



Bestellerprinzip

Was sich bei der Provisionszahlung an den Makler ändert und warum es sich trotzdem lohnt, ihn mit der Vermietung zu beauftragen

RING DEUTSCHER MAKLER

RDM Bezirksverband Düsseldorf e.V.



KÄUFER UND MIETER FINDEN.

Mieter entdeckt
direkt ums Eck.

Immobilien | Jobbörse | Kleinanzeigen | Autos

Jetzt günstig
bei [kalaydo.de](https://www.kalaydo.de)
inserieren



[kalaydo.de](https://www.kalaydo.de)

das regionale Findernet



Bestellerprinzip

Was sich bei der Provisionszahlung an den Makler ändert und warum es sich trotzdem lohnt, ihn mit der Vermietung zu beauftragen

RING DEUTSCHER MAKLER
RDM Bezirksverband Düsseldorf e.V.
Kaiserstraße 25 • 40479 Düsseldorf
Tel. 0211 – 5 80 50 50 • Fax 0211 – 5 80 50 580
E-Mail: info@rdm-duesseldorf.de
www.rdm-duesseldorf.de



Vorwort

Jörg Schnorrenberger



Mit Inkrafttreten des Mietrechtsnovellierungsgesetzes (MietNovG) ab 1. Juni 2015 gelten zwei grundlegende Neuerungen bei der Neuvermietung von Wohnungen. Erstens tritt in bestimmten Regionen eine Mietpreisbremse in Kraft. Zweitens gilt bei der Bezahlung der Maklerprovision das so genannte Bestellerprinzip. Das heißt, bei der Mietwohnungsvermittlung wird die Maklerhonorierung in fast allen Fällen vom Mieter auf den Vermieter übertragen. Ziel ist es, dass derjenige, der den Vermittler bestellt und beauftragt, also in der Regel der Vermieter, diesen auch bezahlt.

Bereits während der politischen Diskussion sind zahlreiche Fragen und Unklarheiten insbesondere beim Bestellerprinzip aufgetreten. In dem Gesetz konnten die wenigsten ausgeräumt werden. Erklärungsbedürftig ist beispielsweise der Fall, dass ein Mieter einen Makler mit der Wohnungssuche betraut und ihn dafür bezahlen möchte. Dies wurde bei der Neuregelung unzureichend berücksichtigt. Gerade Mieter mit wenig Zeit, die in eine weit entfernte Stadt ziehen, werden Probleme bei der Wohnungssuche bekommen, befürchten viele Experten.

Mit dieser Broschüre möchte der Ring Deutscher Makler (RDM), Düsseldorf, alle Verbraucher über die Neuregelungen und ihre Auswirkungen informieren. Also gleichermaßen Mieter wie Vermieter.

Im Vordergrund dieses Ratgebers stehen die einzelnen Aspekte der Reform. In einem Frage-Antwort-Katalog werden häufig geäußerte Unklarheiten erläutert. Gerade private Vermieter wissen nicht immer, welche Tätigkeiten mit der Nachmietersuche verbunden sind,

die ihnen ein professioneller Makler abnimmt. Daher haben wir alle gängigen Maklerleistungen ebenfalls auf den Punkt gebracht.

Wir glauben, dass Vermieter mit mehreren Wohnungen sowie institutionelle Anleger weiterhin bei der Neuvermietung die Dienste eines Immobilienberaters heranziehen und ihn künftig dafür entlohnen. Kleine Privatvermieter könnten hingegen die Vermarktung selbst in die Hand nehmen. Wir denken, dass nach einer gewissen Zeit ebenfalls viele dazu übergehen werden, einen Immobilienprofi einzuschalten, sobald sie merken, wie viel Aufwand es ist, Telefonate entgegenzunehmen, Mails zu beantworten und Besichtigungstermine zu koordinieren. Von den rechtlichen Besonderheiten, die bei Immobilienanzeigen und Mietverträgen zu beachten sind, ganz zu schweigen.

In unserem Verband haben sich professionelle Immobilienmakler zusammengeschlossen, die Ihnen gerne bei der Neuvermietung Ihrer Wohnung behilflich sind. Alle sind versierte Experten, die ihre Fachkunde nachgewiesen haben, seit Jahren erfolgreich tätig sind und unsere Verbands- und Wettbewerbsregeln befolgen. Sie sind im Ballungsraum Düsseldorf, in den Städten und Kreisen Düsseldorf, Mönchengladbach, Krefeld, Mettmann, Neuss und Viersen tätig. Adressen und Ansprechpartner finden sie unter: **www.rdm-duesseldorf.de**.

Wir hoffen, wir können mit dieser Broschüre Licht in den Dschungel der Neuregelungen von Maklerleistungen und Honorierung bringen.

Bei Fragen zögern Sie bitte nicht, uns anzusprechen.

Ihr



Jörg Schnorrenberger,
RDM-Bezirksverband Düsseldorf e.V.
Vorsitzender des Vorstands

Bestellerprinzip:

Das ändert sich für Mieter und Vermieter

In vielen Regionen ist es üblich, dass bei der Vermittlung einer Mietwohnung der Mieter die Maklerprovision bezahlt. Dies betrifft vor allem Ballungsregionen mit hoher Immobiliennachfrage bei gleichzeitig geringem Angebot. Hierzu zählen in Nordrhein-Westfalen neben den Metropolen Düsseldorf und Köln auch Städte wie Bonn und Münster. Wird in Medien über heraufziehende Wohnungsknappheit berichtet, dann werden häufig diese Orte genannt. Dabei wird übersehen, dass in vielen kleineren Städten und ländlichen Regionen Mieter ein umfassendes Angebot an Mietwohnungen vorfinden. Wollen etwa im Bergischen Land, am Niederrhein oder im Sauerland Vermieter verlässliche Mieter finden, übernehmen sie schon immer einen Teil oder die gesamte Maklercourtage.

Mit Inkrafttreten des Mietrechtsnovellierungsgesetzes (MietNovG) muss derjenige die Maklerprovision begleichen, der den Makler mit der Wohnungsbeziehungsweise Mietersuche beauftragt. In der Regel ist dies der Vermieter. Der Bundesrat beschloss die Novelle Ende März. Sie tritt ab 1. Juni 2015 in Kraft. Die maximale Höhe der Maklerprovision bleibt dabei unberührt. Sie darf zwei Monatskaltmieten zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer (19 Prozent) nicht übersteigen. Sie kann auch darunter liegen. Weiterhin gültig bleibt auch die Praxis, dass der Makler erst bei erfolgreicher Tätigkeit, also nach Unterzeichnung des Mietvertrags, seine Provision verdient hat, also weiterhin erfolgsorientiert entlohnt wird.

Diese Courtageübernahme gilt nur bei der Vermittlung von Mietwohnungen, nicht bei der Vermarktung von Kaufobjekten wie Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern. Auch die Vermietung von Gewerbeflächen fällt nicht darunter, weil dabei keine Verbraucher, sondern Unternehmen beteiligt sind.

Echtes und unechtes Bestellerprinzip

Es gibt aber auch den Fall, dass ein Mieter einen Makler mit der Wohnungssuche beauftragt. Findet der Makler für ihn eine neue Bleibe, die vorher noch nicht im Internet oder in Zeitungen angeboten wurde, und unterzeichnet der Interessent daraufhin einen Mietvertrag, muss er auch den Makler bezahlen. Vorausgesetzt Suchender und Makler haben vorab einen Suchauftrag geschlossen, in dem sich der Interessent verpflichtet, seinen Dienstleister bei Erfolg zu bezahlen.

Dabei gibt es bei diesem unechten Bestellerprinzip zwei Probleme: Zum einen wird es vermutlich für den Makler schwierig sein, vakante Mietwohnungen zu finden, die noch nicht auf dem Markt angeboten werden. Zweitens passt dem Suchenden erfahrungsgemäß nicht jede offerierte Wohnung auf Anhieb: Im Schnitt besichtigt jeder acht Wohnungen, bevor die richtige dabei ist.

Schlägt der Mieter eine vom Makler gefundene Bleibe jedoch aus, darf der Vermittler diese nicht weiterhin als eine für den Mieter provisionspflichtige Immobilie anbieten. Denn er hat sie ja bereits am Markt offeriert. Findet er erst in einer zweiten Vermittlungsphase einen Mieter, muss der Makler versuchen, mit dem Vermieter eine Vereinbarung zu treffen, dass dieser seine Courtage bezahlt. Ansonsten geht er leer aus.

Denn beim echten Bestellerprinzip, welches das Gesetz nicht vorsieht, würde bei einer Suchbeauftragung durch einen Mieter auf alle Fälle dieser die Courtage bezahlen, sofern ein Makler für ihn fündig wird.



Maklerverträge nur noch schriftlich

Bislang musste der Mieter auch dann eine Provision bezahlen, wenn der Makler darauf in seinem Exposé hingewiesen hatte oder der Vertrag durch beiderseitiges zustimmendes Verhalten stillschweigend (konkludent) zustande kam. Es musste kein schriftlicher Vertrag geschlossen werden. Entsprechend häufig kam es zu Provisionsstreitigkeiten.

Das neue Gesetz schreibt hingegen nun dezidiert vor: „Der Vermittlungsvertrag bedarf der Textform“. Dies gilt gleichermaßen für die Makler-Bestellung durch einen Mieter wie durch den Vermieter.

Das Bundesfinanzministerium rechnet damit, dass Mieter mit dieser Neuverteilung der Maklerprovision pro Jahr 574 Millionen Euro an Maklerprovision sparen.

Es ist damit zu rechnen, dass das Bestellerprinzip innerhalb der Maklerschaft eine Marktberreinigung nach sich zieht. Leistungsschwache Gelegenheitsmakler, denen es oft an Professionalität und Fachkenntnis fehlt, werden vom Markt verschwinden. Versierte Büros mit einer hohen Marktkennntnis und Analysekompetenz, die es schaffen, ihre umfassenden Leistungen ihren Kunden transparent zu vermitteln, werden gestärkt hervorgehen.

Leistungen des Maklers bei der Vermietung

In vielen Köpfen herrscht das Klischee vor, ein Makler müsse nur bei einer Besichtigung den Interessenten die Wohnungstür aufschließen, schon hätte er eine Provision verdient. Dabei übernimmt er bis zur Mietvertragsunterzeichnung vor und hinter den Kulissen zahlreiche Tätigkeiten. Zu den wichtigsten zählen:

Im Vorfeld der Vermarktung:

- Besichtigung der Immobilien, Datenaufnahme (Lage, Wohnfläche, Heizungsart etc.)
- Beauftragung beziehungsweise Erstellung des gesetzlich erforderlichen Energieausweises
- Erstellung von Immobilienfotos für die spätere Vermarktung
- Mietpreisanalyse der Nachbarschaft, Prüfen der erzielbaren Miete
- Vermarktungsmaterial (Exposé) der Immobilie erstellen
- Vermarktung der Immobilien über Anzeigen in Printmedien, Online-Immobilienportale etc.
- Präsentation im Schaufenster des Maklerbüros, bei Gemeinschaftsplattformen wie der Düsseldorfer Immobilienbörse, Messen etc., um größere Zielgruppen anzusprechen

Nach Vermarktungsbeginn:

- Beantworten eingehender Fragen der Interessenten zur Wohnung
- Besichtigungstermine: Koordination und Durchführung
- Vorauswahl der Interessenten: Prüfen der notwendigen Daten, Bonitäts- und Selbstauskünfte der Mieter
- regelmäßige Information des Vermieters über den Vermarktungsstand

- Mietvertragsentwurf und Abstimmung
- Wohnungsübergabe, Übergabeprotokoll mit neuem Mieter
- Beratung zu möglichen Zusatzleistungen wie Mietkautionsbürgschaft, Wohnungsschutzbrief und Mietausfallversicherung



Dies sind nur die wichtigsten Tätigkeiten. Manche Makler können bei anstehenden Umbauten verlässliche Handwerkerfirmen vermitteln oder Umzüge koordinieren. Wer privat seine Wohnung oder sein Haus vermietet, sollte bedenken, dass er bei einem verschuldeten Schaden selbst haftet. Bei der Beauftragung eines Vermittlers haftet dieser beziehungsweise seine Haftpflichtversicherung.

Fragen und Antworten zum Bestellerprinzip

Gilt das Bestellerprinzip nur für Mietwohnungen oder auch beim Kauf und Verkauf einer Immobilie?

Das Gesetz erstreckt sich ausschließlich auf Mietwohnungen. Beim Verkauf einer Immobilie ist es weiterhin möglich, dass sich Verkäufer und Erwerber die Maklerprovision teilen.

In Nordrhein-Westfalen ist es üblich, dass jede Partei bei Kaufvertragsabschluss an den Vermittler jeweils drei Prozent des Kaufpreises (zuzüglich 19 Prozent Mehrwertsteuer) bezahlt.

Was gilt bei der Vermietung von Gewerbeflächen wie Läden und Büros?

Sie sind ebenfalls von der Neuregelung ausgenommen. Der Grund: Als Mieter treten in der Regel Unternehmen auf, keine Endverbraucher, die mit der Gesetzesnovelle besonders geschützt werden sollen.

Kann ich als Mietinteressent weiterhin einen Makler mit der Wohnungssuche beauftragen? Ich wäre bereit, die Courtage zu bezahlen.

Ja, dies ist weiterhin möglich. Neu ist, dass hierfür ein schriftlicher Suchauftrag mit dem Maklerbüro geschlossen werden muss.

Eine mündliche Vereinbarung reicht nicht aus. Dieses Vorgehen ist jedoch durch die Reform stark reglementiert, da der Makler nur am Markt noch nicht angebotene Objekte für den Mieter provisionspflichtig anbieten darf (siehe auch Seite 7).

In ländlichen Regionen mit einem hohen Angebot vakanter Mietwohnungen bezahlen Mieter oft nur eine Monatsmiete als Provision. Die andere trägt der Vermieter. Wird dieses System Bestand haben?

Nein. Mit Inkrafttreten des neuen Gesetzes wird es keine Möglichkeit geben, dass sich Mieter und Vermieter die Courtage teilen. Diese muss vom Auftraggeber (Besteller), zumeist dem Vermieter, getragen werden.

Wenn ein Vermieter vor Inkrafttreten des Bestellerprinzips einen Makler mit der Vermittlung seiner Wohnung beauftragt hat, aber erst nach Inkrafttreten der Novelle einen Mieter findet, bezahlt dann der Mieter oder Vermieter die Provision?

Nach dem Inkrafttreten der Gesetzesreform muss der Vermieter zahlen. Entscheidend ist der Zeitpunkt der Maklerbeauftragung (Maklervertrag). Dazu reicht eine mündliche Vereinbarung mit dem Mieter. Besser aber ist es, den Maklervertrag z.B. bei der Besichtigung vom Wohnungsinteressenten unterschreiben zu lassen. Um Unklarheiten zu vermeiden, werden einige Vermittler vermutlich dazu übergehen, in dieser Phase Vereinbarungen mit dem Vermieter zu treffen, dass dieser nach dem Stichtag die Provision trägt.

Kann ich als Vermieter vom Makler nur bestimmte Dienstleistungen bei der Vermittlung beanspruchen und nur diese bezahlen?

Ja. Dies ist grundsätzlich schon immer denkbar. Die Möglichkeit, nur einzelne Leistungsbausteine zu beanspruchen, wird sich vermutlich mit dem MietNovG stärker verbreiten. Sinnvoll kann es sein, dass der Makler Fotos der Immobilie macht, ein Exposé schreibt und das Objekt in verschiedenen Immobilienportalen einstellt. Denn hierbei müssen juristische Besonderheiten beachtet werden.

Der Vermieter kann hingegen etwa die Besichtigungen mit den Interessenten übernehmen. Beide vereinbaren für diese Dienstleistungen einen Pauschalpreis oder Stundensatz. Der Vermieter muss diese Leistung unabhängig vom Vermittlungserfolg bezahlen. Dies steht im Gegensatz zu einer erfolgsorientierten Courtage.

Kann ich als Vermieter die Maklerprovision steuerlich anrechnen?

Ja. Schon immer ist es möglich, eine Maklercourtage in der Steuererklärung geltend zu machen.

Sie zählt zu den Ausgaben im Rahmen einer Neuvermietung. Diese Kosten können mit den Mieteinnahmen gegengerechnet werden.

Welche Vorzüge bietet das Bestellerprinzip für Mieter und Vermieter?

Der Makler darf bei der Wohnungsvermittlung die gesamte Dienstleistung inklusive der Wohnungsübergaben übernehmen. Bis dato lief er Gefahr, seine Provision zu verlieren, falls er Tätigkeiten übernahm, die im Aufgabenfeld des Vermieters oder dessen Verwalter lagen.

Da der Makler in der Regel mit dem Vermieter einen Vermittlungsauftrag abschließt, ist es für ihn leichter, die seit Juni 2014 geforderte Widerrufsbelehrung zu erläutern und durchzuführen. Er muss dies nur einmal machen. Vorher musste jeder Mieter, der sich für eine Wohnung interessierte und Provision bezahlen sollte, über dieses Rücktrittsrecht in Kenntnis gesetzt werden.

Die Provisionszahlung muss schriftlich vereinbart werden. Dies schafft Klarheit für alle Vertragspartner.

Herausgeber

Ring Deutscher Makler RDM Bezirksverband Düsseldorf e.V.

Geschäftsstelle:
Kaiserstraße 25
40479 Düsseldorf

Telefon 02 11 – 5 80 50 50
Telefax 02 11 – 5 80 50 580

E-Mail: info@rdm-duesseldorf.de
www.rdm-duesseldorf.de

Verantwortlich i.S.d.P.:
Dipl.-Kfm. Jörg Schnorrenberger
Vorsitzender Ring Deutscher Makler (RDM)
Bezirksverband Düsseldorf e.V.

© 2015 – Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte vorbehalten. Kopie oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung des RDM Bezirksverband Düsseldorf e.V.

Haftungsausschluss: Die Broschüre basiert auf umfangreichen Recherchen und wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch übernehmen wir für deren Genauigkeit und Richtigkeit keine Haftung.

Stand: April 2015

Konzeption/Redaktion:
Sprachgut – Agentur für Immobilienkommunikation,
www.agentur-sprachgut.de

Layout:
epd enterprise design UG, www.epd-verlag.de

Fotos: © Kalinova – © andreypopov – © fantasista – © alexraths-123rf.com



Der Ring Deutscher Makler (RDM),
Bezirksverband Düsseldorf e.V. ist eine
berufsständische Interessensvertretung
von Dienstleistern rund um die Immobilie.
In dem Berufsverband sind unter anderem
Immobilienmakler, Verwalter, Finanzierer
und Sachverständige vertreten.

Die 129 Mitglieder sind im Ballungsraum
Düsseldorf, in den Städten und Kreisen
Düsseldorf, Mönchengladbach, Krefeld,
Mettmann, Neuss und Viersen tätig.

Wer Mitglied werden will, muss
Fachkenntnisse nachweisen und über eine
mehrjährige Berufserfahrung verfügen.

Bereits zum fünften Mal

Düsseldorfer Immobilien messe

Sonntag, 23. August 2015 • 11 – 17 Uhr
Düsseldorfer Schadow Arkaden

Werden Sie jetzt Aussteller

Informieren Sie sich über die verschiedenen
Messepakete und sichern Sie sich einen der
limitierten Messestände.

Weitere Infos erhalten Sie unter:

www.duesseldorfer-immobilienmesse.de

0211 505-2892

immobilienmarkt@rheinische-post.de

www.duesseldorfer-immobilienmesse.de

Ein Projekt von:

RHEINISCHE POST

