

Zwei Jahre Bestellerprinzip: Was Immobilienmakler heute sagen

Als 2015 das Bestellerprinzip eingeführt wurde, war der Aufschrei der Makler groß. Welche Folgen sind nun, gut zwei Jahre später, zu beobachten? Waren die ökonomischen Folgen so gravierend wie befürchtet? Der IVD West hat in Nordrhein-Westfalen Mitglieder des Verbands nach ihren Erfahrungen befragt.

70%

Kauf- und 30 Prozent Mietobjekte wurden durch Makler seit Einführung des Bestellerprinzips vermittelt. Früher war das Verhältnis zwischen Kauf- und Mietobjekten fast ausgeglichen.

Anfangs habe sein Büro ein paar Kunden verloren. „Mittlerweile hat sich die Situation aber wieder normalisiert und wir freuen uns auch über einige Privatvermieter, die uns regelmäßig beauftragen.“ Das sagt Wolfgang Tullius, Immobilienunternehmer in Essen und seit mehreren Jahrzehnten als Makler im zentralen Ruhrgebiet tätig. Er berichtet, dass sich sein Geschäftsmodell seit Mitte 2015 nur unwesentlich verändert habe. Der Ansatz, proaktiv auf Vermietungsauftraggeber aus dem Bestand zuzugehen und auch potenzielle Neukunden ausführlich über das eigene Leistungsportfolio zu informieren, habe sich bezahlt gemacht. „So haben wir unter anderem eigens einen Flyer ‚Vermietungsleistungen für Vermieter‘ erarbeitet.“

Wolfgang Tullius, der die anderen Kollegen und den Wettbewerb in seiner Stadt ebenfalls im Blick hat, sind zwar Fälle von Umsatzrückgängen bekannt, aber von dramatischen Einbrüchen oder gar Geschäftsaufgaben kann er nicht berichten.

BIS ZU 70 PROZENT WENIGER UMSATZ 20 Kilometer weiter östlich, in der Universitätsstadt Bochum, sieht die Situation schon anders aus. Von bis zu 70 Prozent Umsatzeinbußen im Vermietungsbereich berichten dort einige Makler. Allerdings war dies in vielen Fällen eine temporäre Reaktion – inzwischen konnten einige Vermieter zurückgewonnen werden. „Aber etwa ein Drittel des Umsatzes, den wir vor der Einführung des Bestellerprinzips im Vermietungsbereich hatten, haben wir dauerhaft verloren“, berichtet Kay Mengelbier, Geschäftsführer der Wappen-Immobilien GmbH. „Erst wenn die erste eigene Vermietung schiefgeht, ist man bereit, wieder einen Fachmakler zu beauftragen. Privatanbieter fallen im Augenblick übrigens oft auf Mietnomaden herein. Auch weil sie keine Möglichkeit haben, Wirtschaftsauskünfte einzuholen

oder weil sie vergessen, eine Selbst- und Schufaauskunft vor Abschluss eines Mietvertrags vom Interessenten einzufordern.“

Zwischen diesen beiden Polen bewegen sich die Situationsbeschreibungen der allermeisten Immobilienmakler in NRW. Von einigen Ausnahmen abgesehen – denn es gab auch vereinzelte Geschäftsaufgaben – hat die Einführung des Bestellerprinzips im bevölkerungsreichsten Bundesland nicht zu einem Kahlschlag unter den Maklern geführt. „Es hat jedoch eine gewisse Marktberreinigung gegeben, einige Nebenerwerbsmakler sind tatsächlich auf der Strecke geblieben“, gibt ein Düsseldorfer Makler seinen Eindruck wieder. Namentlich genannt werden möchte er allerdings nicht. Doch ein zweiter Punkt fällt auf: Eine Schärfung des Bewusstseins für die eigene Leistungsfähigkeit ist eingetreten – und zwangsläufig auch eine bessere Kommunikation darüber. Viele Immobilienvermittler haben ins Marketing investiert und bringen ihre Dienstleistungen zielgerichteter ins Bewusstsein der potenziellen Kundschaft. Dieser Umstand scheint sich mittelfristig auszuzahlen.

Auf Verbraucherseite allerdings hat die Einführung des Bestellerprinzips die Situation eher noch verschlechtert. Vermieter als die alleinigen „Herren des Verfahrens“ vergeben ihre Objekte an die solventesten Bewerber. Schwellenhaushalte fallen durchs Raster, die Frage nach der „sozialen Gerechtigkeit“ bleibt unbeantwortet.

KUNDENBINDUNGEN FEHLEN Susanne Trösser, Geschäftsführerin der RIS Rheinischer Immobilienservice GmbH in Leverkusen, weist auf eine andere Folge des Bestellerprinzips hin. „Das Vermietungsgeschäft war in der Vergangenheit auch immer ein Ansatz zur Neuakquise von Objekten zum Immobilienverkauf. So entstanden Kundenbindungen. Das funktioniert heute nicht mehr.“ Generell

SUMMARY » Die Situation der Makler seit der Einführung des Bestellerprinzips wird sehr unterschiedlich beurteilt: von keinen Veränderungen bis hin zu 70 Prozent Umsatzeinbußen im Vermietungsbereich. » Vereinzelt gab es auch **Geschäftsaufgaben**, aber keinen Kahlschlag. » Bei den Maklern ist seit der Einführung des Bestellerprinzips ein **besseres Bewusstsein für die eigene Leistungsfähigkeit** entstanden, es wurde viel ins Marketing investiert. » Während früher ungefähr gleich viele **Kauf- und Mietobjekte** durch Makler vermittelt wurden, hat sich das Verhältnis seit Einführung des Bestellerprinzips auf 70 Prozent Kauf- und 30 Prozent Mietobjekte verschoben.

berichtet aber auch Trösser davon, dass es nicht zu einem dramatischen Wegbrechen von Geschäftsfeldern gekommen ist. Allerdings: „Wir machen kaum noch Vermietung, nur noch für unsere langjährigen Auftraggeber, die kein Problem damit haben, die Vermieterprovision zu zahlen. Interessenten, die uns gerne bezahlen würden, um eine Wohnung für sie zu finden, müssen wir hingegen leider abweisen.“ Das Fazit von Susanne Trösser: „Wir haben keine Kunden verloren. Aber eben auch keine neuen generiert.“

WENIGER ANGEBOTE AUF DEM MARKT Der IVD Bundesverband hat generell festgestellt, dass das Angebot an Mietwohnungen durch das Gesetz zur Neuregelung von Maklerprovisionen bundesweit stark zurückgegangen ist – sowohl bei Maklern als auch auf den Immobilien-Online-Portalen. Schätzungen besagen, dass infolge des Bestellerprinzips das Wohnungsangebot in den Immobilienportalen um 40 Prozent gesunken ist. Weiterhin geht der IVD davon aus, dass vor Inkrafttreten der Neuregelung in etwa gleich viele Miet- wie Kaufobjekte durch die Mitgliedsunternehmen vermittelt wurden. Zwei Jahre später werden jedoch zu knapp 70 Prozent Kaufimmobilien und nur noch zu rund 30 Prozent Mietobjekte durch die Immobilienprofis vermittelt. Reine „Vermietungsmakler“ sind unter den Verbandsmitgliedern kaum mehr anzutreffen. Hier wurden Geschäftsfelder verlagert in Richtung auf die Vermittlung von Kaufobjekten.

Abschließend noch ein Blick in die Region. Treffen die Aussagen der Makler, die vornehmlich in Großstädten tätig sind, auch auf die Situation in eher ländlich strukturierten Gebieten zu?

Hier mag der Niederrhein beispielhaft stehen für die Lage abseits der Ballungszentren im Westen der Republik. Immobilienmaklerin Jennifer Berndsen aus Wesel

antwortet auf die Frage, ob sie spürbare Umsatzeinbußen zu verzeichnen habe: „Eindeutig ja. Die Stammkunden sind zwar geblieben, aber neue Auftraggeber versuchen leider seit der Gesetzesänderung, ihre Wohnungen oder Häuser erst einmal selbst zu vermarkten.“

Im Umfeld hat sie einige Geschäftsaufgaben von Kollegen, deren Kerngeschäft die Vermietung war, registriert. Berndsen ist froh, dass das Familienunternehmen seit jeher breiter aufgestellt ist. „Unser Kerngeschäft ist die Vermittlung von Gebrauchtimmobilien sowie unsere Bauträgerfirma B & K, von daher sind wir gut ausgelastet. Aber wir finden es natürlich schade, dass die Vermietungsaufträge zurückgegangen sind.“

Jörg Utrecht, IVD West, Köln

„Erst wenn die Vermietung auf eigene Faust schiefeht, sind Privatvermieter wieder bereit, einen Immobilienmakler zu beauftragen.“

Kay Mengelbier, Geschäftsführer der Wappen-Immobilien GmbH, Bochum



Durch das Bestellerprinzip gab es auch Geschäftsaufgaben, aber keinen Kahlschlag.