



Bestellerprinzip

Wieso sich Mietergesuche für Immobilienmakler nicht länger lohnen

Kurzübersicht des Artikels

- Mit Einführung des Bestellerprinzips zahlt die Courtage nicht automatisch der Vermieter
- Die Beauftragung durch den Mieter ist für den Immobilienmakler jedoch unrentabel
- Mieter müssen sich zukünftig verstärkt selbst um die Wohnungssuche bemühen

Mit der Einführung des Bestellerprinzips zum 1. Juni 2015 griff der Gesetzgeber erstmals in das Zahlungssystem der Maklercourtage ein. Was bisher fast ausschließlich auf den Mieter abgewälzt wurde, gilt nun nach dem Prinzip "Wer bestellt, der zahlt". Als Besteller können somit sowohl der Mieter als auch der Vermieter auftreten.

Das Gesetz führte bereits in den ersten Tagen nach Einführung zu einem deutlichen Rückgang von Mieterdienstleistungen. Insbesondere die Suche für Mietinteressenten nach einer passenden Immobilie ist für den Makler nicht mehr rentabel. Zwar sollte man meinen, dass ein Mieter, der als Besteller am Markt auftritt, auch die Maklercourtage zu zahlen hat. Die Praxis zeigt jedoch, dass dieser Anspruch kaum noch durchsetzbar ist.

Wir zeigen an diversen Beispielen, warum:

Beispiel 1 - Interessent erteilt Suchauftrag

Nach Abschluss des Vermittlungsvertrages mit einem Mietsuchenden wendet sich ein Vermieter an den Makler, um für seine Wohnung einen Mieter zu finden. Der Makler vermittelt erfolgreich den Suchinteressenten, indem es zum Abschluss eines Mietvertrages kommt. Dennoch hat der Makler an den Mieter keinen Provisionsanspruch, weil er nicht auf Basis des Vermittlungsauftrages für den Mieter tätig geworden ist. Hierzu hätte der Makler mit dem Suchauftrag aktiv einen Vermieter ansprechen oder ein Suchinserat veröffentlichen müssen, um von einem Vermieter ein entsprechendes Angebot zu erhalten. Nur in diesem Fall hätte der Makler einen Courtageanspruch an den Mieter.

Beispiel 2 - Mehrere Interessenten erteilen ähnliche Suchaufträge

Mehrere Mietsuchende schließen mit einem Immobilienmakler einen Vermittlungsvertrag über vergleichbare Wohnungen ab. Daraufhin sucht der Makler mit einem Suchinserat nach passenden Angeboten und erhält schließlich eine passende Immobilie, welche einer der Inte-

ressenten anmietet. Ein Provisionsanspruch besteht dennoch nicht, da der Makler nicht spezifisch für einen Interessenten tätig geworden ist, sondern parallel mit dem gleichen Suchinserat auch für die anderen Interessenten. Hier hätte der Makler für jeden Interessenten eine separate Suchanzeige aufgeben müssen, um eine Mietercourtage zu erhalten.

Beispiel 3 - Suchinteressent hat kein Interesse

Ein Vermittlungsvertrag mit einem Mieter liegt vor. Nachdem der Makler ein passendes Suchinserat aufgegeben hat, meldet sich ein Vermieter mit einem Wohnungsangebot. Der Wohnungssuchende hat an dieser Wohnung jedoch kein Interesse. Daraufhin bietet der Makler die Wohnung einem anderen Suchinteressenten an. Ein Provisionsanspruch besteht nicht, da der Makler für diesen Interessenten nicht aktiv tätig geworden ist, sondern eine Immobilie anbietet, die er bereits im Bestand hatte.

Beispiel 4 - Makler bietet Bestandswohnung an

Als ein Suchinteressent einen Vermittlungsauftrag mit dem Makler abgeschlossen hat, bietet dieser eine Wohnung an, die sich bereits vor Abschluss des Vertrages im Bestand des Maklers befand. Ein Provisionsanspruch des Maklers besteht nicht, da er für den Interessenten nicht aktiv tätig geworden ist.

Beispiel 5 - Vermieter schließt parallel Vermarktungsauftrag mit dem Makler ab

Als letztes Beispiel haben wir einen Makler, der auf Basis eines Vermittlungsauftrages erfolgreich durch ein Suchinserat eine Immobilie eingeholt hat. Gleichzeitig schließt er mit dem Vermieter einen Vermarktungsauftrag ab, falls der Suchinteressent die Immobilie nicht anmietet. Letztendlich kommt es zu einem Mietvertrag mit dem Suchinteressenten, dennoch hat der Makler keinen Provisionsanspruch. Durch den Abschluss eines Vermarktungsauftrages mit dem Vermieter, hat der Makler nicht ausschließlich ein Suchangebot für den Mieter eingeholt, sondern auch einen Suchauftrag für den Vermieter, der ihn mit dem Vermarktungsauftrag parallel beauftragt hat.

Fazit

Lässt man diese Fallkonstellationen Revue passieren, ist es eigentlich so gut wie ausgeschlossen, dass der Makler zukünftig eine Provision vom Mieter erhält. Falls doch, so ist dies nur mit großem Aufwand verbunden, was letztendlich für den Makler nicht mehr rentabel ist. Mieter müssen sich zukünftig damit abfinden, bei der Wohnungssuche selbst aktiv zu werden, wogegen der Makler seine Dienstleistung nur noch ausschließlich für den Vermieter anbieten wird.

Copyright

Dieser Artikel ist Eigentum der Harling oHG und wird im Rahmen der privaten Nutzung zur Verfügung gestellt. Die gewerbliche Vervielfältigung sowie deren Nachdruck sind auch auszugweise ohne vorherige Genehmigung der Harling oHG nicht gestattet.

Haftungsausschluss

Dieser Artikel dient lediglich der Informationsbereitstellung zu diversen Themen der Immobilienwirtschaft. Der Inhalt ist weder eine Rechtsberatung über juristische und steuerliche Themen noch soll dieser als solche verstanden werden.

Die Harling oHG übernimmt keine Gewährleistung für Aktualität und Richtigkeit des Inhaltes in diesem Artikel. Eine Haftung wird ausgeschlossen.

Harling oHG - Immobilien und Treuhand
Marktallee 64
48165 Münster

Telefon: +49-2501-44750
Fax: +49-2501-8620

info@harling.ms
www.harling.ms