage dafür bezahlen. Das ist aber praktisch so nicht umzusetzen. Wir legen eine Staffelp Provision um und berechnen dem Vermieter je nach gemieteten Monaten rund 15 Prozent pro monatlicher Mietzahlung. Bislang können damit alle leben. Interessant ist, dass sich jetzt verstärkt auch Universitäten an uns wenden. Es hat sich dort herumgesprochen, dass die Mieter qua Gesetz von Courtage freigestellt sind.“

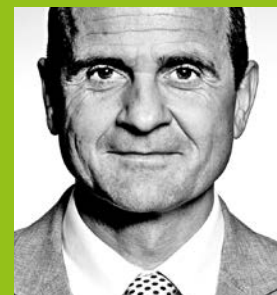
Rolf Steinebach, Essen

Stimmen



Verbands-Makler sind die Profiteure des Bestellerprinzips. Viele „Küchentischmakler“, also Makler ohne Servicedienstleistungen, verschwinden vom Markt. In vielen Bereichen unseres Berufsverbandes hat sich nichts geändert, da dort seit geraumer Zeit provisionsfrei für Mieter angeboten wird.

Jörg Schnorrenberger,
Vorstand des RDM Bezirksverbandes Düsseldorf



Aus meiner Erfahrung hat sich der Markt vehement verändert und die Angebotslage verschlechtert.

Wolfgang Zass, Anbieter von Immobiliendienstleistungen in Nürnberg und Pfarrkirchen