



Bestellerprinzip –

Wie reagieren die Makler in Deutschland?



IMABIS – CONNECT - 12. April 2016 – Wien

Tod durch Digitalisierung?
Überlebensstrategien für Makler!

Sven R. Johns, Rechtsanwalt für Immobilien in
Berlin, MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE
Berater Flowfact GmbH
E-Mail: sven.johns@mosler-partner.com



Stimmung Frühjahr 2015 in
Deutschland

+

Vermietungsmakler weg –
und dann?



Stimmung Frühjahr 2016 in Deutschland (unter Maklern) ???

Das Gesetz ist ungerecht

Teilung Provision zwischen Mieter und
Vermieter wäre gerechter

Umsatzeinbußen bis 25 %

Einige Maklerbüros, die ausschließlich
Vermietung gemacht haben, haben
aufgegeben

Viel mehr Vermietungen unter Privaten

Immobilien-Datenbanken nutzen diese
Situation und heben Preise für
Einzelanzeigen an

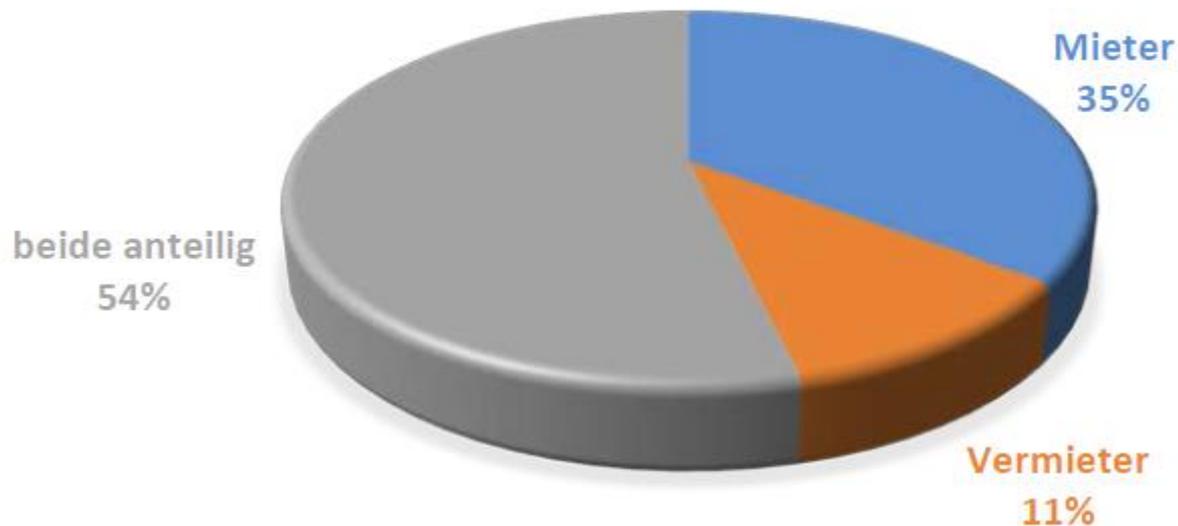
Immobilienmakler setzen entweder
Vermieterprovision durch oder machen
keine Vermietung mehr



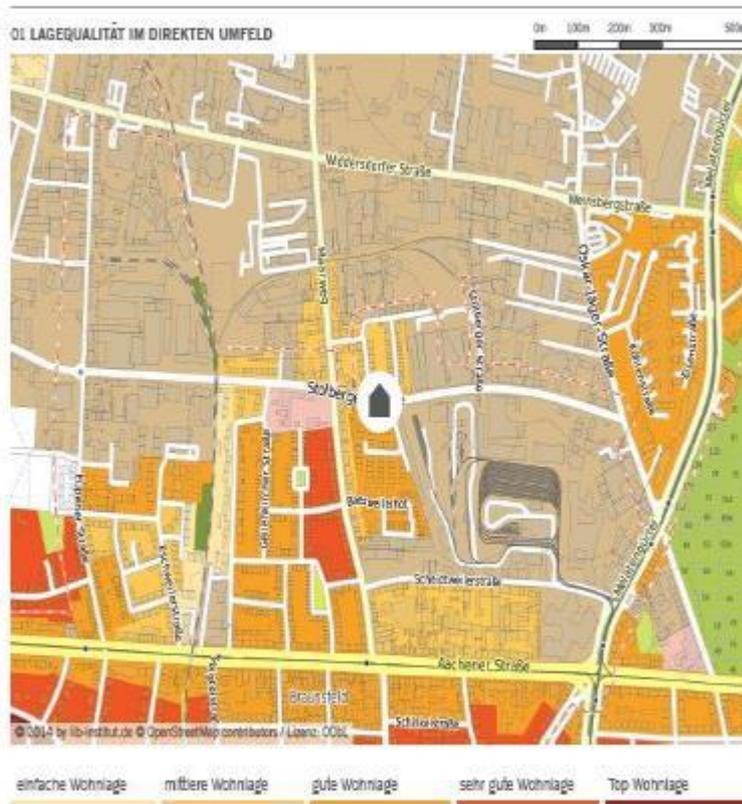
Eigentümergefragung Center for Real Estate Studies

http://www.steinbeis-cres.de/assets/Forschung/Studie_zur_Eigentuemergefragung.pdf

WER SOLLTE PROVISION BEZAHLEN?



Wohnmarktanalyse



FLOWFACT
Quelle: © Immobilienwert (abwärtig), basierend auf der (aktuellen) Bewertung der Immobilienpreise und zusätzlichen Faktoren
Datum: 21.01.2025, Objekt-ID: 198329_55293_001

Wie setzt der Gesetzgeber das neue Provisionsrecht in der Vermietung in D um?

Neuregelung des § 2 WoVermG

- (1a) Der Wohnungsvermittler darf vom Wohnungssuchenden für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über
- + Wohnräume kein Entgelt fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, es sei denn, der Wohnungsvermittler holt ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag ein, die Wohnung anzubieten (§ 6 Absatz 1).



Hintergrund

Deutscher Bundestag

18. Wahlperiode

Drucksache 18/3121

10.11.2014

Doppelte Gesetzeskeule im Frühjahr 2015:

Gesetzesentwurf

der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes zur Dämpfung des Mietanstiegs auf angespannten Wohnungsmärkten und zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Wohnungsvermittlung (Mietrechtsnovellierungsgesetz – MietNovG)

A. Problem und Ziel

Das Gesetz begegnet zwei drängenden Problemen auf dem derzeitigen Mietwohnungsmarkt:

Zum einen steigen in prosperierenden Städten die Mieten bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen derzeit stark an und liegen teilweise in erheblichem Maß über der ortsüblichen Vergleichsmiete. Diese Entwicklung auf angespannten Wohnungsmärkten hat vielfältige Ursachen. Sie führt dazu, dass vor allem einkommensschwächere Haushalte, aber inzwischen auch Durchschnittsverdiener zunehmend größere Schwierigkeiten haben, in den betroffenen Gebieten eine für sie noch bezahlbare Wohnung zu finden. Erhebliche Teile der angestammten Wohnbevölkerung werden aus ihren Wohnortsternen verdrängt. Dieser Entzug

1. Keine Maklerprovision mehr vom Mieter
2. Dämpfung des Mietanstiegs durch die sog. Mietpreisbremse
2. NEU: zum ersten Mal Maklerauftrag in Textform durch das Gesetz vorgeschrieben
3. Betroffen sind alle Immobilienmakler



Konsequenzen

1. Gesetzgeberisches Tabu, Vergütungssysteme außerhalb der verkammerten Berufe gesetzlich zu verändern ist durchbrochen
2. Tendenz zu sinkenden Provisionen
3. Wenn Mieten, ist dann auch bald der Verkauf dran?
4. Verschiebung vom Makler als Mediator zu Makler als einseitiger Interessenvertreter eingeleitet
5. Völlig neue Positionierung der Immobilienmakler erforderlich



Wie gehen
Immobilienmakler
damit um?



Neue Maklermodelle

<http://www.kampmeyer.com/immobilien/vermietung/>

- Pauschalprovisionen
- Individuelle Angebote
- Baukasten-Prinzip
- Monetarisierung von einzelnen Leistungen
- Standard und Premium-Kunden
- Einseitige Interessenvertretung

KAMPMEYER.komfort
1 Jahr Vermietungs-Flat für private Eigentümer

Vorbereitung

- ✓ Beratung
- ✓ Bestandsaufnahme

Research & Analyse

- ✓ Mietpreisanalyse
- ✗ Wohnumfeldanalyse
- ✗ Standortanalyse
- ✗ Wohnflächenanalyse
- ✓ Zielgruppenanalyse
- ✓ Objekt-Tracking PLUS ?
- ✗ Individuelles Reporting

Abschluss

- ✓ Mietvertragsverhandlung
- ✓ Mietvertrag
- ✓ Übergabe ?
Nachmietvereinbarung

Preis

1,49 Kaltmieten
inkl. gesetzlicher MwSt.

KAMPMEYER.business
Das individuelle Vermietungspaket für gewerbliche Anbieter, Hausverwaltungen, Projektentwickler und Bestandshalter

Vorbereitung

- ✓ Beratung
- ✓ Bestandsaufnahme

Research & Analyse

- ✓ Mietpreisanalyse
- ✓ Wohnumfeldanalyse
- ✓ Standortanalyse
- ✓ Wohnflächenanalyse
- ✓ Zielgruppenanalyse
- ✓ Objekt-Tracking PLUS ?
- ✓ Individuelles Reporting

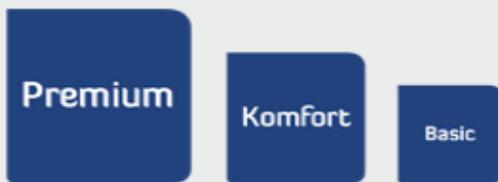
Abschluss

- ✓ Mietvertragsverhandlung
- ✓ Mietvertrag

Preis

Lassen Sie sich ein individuelles Angebot erstellen.

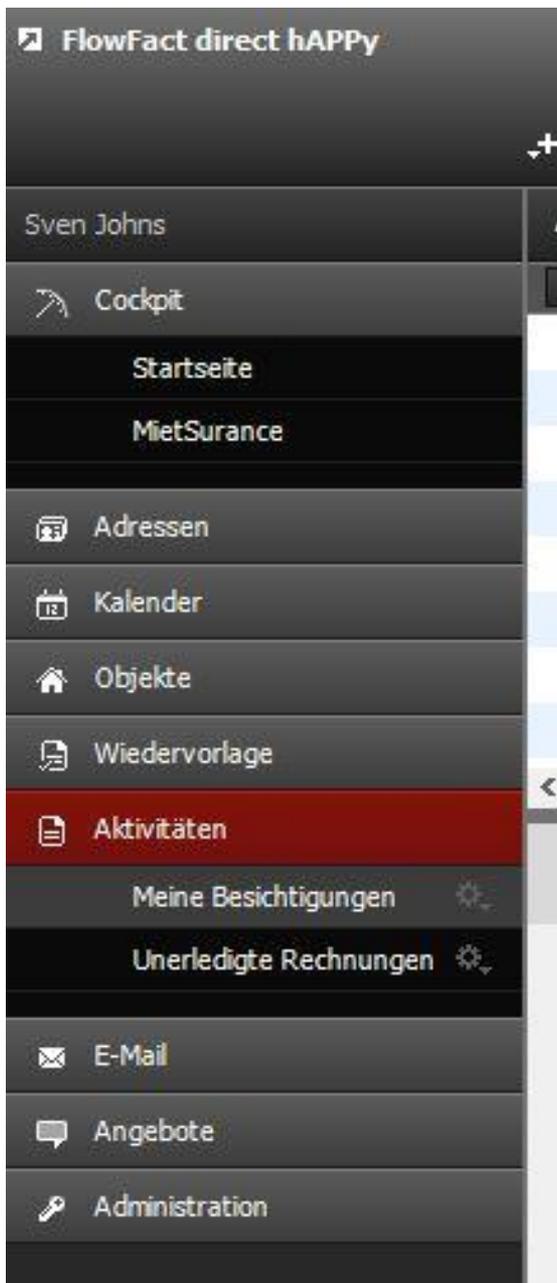
Das Bestellerprinzip
 Unsere Leistungspakete
 für Vermieter und
 Verwalter



	Premium	Komfort	Basic
Mietpreiseinschätzung	●	●	●
Zielgruppenanalyse und Auswahl	●	●	●
Abnahme der Wohnung vom Vormieter inkl. digitales Übernahmeprotokoll	●	○	○
Erstellung eines 10-Jahre gültigen Energieausweises	●	○	○
Erstellung professioneller Vermietungsfotos inkl. digitaler Nachbearbeitung	●	●	●
Bestimmung der Wohnfläche (Aufmaß) inkl. Grundriss-Service	●	○	○
Akteneinsicht im Bauamt zur Beschaffung fehlender Unterlagen	●	○	○
Erstellung eines professionellen Print- und Online-Exposés	●	●	●
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „DEUSSEN-Immobilien.de“	●	●	●
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Immobilenscout24.de“	●	●	●
14 Tage Premium oder Top-Platzierung „Immobilenscout24.de“	●	○	○
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Immowelt.de“	●	●	●
Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Kalaydo.de“	●	●	●
Ansprechende Objektpräsentation in unserem Showroom Bahnstr. 16	●	●	○

Neue
 Maklermodelle –
www.deussen-immobilien.de

Aussagekräftige und professionelle Insertion und Objektwerbung „Kalaydo.de“	●	●	●
Ansprechende Objektpräsentation in unserem Showroom Bahnstr. 16	●	●	○
Durchführung von Besichtigungsterminen Mo. – Fr.	●	●	●
Durchführung von Besichtigungsterminen Sa. und So. sowie an Feiertagen	●	●	○
Regelmäßiges Vertriebs-Reporting	●	●	●
Bei Bedarf Open-House Aktionen	●	○	○
Mieter-Bonitätsprüfung über eigenen SCHUFA-Online Zugang	●	●	●
Mietvertragsverhandlung	●	●	○
Ausfertigung rechtssicherer Mietverträge nach neuestem Stand	●	●	○
Wohnungsübergabe mit digitalem und bebildertem Übergabeprotokoll	●	●	○
An- und Abmeldung des Mieters bzw. Vermieters bei den Energieversorgern	●	○	○
DEUSSEN Immobilien PLUS Garantie	●	○	○
Kosten (inkl. der gesetzlichen MwSt.)	2,25	1,75	€ 890
	Monatsmieten		pauschal



Rasante Entwicklung bei digitalen Services und Apps

Smmove, Domiando, McMakler, Vendomo, ImCheck24, Moovin, Wunderagent

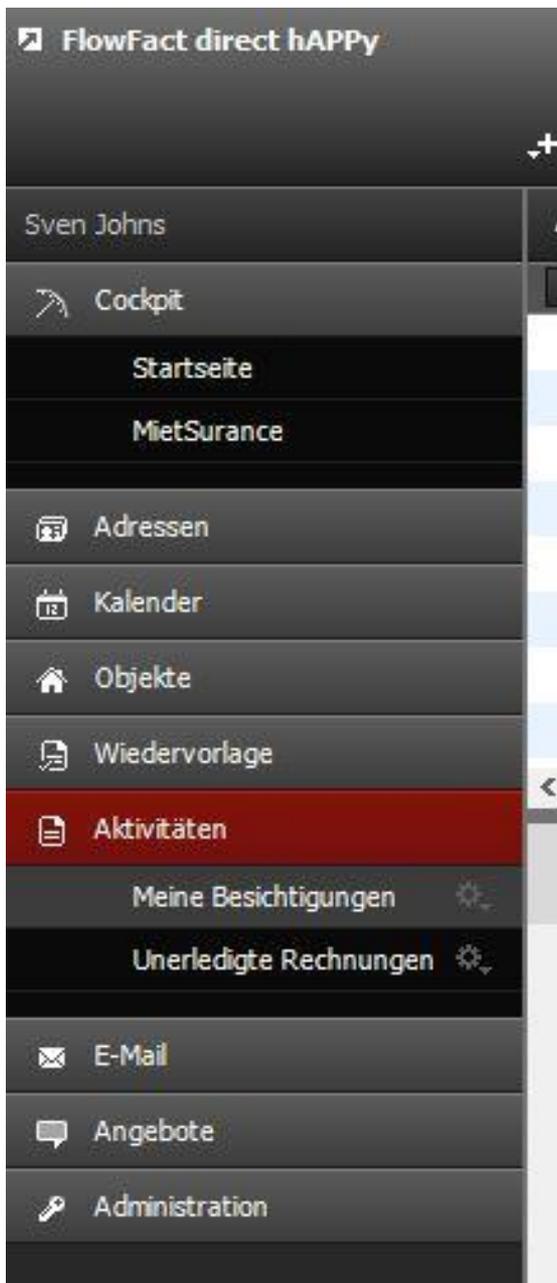
Neu: Crowdfunding für Immobilienprojekte

Looking forward:

+ Start-ups fusionieren (im Fintech-Bereich schon erfolgt) – im Immobilienbereich steht das noch aus

börsennotierte Unternehmen mit neuer Power (Immobilienscout24)

Mehr Transparenz durch mehr öffentlich zugängliche Daten (warum nicht auch Grundbuch und Kataster?)



Zwischenbemerkung

Während die Immobilienmakler in D sich auf die gesetzliche Neuerung des Provisionsrechts bei der Vermietung eingestellt haben, gibt es keinerlei Antworten und Tendenzen, auf die digitale Konkurrenz zu reagieren



1. Real estate agents are next, February 8, 2006 by Jeff Jarvis – buzzmachine.com

1. Take a few more bricks out of the anticompetitive walled garden real-estate agents have built around their unearned 6 percent commissions. The Times reports today on the imminent and much-anticipated launch of Zillow — a site from the founder of Expedia with big backing that will provide more open data on home prices — and throws in other sites aiming to break up the real-estate gang: Redfin, which will allow online bidding and negotiation, and PropertyShark, which takes listings in 15 cities. Add these together and you have the means to knock agents out of pricing and listing and negotiation.

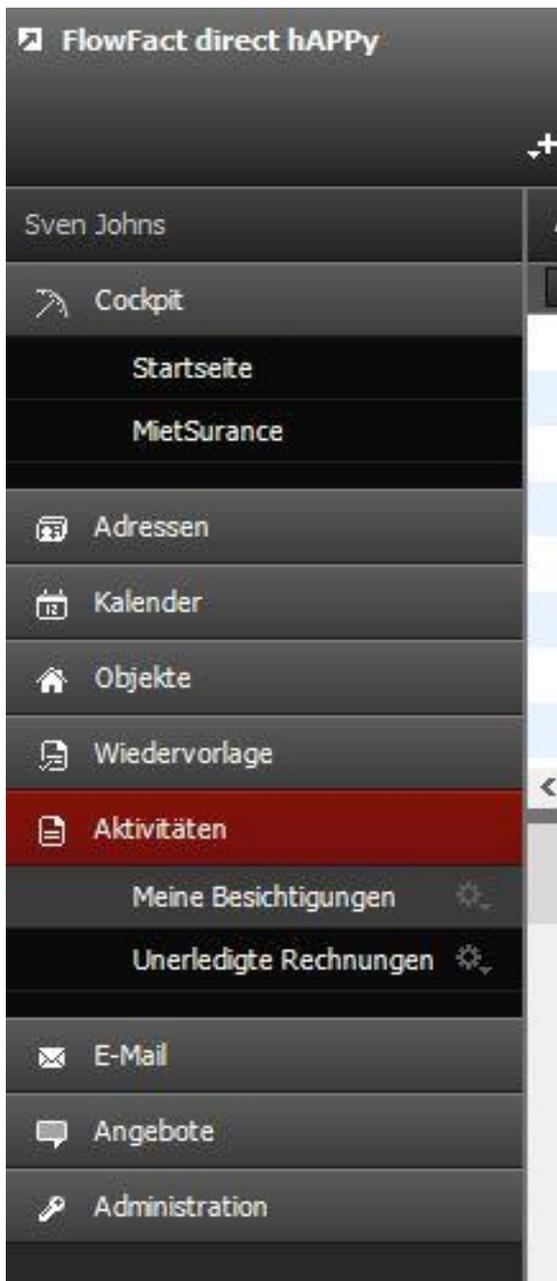
+

2. There's just one thing left: Scheduling visits and accompanying the buyers. I'd love to see someone start a concierge service to do this (and many other tasks): They don't market or sell the house (hell, real estate agents don't really, either) but only schedule appointments and accompany prospective buyers. Sellers and buyers can figure out pricing via Zillow; they can bid via Redfin; they can list via PropertyShark or Craigslist; they can handle closing and the next ripoff dying for a competitor — title insurance. And maybe we spend 2 percent on the cost of sale. And we keep 4 percent.

3. That day is coming — slowly, but it's coming. The days of businesses that make their money by getting in the way are numbered.



1. Take that, 6 percenters!, May 28, 2008 by Jeff Jarvis
2. ... Kiss your 6 percent commission good-bye, Ms. Agent! Competition is on the way. The only reason — only reason — that Realtors could hold onto their high commission for such little value and work is that they kept information away from the marketplace, making it inefficient. ...
3. (Freakonomics)“Here,” they wrote, “is the agent’s main weapon: the conversion of information into fear.” That is to say, the control of information leads to inefficient marketplaces. But in the long run, Zillow is becoming far smarter than the smartest agent because it knows more thanks to the aggregation of our data about sales. On the internet, more information equals more value. +
4. ... Bullshit. Competition is coming. Information will get freer. Rates will decline. Homes will be worth more. A more efficient marketplace is good for buyer and seller but not middleman. We’re finally headed in the right direction. ...
5. “It’s pretty clear that there was an enormous amount of discrimination against brokers who were trying to use innovative business models,” including discounted fees and virtual offices on the Internet, he said. “There are lots of entrepreneurs who have been looking for a green light in the form of this order to begin offering discounted rates. It has the potential to be a big step forward for consumers.”



Gedankenfutter:

Warum stehen die Wohnungsmakler so stark unter Beschuss, während die Gewerbemakler stetig wachsen, aber die gleichen gesetzlichen Rahmenbedingungen haben?



MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

München/Berlin

MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

BETREUUNG VON BAUTRÄGERN UND PROJEKTENTWICKLERN

Dr. Harald Mosler . Stefan Schneider . Michael Kopp
Margarethe Mosler . Linda Bauer
Sven Johns, Rechtsanwälte

Kanzlei MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

... komplette rechtliche Abwicklung
Bauträgerprojekt meinraum in München

... Beratung und Vertretung Kraft Wohnungsbau GmbH
bei Veräußerung ihres Grundstücks in München
zur Bebauung mit 176 Wohnungen

... gesamte rechtliche Abwicklung des
Stadion-Neubaus in Augsburg



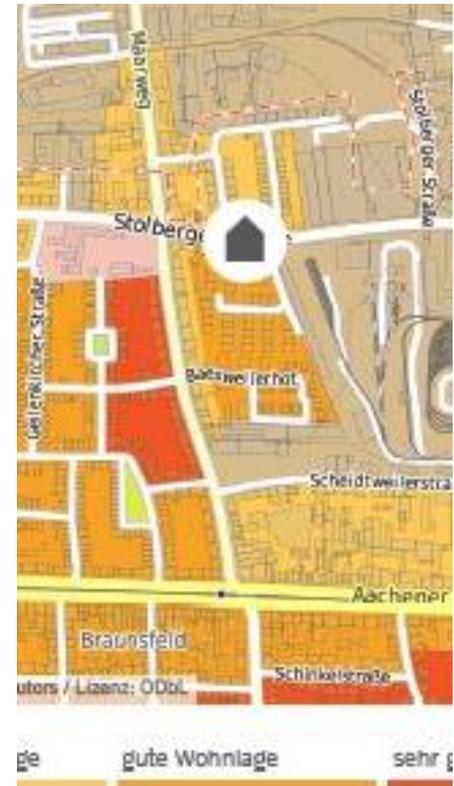
www.mosler-partner.com

Büro München Bayerbrunner Str. 25 81379 München kanzlei@mosler-partner.com Tel.: +49 89 - 71 05 16 0 Fax: +49 89 - 71 05 16 99
Büro Berlin Pariser Platz 4a 10117 Berlin sven.johns@mosler-partner.com Tel.: +49 30 - 3 00 14 55 31 Fax: +49 30 - 3 00 14 55 00

+ MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

München/Berlin

- **MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE** ist eine Partnerschaft spezialisierter Anwälte mit den Schwerpunkten in allen Fragen rund um die Immobilie und das Wirtschaftsrecht
- Für unsere Klienten maßgeschneiderte Konzepte in modernen Strukturen, die zukunftsorientiert sind und das Entstehen von Konflikten vermeiden. Lassen sich gerichtliche Auseinandersetzungen gleichwohl nicht umgehen, führen wir diese mit vollem Einsatz.
- Bei Ihren bundesweiten Engagements bieten wir Ihnen eine komplette Beratung und Betreuung von unseren Kanzleistandorten München und Berlin. Die gleichen Leistungen erbringen wir in Spanien und Österreich mit unseren dort zugelassenen Rechtsanwälten. Die eigene unternehmerische Erfahrung der Rechtsanwälte in unserer Partnerschaft führt dazu, dass wir für unsere Mandanten einen ganzheitlichen und lösungsorientierten Beratungsansatz gewährleisten.
- Das vorhandene Netzwerk aus Dienstleistern und Beratungsunternehmen ermöglicht uns, über die eigenen Kanzleistandorte hinaus Kapazitäten, etwa bei großen Due Diligence- oder Projektbetreuungsaufgaben, zu erweitern und diese in der vorgegebenen Zeit zu realisieren.



Schreiben Sie mir gern eine Mail unter
svn.johns@mosler-partner.com