

IMMOBILIENVERMITTLUNG

Die neuen Tricks der Makler

Autor: Miriam Schröder • Silke Kersting
Datum: 02.06.2015 08:42 Uhr

PREMIUM Die Reform des deutschen Mietrechts verändert den Immobilienmarkt. Immer mehr Internetportale helfen bei der Suche nach einer Wohnung. Mit allerlei Tricks wehren sich die Makler gegen drohende Einbußen.



Graffiti für bezahlbare Mieten

Die Bundesregierung schätzt, dass Mieter durch Preisbremse und Bestellerprinzip für Makler jährlich gut 850 Millionen Euro sparen. (Foto: dpa)

Berlin . Zu den umstrittensten Berufsbildern gehört das des Maklers. Für viele Deutsche, wohl auch in der Bundesregierung, ist der Fall klar: Diese Profiteure der Wohnungsnot schließen demnach die Tür zu einem begehrten Apartment auf, verteilen Hunderte Bewerbungsbögen, küren einen Mieter und berechnen ihm dafür eine saftige Provision.

Seit Montag ist der angeblich so bequeme Job erheblich ungemütlicher geworden. Nun können die Bundesländer eine Mietpreisbremse einführen - und in ganz Deutschland gilt fortan für Makler das neue Besteller-Prinzip. Danach muss bei Vermittlungen von Mietwohnungen derjenige zahlen, der den Makler engagiert hat: Das ist im Normalfall der Vermieter.



IMMOBILIENPORTALE
Vorauswahl und Auktionen

PREMIUM Es gab Zeiten, da war Makler ein Traumberuf mit überschaubarem Aufwand und hohem Einkommen. Das ändert sich - seit Juni gelten Änderungen bei der Maklergebühr. Dazu kommt: Es gibt neue Wege, ganz ohne Makler auszukommen. [mehr...](#)

Schon fürchten die rund 55.000 Makler der Republik, die pro Jahr mehr als sechs Milliarden Euro Erlösen, hohe Einbußen. Applaus kommt dagegen von jungen Internetfirmen: Sie schicken sich an, den Job der attackierten alten Vermittler zu übernehmen. Die Pioniere wollen mit Hilfe von Algorithmen und sozialen Netzwerken die Vergabe von Wohnungen revolutionieren. Was bislang den Makel des Gierigen hat, soll nun digital gerecht gemanagt werden.

Am gestrigen Montag debütierte, pünktlich zum Gesetzesstart, das Portal Nachmieter.de. Hier übernimmt der Vermieter den Job des Maklers und inseriert die Wohnung. Im Erfolgsfall zahlt der Eigentümer eine kleine Belohnung.

Seit November schon ist Faceyourbase präsent. Hier schaltet der Vermieter eine Anzeige, auf die sich Kandidaten mit Text und Fotos bewerben, aber auch mit Links zu Profilen bei Facebook ■,

Linked-In und Xing. Das erleichtert die Auswahl. Für einen ganz neuen Dreh schließlich will Rocket Internet sorgen: Die Aktiengesellschaft plant nach Handelsblatt-Informationen eine Vermittlungsbörse nach britischem Vorbild. Hier wählt ein Algorithmus den besten Mieter aus.

WIE DIE PREISE STEIGEN

■ Die Berechnung

Das Institut der Deutschen Wirtschaft hat die Veränderung der Immobilienpreise in Deutschland analysiert. Als Datengrundlage diente die Preisentwicklung von Bestandswohnungen von Anfang 2010 bis zum dritten Quartal 2014.

■ München

Preisentwicklung: +47 Prozent

■ Berlin

Preisentwicklung: +41 Prozent

■ Hamburg

Preisentwicklung: +39 Prozent

■ Düsseldorf

Preisentwicklung: +32 Prozent

■ Stuttgart

Preisentwicklung: +27 Prozent

■ Frankfurt am Main

Preisentwicklung: +26 Prozent

■ Köln

Preisentwicklung: +25 Prozent

In der schönen neuen Immobilienwelt sagen die Digitalen den Maklern den Kampf an. Die Frage ist, wie die Vermieter - üblicherweise die „Besteller“ - reagieren. Zahlen sie Provision an menschliche Vermittler, in der Regel das 2,38-Fache der Kaltmiete? Oder setzen sie auf Billiglösungen aus dem Netz? Der Immobilienverband IVD mit seinen 4500 Maklern spricht von „mehreren Hundert Millionen Euro Courtage“, die künftig von Vermietern zu bezahlen seien. Die Makler, bedroht von Gesetz und Onlinepionieren, schlagen mit einer Beschwerde vor dem **Bundesverfassungsgericht** zurück. Bislang aber waren sie in Karlsruhe erfolglos.

Verbraucherschützer wie das Portal Finanztip.de fürchten, dass Vermieter und Vermittler schon an Tricks arbeiten, um die Kosten doch den Mietern aufzudrücken. In der Regel geht es bei der Courtage um zwei Netto-Kalmmieten plus Mehrwertsteuer. Die Vermieter könnten beispielsweise eine hohe Abstandsanzahlung für die Einbauküche oder den begehbaren Kleiderschrank von den neuen Mietern verlangen und damit ihre Maklerrechnung bezahlen. Rechtens wäre das nicht.

1 Engel & Völkers (Franchise)	5,31 Mio. €
2 RE/MAX (Franchise)	5,02 Mio. €
3 Sparkassen-Immobilien Vermittlungs-GmbH	1,90 Mio. €
4 IBS Immobilien NordWest	1,08 Mio. €
5 DIP (Maklerbund)	0,82 Mio. €
6 Hülberlang Immobilien	0,61 Mio. €
7 IBS Immobilien Netz	0,55 Mio. €
8 Aigner Immobilien	0,51 Mio. €
9 Kampnagel Immobilien	0,29 Mio. €

Millionen für die Makler

Nettoumsätze aus der Vermietung von Wohnimmobilien 2013. Um die Grafik vollständig anzuzeigen, klicken Sie bitte auf das Bild.

Wenn der Preis in einem auffälligen Missverhältnis zum Wert stehe, seien entsprechende Vereinbarungen unwirksam, heißt es im Justizministerium. Fraglich ist nur, wer protestiert, wenn sich noch hundert andere für die Traumwohnung bewerben.

Eine andere Möglichkeit, wie Makler das Gesetz möglicherweise umgehen könnten: Sie bieten Wohnungen nicht mehr konkret im Netz oder in Zeitungen an, sondern werben lediglich damit, dass sie in bestimmten Stadtteilen oder Regionen über viel Expertise verfügten. Der Makler würde offiziell erst dann tätig, wenn ein Mietinteressent ihn schriftlich beauftragt, ihm eine Wohnung anzubieten. Der Wohnungssuchende würde damit zum Besteller - und müsste die Provision bezahlen. Denn erst nach dem Antrag würde der Makler

dem Interessenten konkrete Angebote präsentieren.

Eigentlich dürfte er dabei auf die Wohnungen zugreifen, die ihm die Vermieter zwecks Vermittlung bereits gemeldet haben. In der Praxis dürfte das allerdings schwer nachzuweisen sein.

Ulrich Ropertz vom Deutschen Mieterbund glaubt nicht daran, dass Vermieter die Maklerkosten auf den Mieter umlegen werden: In begehrten Wohnlagen würden die Besitzer jetzt schon so hohe Preise verlangen, wie sie am Markt durchsetzen können. Da sei nicht mehr viel Spielraum. Er glaubt auch nicht, dass sich die Vermieter so schnell von den Maklern abwenden. Aber eine Bewusstseinsänderung werde durch das Gesetz eintreten.



WOHNEN IN STÄDTEN

„Mietpreisbremse ist kein Allheilmittel“

PREMIUM Vertreter der Immobilienbranche, Experten und Politiker bewegen sich zwischen Optimismus und Skepsis: Was bringt die neue Regelung? [mehr...](#)

Auf einen Bewusstseinswandel hoffen auch die Start-ups. „Das Gesetz zur Mietpreisbremse könnte ein Moment sein, der eine Branche, die 40 Jahre nach den gleichen Spielregeln funktioniert hat, ins Wanken bringt“, sagt Lars Kuhnke, Gründer von Faceyourbase. Das Münchener Start-up ist schon seit November am Markt. Gegen eine Gebühr von 79 Euro kann der Vermieter seine Immobilie fotografieren und ein Exposé erstellen lassen. Wer sich auf die Wohnung bewirbt, kann neben seinem Foto nicht nur alle möglichen Daten wie Kinder, Haustiere oder Gehalt angeben, sondern auch auf seine Profile bei sozialen Netzwerken wie Facebook, Xing oder Linked-In verweisen. So kann der Vermieter nachvollziehen, mit

wem der künftige Mieter Umgang pflegt, wie oft er den Job gewechselt hat und was er am Wochenende treibt.

Ist ihm ein Bewerber genehm, kann der Vermieter über das Portal Besichtigungstermine vergeben - und zwar an höchstens zehn Personen. Die Auserwählten zahlen dafür 9,90 Euro an Faceyourbase und müssen sich im Gegenzug nicht mit Hunderten Bewerbern durch die Wohnung drängeln, sondern erhalten eine exklusive Viertelstunde in ihrer Traumwohnung. Bei Abschluss eines Mietvertrags zahlt der Gewinner noch einmal 29,90 Euro an den Vermittler.



KOMMENTAR ZUR MIETPREISBREMSE
Berliner Experiment

PREMIUM Die Regierung muss die Basis für gerichtsferne Mietspiegel schaffen und auch an anderer Stelle endlich dazu beitragen, dass die Wohnungsknappheit beseitigt wird. [mehr...](#)

Das ist fraglos billiger als die bisherige Maklercourtage - aber ist es wirklich günstig? Immerhin stellt der Wohnungssuchende eine Menge sensibler Daten ins Netz.

Ähnlich ist es bei Rocket Internet. Auf der Seite Righthome.de ist bisher zwar noch nicht viel zu sehen. Wie das Handelsblatt aus informierten Kreisen erfuhr, plant die Start-up-Schmiede ein Angebot nach dem Vorbild der britischen Firma Purplebricks.com. Hier soll ein Algorithmus für den Vermieter den besten Mieter auswählen. Für die Vermittlung einer Wohnung soll er pauschal 499 Euro bezahlen.

Denkbar ist, dass der Algorithmus auch persönliche Daten wie die Facebook-Freundschaften eines Mieters bewertet.

Kreditportale nutzen die sozialen Netzwerke bereits zur Bonitätsbewertung.

Verbraucherschützer Ropertz warnt die Mieter eindringlich, zu viele Daten ins Netz zu stellen. Er weiß aber auch, dass ihnen im Wettbewerb um die Traumwohnung oft nichts anderes übrig bleiben wird. „Wie viel Transparenz der neue Standard wird, das bestimmt der Freizügigste unter den Bewerbern.“

Nicht ausgeschlossen, dass sich manche Mieter die Makler alten Stils noch zurückwünschen.