

# Nur für Wenige ein Grund zum Feiern

Im Sommer 2015 wurde das Bestellerprinzip für Mietwohnungen mit grundlegenden Veränderungen für die Branche eingeführt. Es gibt Makler, die seitdem – freiwillig oder unfreiwillig – keine Wohnungen mehr vermieten. Hinzu kommen andere, die es zusammen mit neuen Serviceleistungen und Paketpreisen anbieten und Verwalter, die das Vermittlungsgeschäft für ihre betreuten Einheiten neu entdeckten.

Wer weiterhin als Makler Wohnungen vermietet, bei dem laufen seit der Gesetzesreform die E-Mail-Postfächer über und die Telefonleitungen glühen. Denn die Zahl der Interessenten stieg von heute auf morgen stark an. Es melden sich auch Wohnungssuchende auf Anzeigen, die früher aufgrund der Mieterprovision abgeschreckt wurden. Außerdem ist das Angebot an online verfügbaren Wohnungen zurückgegangen. In den ersten Wochen nach der Reform sank auf den Portalen die Zahl der Anzeigen um über 30 Prozent. Denn immer öfter werden Wohnungen von Mietern unter der Hand vergeben, über eine Nachmietersuche im Freundes- und Bekanntenkreis. Häufig ist dies dem Vermieter recht, denn es erspart ihm die Courtage.

Makler Patrick Dietz stellt beispielsweise fest, dass sich die Zahl der Personen, die sich auf Anzeigen melden, verdoppelt hat. Darunter sind auch Menschen, die früher außen vor waren, weil sie das gesuchte Mieterprofil nicht erfüllen, meist hinsichtlich ihrer Bonität. Gleichzeitig haben viele Vermieter ihre Mieten erhöht und versuchen auf diese Weise, die neuen Vermittlungskosten einzupreisen. „Ich schätze, dass seit 2015 die Mieten um etwa 20 Prozent gestiegen sind. Dazu muss man sagen, dass wir in einer eher ländlichen Region tätig sind, wo die Mieten in der Vergangenheit kaum kletterten“, so der Geschäftsführer der Bettina Dietz Immobilien GbR im südhessischen Babenhausen.

**Das bedeutet, dass viel mehr Telefonate geführt,** E-Mails beantwortet und Besichtigungen durchgeführt werden müssen. Sein Kollege Roland Kampmeyer in Köln bestätigt diesen erhöhten Arbeitsaufwand und hofft, dass es dank fortschreitender Digitalisierung in Zukunft einfacher wird, qualifizierte Anfrager von weniger prädestinierten zu trennen. Vorstellbar wäre, dass die Maklersoftware automatisch prüft, ob der Mieter



Den wenigsten ist klar, wie die Mietpreisbremse funktioniert, ob sie noch Schönheitsreparaturen umlegen können, einen neuen Energieausweis benötigen und was sie bei der Wohnungsübergabe beachten sollen.

alle notwendigen Dokumente zur Verfügung hält, wie etwa wie Einkommensnachweis und Schufa-Auskunft. Außerdem könnte die Vergabe von Besichtigungsterminen so ablaufen, dass sich geprüfte Interessenten selbstständig in einer Online-Maske einen Termin aussuchen und sich eigenständig eintragen. Verschiedene Softwarefirmen haben bereits Hilfsmittel entwickelt, die in diese Richtung zielen. Fehlen beispielsweise bei einem Exposé-Download für die Widerrufsbelehrung Daten des Kunden, erhält er automatisch eine E-Mail mit der Bitte, fehlende Informationen zu ergänzen.

**Um die Zahl der Besichtigungen zu minimieren,** sind Dietz und sein 15-köpfige Team dazu übergegangen, Begehungen engmaschiger abzuhalten. Außerdem will er künftig 360-Grad-Panoramatauren, die er bislang ausschließlich im Kaufbereich einsetzt, auf den Mietbereich ausweiten. Dann sollen nur noch Mietinteressenten, die nachprüfbar online eine Tour durch ihre potenzielle Immobilie absolviert haben, im Anschluss besichtigen dürfen. Im Kaufbereich sei diese Technik sehr hilfreich. Die Aspiranten haben nach einer virtuellen Führung ein genaueres Bild von Grundrissen und Raumgrößen und können bereits zu dem Zeitpunkt entscheiden, ob ihre Einbauküche Platz in der neuen Bleibe hätte.

**Auf der anderen Seite ist das aufwändige** Anfragen-Management vermutlich ein Grund dafür, warum viele Vermieter, die nach der Gesetzesreform zunächst maklerlos ihre Wohnungen vermieten wollten, wieder einen Experten damit beauftragen und in den sauren Apfel der Provisionsübernahme beißen. Ein weiteres Argument für die Renaissance der Profi-Vermietung sieht Kampmeyer im gewachsenen Beratungsbedarf der Vermieter: „Den wenigsten ist klar, wie die Mietpreisbremse funktioniert, ob sie noch Schönheitsreparaturen umlegen können, einen neuen Energieausweis benötigen und was sie bei der Wohnungsübergabe beachten sollen.“ Gerade diesen Aspekt konnten auch die zahlreichen Start-ups nicht erfüllen, die nach Einführung des Bestellerprinzips wie Pilze aus dem Boden schossen. Vermieter und Mieter sollten weitgehend automatisiert und zu geringen Kosten für den Vermieter zusammengebracht werden, so ihr Anspruch. Viele Prop-Techs sind zwischenzeitlich wieder sang- und klanglos vom Markt verschwunden. ▶



Vor Einführung des Bestellerprinzips sprachen Makler, die wenig qualifiziert und kaum am Markt sichtbar waren, private Vermieter an, um an Aufträge zu kommen. Diese mussten nichts befürchten, weil die Neumieter die Provision zahlten. Heute suchen Vermieter gezielt ihre Makler aus und greifen dabei eher auf namhafte, seriöse Unternehmen zurück

**Aber auch etablierte Maklerunternehmen hat es getroffen.** Ein Vermietungsmakler aus dem Rheinland, der seinen Namen in diesem Artikel nicht lesen will, musste aufgeben, weil zwei große Wohnungsbestandshalter, für die er jahrelang tätig war und die den Löwenanteil seines Umsatzes ausmachten, eigenes Personal für die Vermietung einstellten und ihn von heute auf morgen nicht mehr mit der Vermittlung beauftragten. Er sattelte um und ist heute als Geschäftsführer im Gastronomiebereich tätig.

**Trotz des erhöhten Aufwands** stand für Roland Kampmeyer nie zur Diskussion, das Vermietungsgeschäft einzustellen: „Für uns gehört diese Leistung zur Wertschöpfungskette rund um die Immobilie. Wer heute vermietet, der verkauft vielleicht morgen ein Objekt. Dann möchten wir beauftragt werden, weil der Eigentümer bereits gute Erfahrung mit unserer Arbeit gesammelt hat.“

Für den Kölner Immobiliendienstleister entwickelte sich nach Einführung des Bestellerprinzips die Situation wie von ihm vorhergesagt: In der „Probierphase“ 2015/2016 versuchten viele Eigentümer, ihre Wohnungen in Eigenregie zu vermieten. Viele kamen danach zurück – aufgrund der beschriebenen Gründe. Heute ist Kampmeyers Vermietungsgeschäft in etwa ebenso stark wie vor der Gesetzesreform.

Auch im Landkreis Darmstadt-Dieburg, dem Tätigkeitsgebiet von Patrick Dietz, beläuft sich das Geschäftsvolumen auf etwa 80 Prozent der Zeit vor dem Bestellerprinzip. Sein Unternehmen geht bei der Vergütung neue Wege. Er bietet Vermietern drei Leistungspakete zu unterschiedlichen Preisen an. Diese wurden auf Basis der Ergebnisse von zwei Umfragen geschnürt, bei denen seine Bestandskunden vor Einführung des Bestellerprinzips befragt wurden, was sie von Staffelpreisen halten. In der Folge wurde klar, dass die meisten Vermieter möglichst viele Maklerleistungen in Anspruch nehmen wollen. Denn das Basismodell, bei dem Dietz sich lediglich um die Interessenten-Akquise mittels Anzeigen und Exposés kümmert, buchen lediglich 12 Prozent der Vermieter. Hierfür müssen sie 499 Euro oder eine Monatskaltmiete (brutto) als Provision zahlen. Das Premiumpaket, das auch

Wohnungsübergabe, Mieterselbstauskünfte etc. beinhaltet, wählen 35 Prozent und zahlen dafür 749 Euro oder 1,5 Monatskaltmieten. 53 Prozent wiederum nehmen das Full-Service-Paket, das unter anderem auch eine kostenfreie Nachvermietung beinhaltet, falls ein Neumieter binnen zwölf Monaten wieder auszieht. Vermieter kostet dies 1,89 Monatskaltmieten. „Diese Paketlösungen haben wir umfassend kommuniziert. Darauf führen wir auch zurück, dass die kurzzeitige Delle bei den Vermietungsumsätzen nach Einführung des Bestellerprinzips klein war“, so Dietz. Die Vermietungskosten für den Vermieter liegen damit geringfügig unter den früheren Summen. Aber sein Unternehmen kommt damit gut über die Runden.

**Grundlegend andere Erfahrungen machte** Makler Jörg Schnorrenberger. Beim Geschäftsführer der gleichnamigen Düsseldorfer Immobiliengruppe ging nach der Neuorganisation der Provision das Vermietungsgeschäft steil nach oben. Ohne eigenes Zutun. „Die höhere Nachfrage kommt aus allen Bereichen, darunter sind ebenso große Unternehmen und Family Offices wie Privatvermieter mit drei oder vier Wohnungen. In der Folge hat sich unser Vermietungsgeschäft verdoppelt. Wir mussten einen zusätzlichen Mitarbeiter einstellen. Schnorrenberger führt den Zuspruch auf die Qualität seiner Vermietungsleistungen und die Bekanntheit seiner Firma zurück, die von seinem Vater gegründet wurde und seit 1978 am Markt ist. Außerdem ist er ein Netzwerker, der unter anderem im Beirat von Haus & Grund Düsseldorf sowie als Vorsitzender des Rings Deutscher Makler (RDM) tätig ist.

„Vor Einführung des Bestellerprinzips sprachen Makler, die wenig qualifiziert und kaum am Markt sichtbar waren, private Vermieter an, um an Aufträge zu kommen. Diese mussten nichts befürchten, weil die Neumieter die Provision zahlten. Heute suchen Vermieter gezielt ihre Makler aus und greifen dabei eher auf namhafte, seriöse Unternehmen zurück“, so Schnorrenbergers Einschätzung. Wenn Vermieter erkennen, was Immobilienprofis leisten, welche Ausgaben sie haben, dann seien sie auch bereit, zwei Monatskaltmieten zu zahlen, so Schnorrenberger. ■